

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Sommer 2014

**Werbung auf
mobilen Endgeräten**
Wünsche der Verbraucher

Automobilindustrie
Premiumautos sorgen
für Wachstumsschub

**Wirtschafts-
kriminalität**
Hongkong und Macao
im Vergleich mit
dem Festland

Strategie
Entscheidungen
bei der Verlagerung
der Produktion

**Chinesische
Investitionen**
Weg ins Ausland
erleichtert

Region Südostasien
Südkoreas Anreize für
ausländische Investoren

China Compass

Inhalt

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

| | |
|---|----|
| Bewertung von staatseigenen Vermögensgegenständen: „Statutory Valuation“ | 4 |
| Premiumautos sorgen für Wachstumsschub | 8 |
| Regelungen für Investitionen im Ausland gelockert | 11 |
| Verlagerung der Produktion: nicht nur eine Frage des Standorts | 13 |
| Wirtschaftskriminalität in China sowie in Hongkong und Macao | 17 |
| Globale Studie zu Wirtschaftskriminalität: Bedrohung durch Cyberkriminalität steigt | 21 |
| Verbesserungen bei grenzüberschreitenden Zahlungen | 23 |
| Werbung auf mobilen Endgeräten: die Wünsche der Verbraucher | 26 |
| Erwartungen an Konjunktur gedämpft | 31 |

Steuern und Recht 33

| | |
|--|----|
| Entsendung oder Service? Neue Richtlinien zu Dienstleistungsbetriebsstätten | 33 |
| Neues Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland | 35 |
| Chinas Position in der internationalen Debatte um Steuermissbrauch und Gewinnverlagerung | 39 |
| Neueste Entwicklung im Derivatemarkt | 44 |

Wirtschaftsregion Asien 47

| | |
|--|----|
| Ausländische Direktinvestitionen in Südkorea | 47 |
| Abkommen über Handelserleichterungen der Welthandelsorganisation vorerst gescheitert | 51 |
| Freihandelsabkommen China-Schweiz: So holen Unternehmen das Optimum heraus | 54 |

In eigener Sache 58

| | |
|-----------------------------------|----|
| Ergebnisse der Lesenumfrage | 58 |
|-----------------------------------|----|

Veröffentlichungen 59

| | |
|--|----|
| Steuern im Überblick | 59 |
| Chinas Städte im Vergleich | 59 |
| Corporate Treasury in Asien | 60 |
| Venture Capital und Private Equity: Aktivitäten im zweiten Halbjahr 2013 | 60 |

China Business Group 61

| | |
|-------------------------------|----|
| Ansprechpartner | 61 |
| Im Porträt: Lukasz Mehl | 62 |

Impressum 63

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

mit Chinas Wirtschaft wächst auch die Zahl der Wohlhabenden und sie verteilen sich mittlerweile auch auf unterschiedliche Altersklassen. Junge Erstkäufer entwickeln zunehmend Kaufkraft im Premiummarkt. Ein Resultat dieser Entwicklung nimmt Thomas Heck in seinem Beitrag „Premiumautos sorgen für Wachstumsschub“ ab Seite 8 unter die Lupe.

Ein anderer Indikator für ein gesichertes Einkommen sind Smartphone, Tablet und Co. In China, mehr noch als in Deutschland und den USA, sind sie für viele zu einem ständigen Begleiter geworden. Dabei sammeln diese Endgeräte stetig Informationen über den Nutzer, die für das Marketing sehr nützlich sein können. Der Beitrag „Werbung auf mobilen Endgeräten: die Wünsche der Verbraucher“ ab Seite 26 macht Sie mit „Mobile Advertising“ bekannt, das für China besonders Erfolg versprechend ist.

Wo Licht ist, ist bekanntlich auch Schatten: Mit der Wirtschaft entwickeln sich spezielle Arten von Kriminalität, die ausländische Investoren scharf im Blick behalten müssen. Jens-Peter Otto und Nils Kruse zeigen in ihrem Beitrag „Wirtschaftskriminalität in China sowie in Hongkong und Macao“ ab Seite 17: Kriminelle Energie hat in den Sonderverwaltungszone Hongkong und Macao durchaus andere Schwerpunkte als auf dem Festland.

Zunehmend ein Grund für staatliche Stellen, aktiv zu werden, allein um sich die eigenen Steuertöpfe zu sichern, sind Aktivitäten von Konzernen, die auch in China investiert sind. In ihrem Beitrag „Chinas Position in der internationalen Debatte um Steuermisbrauch und Gewinnverlagerung“ ab Seite 39 untersuchen Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl, welche Initiativen das Land unternimmt in Richtung internationaler Kooperation in Steuerangelegenheiten.

China öffnet seine Wirtschaft immer stärker für ausländisches Kapital. Aber viele Investoren sehen sich nach wie vor mit Praktiken konfrontiert, die keineswegs internationalen Standards entsprechen. In seinem Beitrag „Bewertung von staatseigenen Vermögensgegenständen: *Statutory Valuation*“ macht unser Immobilienexperte Florian Hackelberg Sie ab Seite 4 ganz praktisch mit einem zutiefst chinesischen Phänomen bekannt.

Wichtiges gibt es auch auf einem anderen Gebiet zu melden. Ein Abkommen wurde nach fast 30 Jahren endlich reformiert. Dr. Karsten Ley und Christian Richter informieren Sie im Beitrag „Neues Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland“ ab Seite 35 über Neuerungen, die für Sie eventuell von Nutzen sein können.

Der *China Compass* schaut auch in dieser Ausgabe für Sie über den Tellerrand. Und das gleich zweifach und mit einer Premiere: Unser neuer Autor Jens Buslei, der als erster deutscher Kollege nach Seoul gegangen ist, gibt Ihnen in seinem Beitrag „Ausländische Direktinvestitionen in Südkorea“ ab Seite 47 einen ersten Überblick über den Investitionsstandort und speziell die Vergünstigungen für (qualifizierte) Direktinvestitionen aus Deutschland.

Im Beitrag „Abkommen über Handelserleichterungen der Welthandelsorganisation vorerst gescheitert“ informiert Sie unser Schweizer Kollege Michel Anliker ab Seite 51 darüber, was im vergangenen Jahr auf Bali beschlossen worden war und warum die Umsetzung der Beschlüsse bis auf Weiteres am Widerstand Indiens gescheitert ist.

Am 1. Juli 2014 trat das Freihandelsabkommen zwischen China und der Schweiz in Kraft. Simon Probst erläutert Ihnen in seinem Beitrag ab Seite 54, wie Unternehmen das Optimum aus den neuen Vereinbarungen herausholen können.

Wir danken allen unter Ihnen, die sich an der Leserumfrage im Frühjahr beteiligt haben, für Ihre positive Resonanz. Ihr Vertrauen in uns ist für uns Ansporn, Sie auch weiterhin mit hochwertigen Informationen zu versorgen. Wir sind sicher, Ihnen auch in der Sommerausgabe wieder eine ansprechende Mischung aus chinesischen und südostasiatischen Themen präsentieren zu können. Ihnen allen wünschen wir einen Nutzen bringende Lektüre, vor oder nach Ihrem Sommerurlaub!

Jens-Peter Otto

Leiter der China Business
Group Deutschland

Felix Sutter

Leiter der Asia Business
Group Schweiz

Bewertung von staatseigenen Vermögensgegenständen: „Statutory Valuation“

Trotz vieler Fortschritte entspricht der lokale Markt für Bewertungen in China noch nicht immer internationalen Standards. Hieraus ergibt sich eine Vielzahl potenzieller Herausforderungen, besonders für ausländische Unternehmen und Organisationen, die sich selten mit dem Thema Bewertung in China auseinandersetzen. Für Praktiker im China-Geschäft, die mit dem Thema Bewertung konfrontiert sind und wesentliche prozessuale Besonderheiten sowie potenzielle Risikofelder bei der Bewertung in China identifizieren möchten, fasst unser Bewertungs-experte Dr. Florian Hackelberg im aktuellen Beitrag den Status quo der Bewertung von Vermögensgegenständen zusammen, speziell wenn diese Staatsunternehmen gehören.

Den Wert von Vermögensgegenständen zu ermitteln kann aus verschiedenen Gründen und für unterschiedliche Zwecke von Interesse sein und eine Bewertung erforderlich machen. In China ist dabei grundsätzlich zwischen zwei Arten von Bewertungsanlässen zu unterscheiden.

- Eine Bewertung ist in ökonomischer Hinsicht als Entscheidungsgrundlage beispielsweise im Rahmen von Transaktionen, Unternehmenszusammenschlüssen oder Finanzierungen sinnvoll.
- Eine Bewertung ist in China aufgrund der regulatorischen Rahmenbedingungen vorgeschrieben.

Beispiele für den zweiten Fall sind steuerliche Zwecke oder Transaktionen von Vermögensgegenständen, die sich im Besitz von Staatsunternehmen (*State-owned Enterprises*, SOE) befinden. In diesen Fällen spricht man von einer sogenannten *Statutory Valuation*.

Bei einer Transaktion, sei es ein Erwerb, eine Veräußerung, ein Zusammenschluss von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder eine Börsennotierung, stellt sich regelmäßig die Frage nach dem Marktwert oder danach, welcher Preis maximal gezahlt oder mindestens erzielt werden soll. In den seltensten Fällen haben die Verhandlungsparteien zu Beginn der Transaktion übereinstimmende Preisvorstellungen. Als Entscheidungsgrundlage dient eine Bewertung. Wie eingangs erwähnt gibt es im chinesischen Rechtskreis Anlässe, zu denen Bewertungen nicht nur empfehlenswert im Sinne einer transparenten und ökonomisch fundierten Entscheidungsfindung, sondern rechtlich vorgeschrieben sind.

Themen des Beitrags

- Anlässe für Bewertungen
- Ablauf, Genehmigung und Archivierung
- Bewertungen zu steuerlichen Zwecken

Diese *Statutory Valuation* ist besonders im Rahmen von Transaktionen mit Beteiligung von Staatsunternehmen oder steuerlichen Anlässen zu erstellen.

Bewertung im Rahmen von Transaktionen mit Staatsunternehmen in China

Zur Wahrung der nationalen Interessen müssen bei allen Transaktionen mit ausländischer Beteiligung mehrere Regierungsbehörden eingebunden werden:

- National Development and Reform Commission (NDRC)
- Ministry of Commerce (MOFCOM)
- State-owned Assets Supervision and Administration Commission (SASAC)

Die SASAC (Kommission des Staatsrats zur Kontrolle und Verwaltung des Staatsvermögens) überwacht die SOEs und ist für die Erstellung und Überwachung relevanter Verordnungen und Regulierungen verantwortlich. Jede Transaktion, die ein SOE oder Teile eines SOE betrifft, muss von der SASAC genehmigt werden. Ein wesentlicher Teil dieses Genehmigungsprozesses ist die *Statutory Valuation*.

Statutory Valuation: gesetzlich vorgeschriebene Bewertung

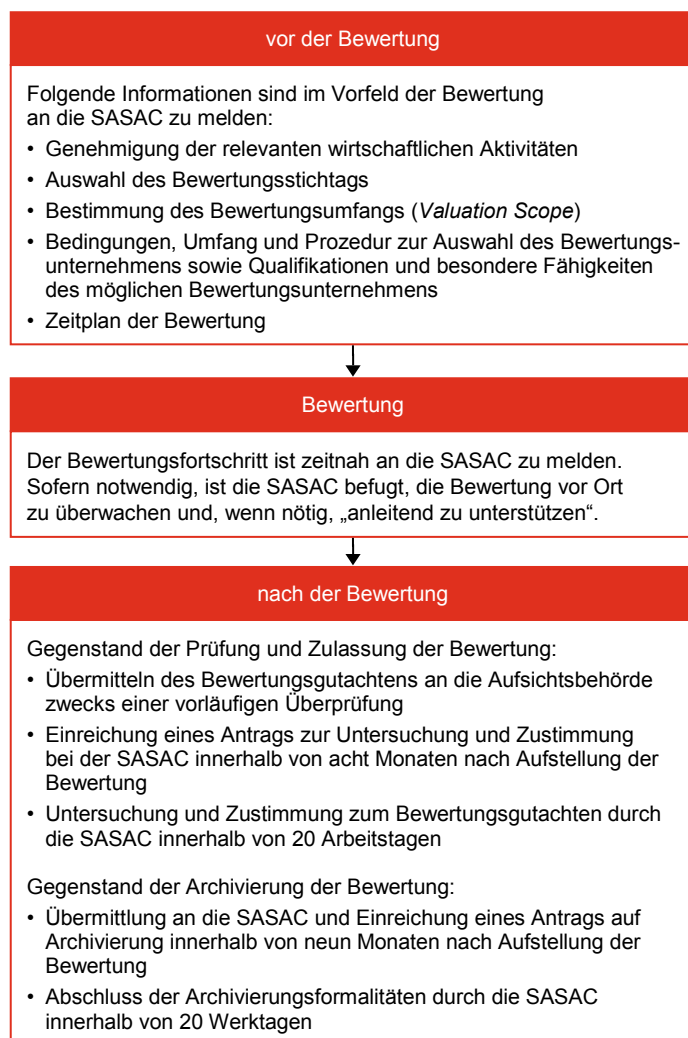
Die Durchführung einer *Statutory Valuation* ist sowohl im Hinblick auf das auszuführende Bewertungsunternehmen als auch auf die zu erstellende Bewertung selbst detailliert geregelt.

Zertifizierte Sachverständige (*Chartered Public Valuers*) sind bei der Anfertigung von *Statutory Valuations* an ein detailliertes Prozedere sowie umfängliche Dokumentationen gebunden.¹ So sind beispielsweise keine sogenannten Desktopbewertungen vom Schreibtisch aus erlaubt, zwingend erforderlich ist stattdessen eine Vorortbesichtigung des Bewertungsgegenstands.

¹ Derzeit ist PricewaterhouseCoopers die einzige große international tätige Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft, die in China (mittels der eigenen Zweckgesellschaft Shanghai Hongxing Appraisal) über eine lokale Bewertungslizenz verfügt.

Sollte sich der Bewertungsprozess über einen langen Zeitraum hinziehen oder der Bewertungsstichtag neu gewählt werden, ist eine erneute Besichtigung mit zeitlicher Nähe zum Bewertungsstichtag erforderlich. Je nach Art und Umfang der Transaktion muss die SASAC in den Bewertungsprozess mit eingebunden werden (Abb. 1). Bereits im Vorfeld müssen Bewertungsumfang und -methoden genehmigt sowie ein Zeitplan eingereicht werden. Während des Bewertungsprozesses ist die SASAC über den Bewertungsfortschritt zu informieren und danach muss die Bewertung für den Genehmigungsprozess eingereicht werden.

Abb. 1 Typischer Ablauf einer Prüfung, Genehmigung und Archivierung während einer *Statutory Valuation*



Quelle: eigene Darstellung

Da der Transaktionspreis oder bei einem Joint Venture (JV) die Sacheinlage (*contribution in kind*) eines JV-Partners nicht wesentlich vom ermittelten Zeitwert (Fair Value) im

Statutory Value abweichen darf, ist das Gutachten zentral für den gesamten Transaktionsprozess.

Nicht immer hat der ausländische Partner die Möglichkeit, das Bewertungsunternehmen frei zu wählen, so etwa bei einer Minderheitsbeteiligung an einem JV mit einem chinesischen SOE. Wenn beispielsweise der potenzielle lokale JV-Partner den *Statutory Valuer* beauftragt, ist der ausländische Investor, wenn überhaupt, nur am Rande in den Prozess eingebunden und hat weniger Einfluss auf die Bewertung. Kann der chinesische Partner Einfluss auf den *Statutory Valuer* ausüben, kann sich dies direkt auf das von der SASAC genehmigte Bewertungsergebnis des Staatsunternehmens und somit auf den potenziellen Kaufpreis auswirken. Auch ist in der Praxis das Verhältnis zwischen Bewerter und beauftragendem Staatsunternehmen nicht immer ersichtlich und daher eine Objektivität des *Local Valuer* zu gewährleisten.

Um zu gewährleisten, dass die *Statutory Valuation* transparent und objektiv abläuft, beauftragen ausländische Unternehmen regelmäßig ein Beratungsunternehmen, das ihre Interessen sicherstellt. Daher sind bei einer *Statutory Valuation* regelmäßig bis zu fünf Parteien eingebunden (Abb. 2). Dies sind neben den beiden Transaktions- oder JV-Parteien der lokal zertifizierte Bewerter, die SASAC und das Beratungsunternehmen des ausländischen Investors.

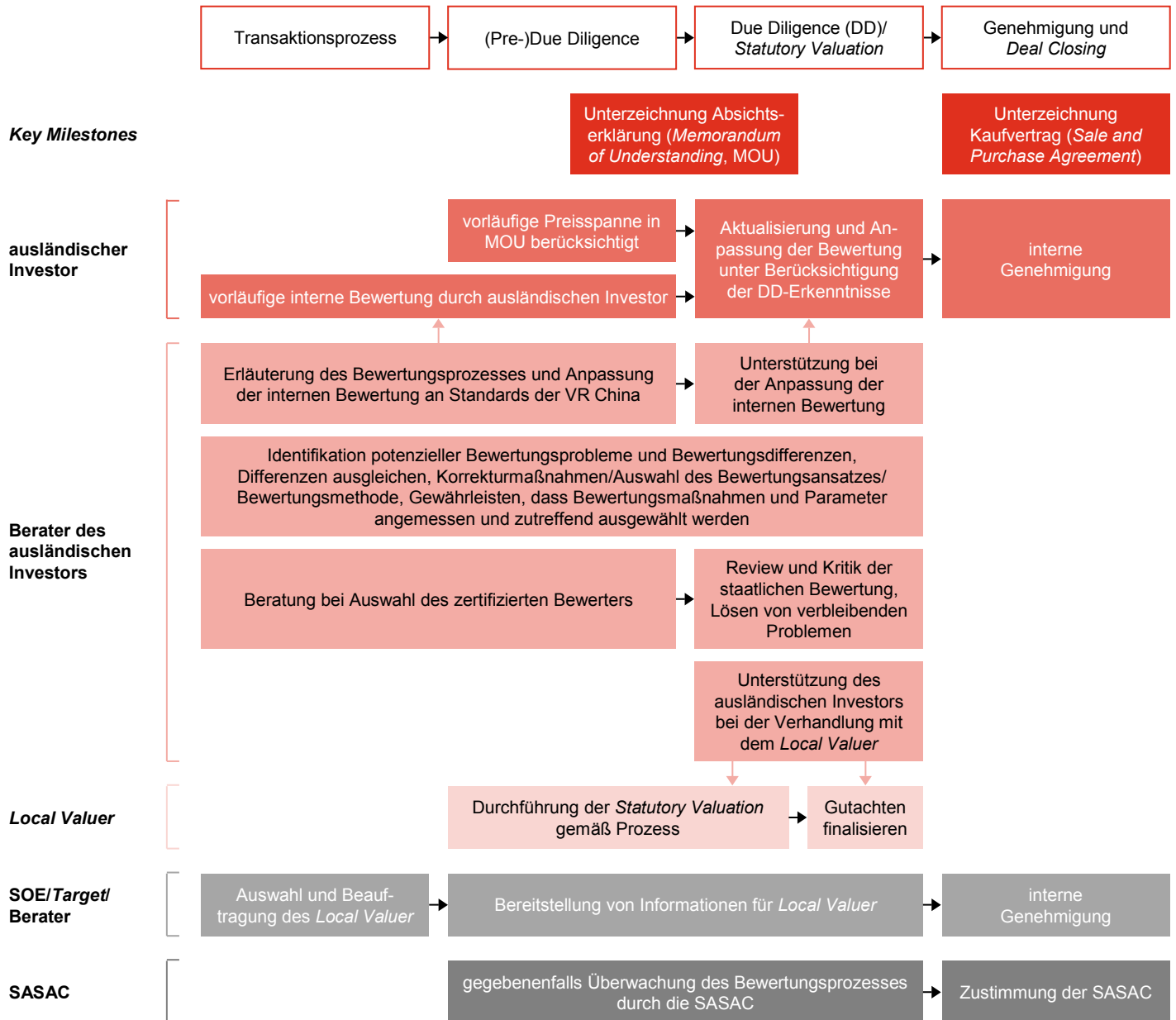
Grundsätzlich ist einem ausländischen Investor zu empfehlen, sich frühzeitig, am besten bereits bei der Auswahl des *Local Valuer*, in den Prozess einzubringen. Die Beauftragung eines Beratungsunternehmens, das den Prozess begleitet, reduziert nicht nur das Risiko eines potenziell zu engen Verhältnisses zwischen *Local Valuer* und Staatsunternehmen, sondern stellt einen transparenten Prozess und ein objektiviertes Bewertungsergebnis sicher.

Bewertung zu steuerlichen Zwecken

Im chinesischen Gesellschaftssteuerrecht (*Corporate Income Tax*) wird sowohl die interne Übertragung (Restrukturierung) als auch die externe Übertragung (Transaktion) von Vermögensgegenständen zum Fair Value vorgeschrieben, damit potenzielle Gewinne oder Verluste zum Transaktionsstichtag steuerlich erfasst werden können. Das Rundschreiben 59 listet hierzu sechs verschiedene Arten der Unternehmensrestrukturierung auf:

- Formwechsel (*changes in legal forms*)
- Umschuldung (*debt restructuring*)
- Übertragung von Gesellschaftsanteilen (*equity*)
- Übertragung von Wirtschaftsgütern (*assets*)
- Verschmelzung (*merger*)
- Auf-/Abspaltung (*spin-off*)

Abb. 2 Statutory Valuation: Rollen und Aufgaben wesentlicher Beteiligten



Quelle: eigene Darstellung

Zum Nachweis (*legitimate evidence*), dass es sich bei dem Transaktionswert um einen Fair Value handelt – und nicht etwa bei internen Restrukturierungen des Unternehmens bewusst ein steuerlich motivierter niedrigerer Transaktionswert festgelegt wird – ist in den meisten Fällen ein Bewertungsgutachten bei den Steuerbehörden vorzulegen.

Zu diesem Zweck haben die chinesischen Steuerbehörden in den letzten Jahren mehrere Vorschriften (*Circulars*) erlassen,

die sich auch mit Bewertungsnotwendigkeiten und den steuerlichen Implikationen befassen.

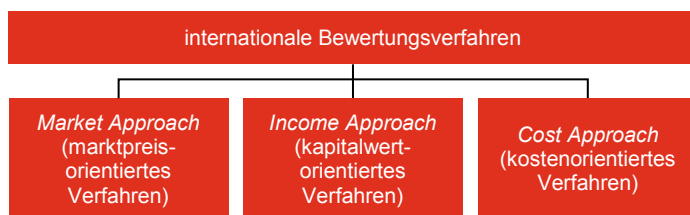
Dazu gehören

- das Rundschreiben Nummer 59 von 2009: *Caishui [2009] No. 59*
- die Veröffentlichung Nummer 4 der State Administration of Taxation (SAT) von 2010: *SAT Public Notice [2010] No. 4*

Die Vorschriften betreffen den Bewertungsanlass, die Art und den Umfang sowie die Dokumentation der durchzuführenden Fair-Value-Ermittlung.

Regelmäßig wird hierbei die Anwendung mindestens zweier Bewertungsverfahren vorgeschrieben, zumeist ein kapitalwertorientiertes Verfahren (*Income Approach*) sowie ein marktpreisorientiertes Verfahren (*Market Approach*) oder kostenorientiertes Verfahren (*Cost Approach*).

Abb. 3 Internationale Bewertungsverfahren



Quelle: eigene Darstellung

Kapitalwertorientiertes Verfahren

Die kapitalwertorientierten Methoden erfassen den künftigen Nutzen aus einem Vermögenswert. Die Erfolge immaterieller Vermögenswerte können aus höheren Verkaufspreisen, höheren Absatzmengen und/oder Aufwandsersparnissen resultieren.

Marktpreisorientiertes Verfahren

Die Verwendung von marktpreisorientierten Methoden ist in Betracht zu ziehen, wenn die zu bewertenden Vermögenswerte unmittelbar marktgängig sind oder vergleichbare Transaktionsdaten vorliegen.

Kostenorientiertes Verfahren

Bei den kostenorientierten Methoden steht die Überlegung im Vordergrund, welche Aufwendungen geleistet werden müssen, um einen identischen Vermögenswert nochmals zu schaffen oder zu erwerben. Dabei wird der Wiederbeschaffungsneuwert um Abschreibungen und Wertminderungen aufgrund technischer, wirtschaftlicher oder funktionaler Überalterung angepasst.

Ähnlich wie bei den beschriebenen *Statutory Valuations* sind die Bewertungen von einem staatlich zertifizierten Bewertungsunternehmen sowie einem zertifizierten Sachverständigen durchzuführen. Zu beachten ist, dass es unterschiedliche Stufen der Zertifizierung gibt, wobei bestimmte Unternehmen unter Umständen nur bestimmte Vermögensgegenstände bewerten dürfen.

Grundsätzlich ist bei einer steuerlichen Bewertung auf die zeitliche Nähe des Bewertungs- und Transaktionsstichtags zu achten. Auch wenn eine Bewertung ab dem Bewertungsstichtag ein Jahr Gültigkeit hat, so verweigern die Steuerbehörden in der Praxis oftmals bereits nach sechs Monaten eine Annahme mit dem Verweis auf die zeitliche Differenz und die möglichen wertrelevanten Marktschwankungen.

Ihre Ansprechpartner

Dirk Hennig

Tel.: +49 30 2636-1162

dirk.hennig@de.pwc.com

Dr. Florian Hackelberg

Tel.: +86 21 2323-3632

florian.hackelberg@cn.pwc.com

Stefan Benkert

Tel.: +41 58 792-2616

stefan.benkert@ch.pwc.com

Premiautos sorgen für Wachstumsschub

Immer mehr Chinesen leben in Wohlstand. Ihre Zahl nimmt insgesamt zu und sie verteilen sich mittlerweile auch auf unterschiedliche Altersklassen. Junge Erstkäufer entwickeln zunehmend Kaufkraft im Premiummarkt. Das Resultat dieser Entwicklung waren deutlich steigende Absatzzahlen für Premiulimousinen in den letzten Jahren. Im folgenden Artikel skizziert Thomas Heck die Entwicklung und macht Sie mit Trends bekannt, die in diesem Markt erwartet werden.

Die vergangene Dekade wird als das goldene Jahrzehnt der Automobilindustrie in China bezeichnet. Während dieser Zeit hat sich der Verkauf fast verfünffacht, von 4,3 Millionen auf 19,9 Millionen Fahrzeuge. Dieses Wachstum setzte sich auch während der globalen Wirtschaftskrise fort, als andere Automärkte deutliche Einbrüche hinnehmen mussten.

Innerhalb der Branche wuchs besonders das Premiumsegment in beeindruckendem Umfang. Selbst im Jahr 2011, als der chinesische Markt insgesamt nur schwächere Zuwachsraten verzeichnete, legte das Luxussegment um beachtliche 54 Prozent zu. Bis Ende 2013 wuchs das Segment weiter zweistellig mit 18,4 Prozent und erreichte einen Absatz von 1,4 Millionen Fahrzeugen. China belegt damit den zweiten Platz weltweit hinter den USA. Manche Premiumhersteller sind aus diesem Grund dazu übergegangen, Modelle für den chinesischen Markt zu entwickeln. Die großen deutschen Autokonzerne wie Audi, BMW und Mercedes erwirtschafteten in China 2013 rund ein Fünftel ihres Umsatzes. Bis zum Jahr 2016 wird China – nach Einschätzung von PwC Autofacts – die USA bei den verkauften Premiautos überholen.

Erfolgsfaktoren

Es gibt mehrere Einflüsse, die den Erfolg möglich gemacht haben. Offensichtlich sprechen die Premiummarken speziell die wohlhabenden Bevölkerungsschichten an. Die Zahl der Millionäre wächst ebenso wie die Zahl der Menschen, die der Mittelschicht angehören. Wohlhabende finden sich zunehmend auch in der jüngeren Altersklasse, die ihren Reichtum gern präsentieren. Konsumgüter und Autos sind ein Mittel, um den erreichten Status zum Ausdruck zu bringen. Während Wohlstand in Deutschland oft auf Understatement setzt, wird Luxus in China gern zur Schau gestellt, was die Autohersteller auch durch entsprechende Anpassungen in den Modellen und deren Präsentation würdigen.

Themen des Beitrags

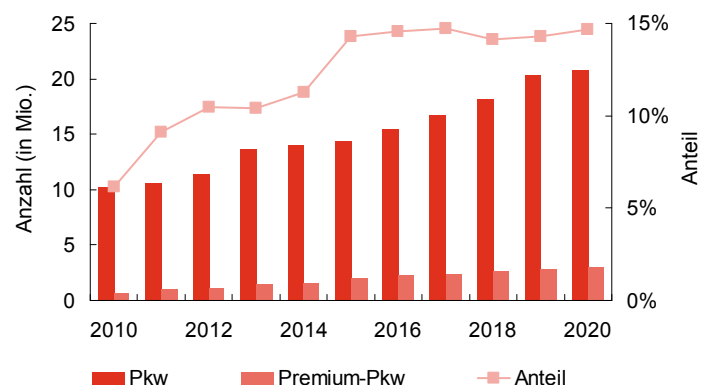
- Gründe für den Erfolg der Premium-Pkws
- Premiulimousinen, SUVs und Luxusausgaben kleinerer Modelle
- Ausblick auf die Entwicklung in den kommenden Jahren

Bekanntestes Beispiel sind die verlängerten Modelle. Sie tragen der Tatsache Rechnung, dass viele Chinesen, die es sich leisten können, sich chauffieren lassen und deshalb auf der Rückbank ihrer Limousine Platz genommen haben. Zunehmend sind die Käufer auch bereit, zur Finanzierung des Traumautos einen Kredit aufzunehmen, was in der Vergangenheit kaum der Fall war.

Ausblick

Der Trend der vergangenen Jahre wird sich voraussichtlich fortsetzen, wenn auch in etwas abgeschwächter Form. Für Premiautos wird eine jährliche Wachstumsrate von durchschnittlich 11,5 Prozent bis zum Jahr 2020 erwartet, und damit ein Wert, der fast doppelt so hoch ist wie der für normale Pkws. Gerade das Premiumsegment wird von ausländischen Herstellern dominiert; einheimische Modelle wie der Hongyi H7 konnten bisher trotz einiger Erfolge keine größeren Marktanteile erobern. Nach Autofacts wird der chinesische Markt die durchschnittliche Dichte von etwa zehn Prozent Premiautos, wie sie in reifen westlichen Märkten üblich ist, bis 2020 erreichen.

Abb. 1 (Erwarteter) Absatz von Premiautos 2010 bis 2020



Quelle: Autofacts 2014, Q2, Data Release, Autofacts-Analyse

Diversifizierung des Markts

Im Premiumsegment der Sport- und Nutzfahrzeuge (Sport Utility Vehicle, SUV) wird mit 19,8 Prozent ein deutlich höheres Wachstum erwartet. Die Präferenz des Massenmarkts entwickelt sich klar in Richtung SUV, da diese Form mehr Platz, höhere Sicherheit, vor allem aber ein besseres Image und einen höheren Status verspricht.

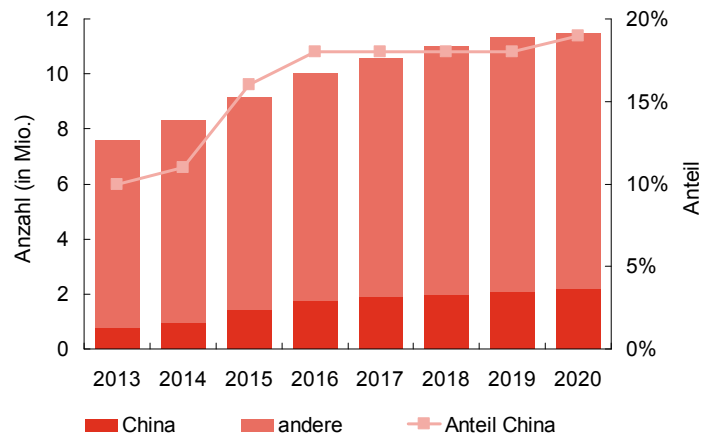
Neben SUVs werden besonders luxuriösere kleinere Modelle zunehmend beliebter. Laut Wilson Liu, Automotive Leader bei PwC China, sprechen die Premiummarken besonders jüngere Käufer an. Sie werden als sicherer, technologisch fortschrittlicher und qualitativ hochwertiger wahrgenommen. Andererseits macht der allgemeine Trend der Verkleinerung technischer Größen (*Downsizing*) aufgrund strengerer Emissionsstandards auch vor dem Premiumsegment nicht halt. Um den Anforderungen gerecht zu werden, sind zunehmend Einsteigermodelle verfügbar und offenbar sehr attraktiv für junge Erstkäufer. Diese Serien erlauben ihnen einen gleichermaßen relativ sparsamen wie preiswerten Einstieg ins Premiumsegment.

Genauso wie bei SUVs wird bei den kleineren Modellen der Premiumklasse mit einem überdurchschnittlichen Wachstum gerechnet, von aktuell etwa 110.000 auf 680.000 bis zum Jahr 2020.

Fertigung in China

Vor dem Hintergrund des starken Wachstums versuchen die Premiumhersteller, die Produktion weiter zu lokalisieren. Es wird erwartet, dass fast alle Premiummarken bis 2016 in China produzieren, so Rick Hanna, Global Automotive Leader bei PwC. Die Lokalisierung der Produktion hat offensichtliche Kostenvorteile auf mehreren Ebenen. Lokale Beschaffung, Marktstudien und Entwicklung sowie Schaffung einer abgestimmten Wertschöpfungskette in China sind kostenwirksame Maßnahmen, die Premiumhersteller verfolgen. Lokalisierung kann sich auch langfristig auszahlen, durch die Minimierung von Importzöllen (derzeit 25 Prozent) und Anreize der Regierung. Eine lokale Basis zu etablieren demonstriert nicht nur die Verbundenheit mit dem Land, sondern erlaubt auch Kosteneinsparungen und flexiblere Reaktionsmöglichkeiten in einem dynamischen Markt, in dem sich Kundenwünsche schnell ändern können. Für Automobilhersteller erfordert lokale Produktion aber nach wie vor ein Joint Venture.

Abb. 2 Fertigung von Premium-Pkws in China und global



Quelle: Autofacts 2014, Q2, Data Release, Autofacts-Analyse

Das Premiumsegment wird wie der chinesische Automobilmarkt insgesamt auch in Zukunft weiter wachsen. Das konfrontiert Automobilhersteller derzeit mit mehreren Herausforderungen. So fragen sie sich vor allem: Wie können wir einen Produktmix aufrechterhalten, der mit den sich ständig ändernden Verbraucherwünschen Schritt hält? Wie können wir gleichzeitig eine kosteneffiziente Produktionsstrategie verwirklichen, die lokale Fertigung und Import kombiniert? Im Blick behalten müssen Produzenten auch strenger werdende chinesische Emissionsstandards, besonders in den Ballungsräumen. Parallel grassieren Spekulationen über eine abgestufte Steuer auf Ausgaben im Segment Premiumkonsum. Eine solche Veränderung – die dazu führen könnte, dass die Hersteller von Luxusgütern ihre Preis- und ihre Gesamtstrategie überdenken – hätte möglicherweise direkten Einfluss auf den gesamten Markt.

Die zunehmende Popularität von Premiumautos beeinflusst die Dynamik des chinesischen Markts. Davon können Autohersteller in Deutschland profitieren, und zwar sowohl im Premiumsegment als auch für den Massenmarkt. Gut aufgestellt können sie ihre Position im weltweit führenden Automarkt in den nächsten Jahren weiter stärken.

Keinen Trend verpassen

Wie kaum eine andere Branche ist die Automobilindustrie von un stetigen Marktentwicklungen auf der einen und globalem Kostendruck auf der anderen Seite gezeichnet. Planungssicherheit und Transparenz im Rahmen von Entscheidungen müssen daher an oberster Stelle stehen. Das Team von Autofacts in Deutschland kann zukünftige Wachstumschancen aufzeigen und die nötige Transparenz schaffen, um frühzeitig Risiken zu erkennen. Mit seinem Wissen unterstützt Autofacts das weltweite Netzwerk von

PwC mit seinen 1.600 Automotive-Spezialisten in mehr als 50 Ländern. Als Basis dient die Autofacts-Datenbank – eine PwC-eigene Prognose- und Informationsdatenbank mit Angaben über Produktionsvolumen von Fahrzeugmodellen, ihre Antriebssysteme sowie zu einzelnen Werken. Durch diese in der Branche einzigartige standardisierte Produktionsdatenbank können aktuelle und zukünftige Marktvolumina für Fahrzeuge sowie Motoren- und Getriebekomponenten abgeleitet und für eine faktenbasierte Entscheidungsgrundlage im Rahmen von Planungen oder Strategieempfehlungen herangezogen werden.

Antworten auf strategische Fragen

PwC bietet Unternehmen der Automobil- und Automobilzulieferindustrie detaillierte Analysen und Einschätzungen zu strategischen Themen und Fragestellungen. Mit Informationen der Autofacts-Datenbank und der langjährigen Erfahrung der Automobilspezialisten unterstützt PwC Entscheider bei der Einschätzung von Marktentwicklungen, der eigenen und zukünftigen Wettbewerbsposition sowie bei der Validierung von technologischen Entwicklungen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.pwc.de/de/automobilindustrie/angebote-des-pwc-automotive-institute.jhtml.

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Stefan Benkert

Tel.: +41 58 792-2616

stefan.benkert@ch.pwc.com

Regelungen für Investitionen im Ausland gelockert

Nicht nur ausländische Unternehmen, die in China investieren wollen, haben bürokratische Hürden zu überwinden. Auch chinesische Unternehmen, die ins Ausland streben und dort etwa ein Unternehmen erwerben oder gründen wollen, brauchen dafür eine Reihe von Genehmigungen. Dieser Umstand behinderte diese Unternehmen im internationalen Wettbewerb bisher oft. Beijing hat nun neue Regelungen beschlossen, die besonders kleinere Investitionen im Ausland, wie sie zum Beispiel in der Vergangenheit in Deutschland üblich waren, einfacher machen sollen. In diesem Beitrag informieren wir Sie, was sich geändert hat und welche Folgen das möglicherweise haben wird.

Chinas Direktinvestitionen im Ausland lagen 2013 nach Angaben des chinesischen Wirtschaftsministeriums bei 90 Milliarden US-Dollar. Das entspricht einem Plus von 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zu den Investitionen haben private Unternehmen 37 Prozent beigetragen, den Rest schulterten Staatsunternehmen. Ende 2013 lag der Bestand an chinesischen Direktinvestitionen im Ausland bei 526 Milliarden US-Dollar.

Im Vergleich mit den Investitionen, die Ausländer in China tätigten (nach Angaben des Wirtschaftsministeriums im gleichen Zeitraum 117,586 Milliarden US-Dollar) ist das chinesische Engagement noch geringer, aber China ist dessen ungeachtet nach den USA und Japan bereits einer der größten Auslandsinvestoren weltweit. Die vereinfachten Regelungen könnten dazu beitragen, die bereits regen chinesischen Aktivitäten im Ausland weiter zu verstärken.

Investitionen im Ausland sind für chinesische Unternehmen nach wie vor attraktiv, zunehmend nicht nur zur Akquisition von Marken und Rohstoffen, sondern auch um Prozesswissen, etwa in der Produktion, zu erweitern. In anderen Bereichen wie etwa in der Immobilienwirtschaft wollen chinesische Unternehmen Risiken durch Auslandsengagements gezielt diversifizieren. Mittlerweile schauen schließlich auch andere Branchen wie die Unterhaltungs- oder Lebensmittelindustrie zunehmend über die Landesgrenzen.

Bestimmungen der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission

Die am 10. April 2014 veröffentlichten Regelungen (*Measures for the Administration of Approval and Filing of Outbound Investment Projects*) der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission (NDRC) traten am 8. Mai 2014 in Kraft.

Themen des Beitrags

- weiterer Schritt auf dem Weg zur Liberalisierung des Markts
- neue Bestimmungen im Detail
- Fristen, Einschränkungen und offene Fragen

Danach müssen Auslandsinvestitionen bis zu einer Milliarde US-Dollar nicht mehr genehmigt, sondern lediglich bei der NDRC registriert werden. Im November 2013 hatte Beijing angekündigt, dem Markt mehr Freiraum zu gewähren und den Einfluss der Regierung auf die Wirtschaft einschränken zu wollen. Die neue Regelung folgt dieser Vorgabe und ersetzt eine seit 2004 geltende vorläufige Vorschrift.

Investitionen über eine Milliarde US-Dollar müssen von der NDRC genehmigt werden, bei einem Investitionsvolumen von über zwei Milliarden US-Dollar ist weiterhin die Zustimmung des Staatsrats erforderlich. Für Investitionen unter 300 Millionen US-Dollar erfolgt die Registrierung bei der NDRC auf Provinzebene. Für Staatsunternehmen unter direkter Aufsicht der Zentralregierung ist auch hier direkt die NDRC zuständig. Die Kriterien, nach denen die NDRC prüft, ob sie eine Investition genehmigt, umfassen:

- die Übereinstimmung mit chinesischen Gesetzen und Vorschriften
- das Bestehen von beiderseitigen Vorteilen
- die Einhaltung internationaler Verträge
- die Einhaltung von Vorgaben zur Kapitalverkehrsbilanz
- die Fähigkeit des Unternehmens, die geplante Investition auch zu tragen

Zum Investitionsvolumen zählen insbesondere Bargeld, Wertpapiere, Sachleistungen, Rechte an geistigem Eigentum, Technologie, Eigenkapital, aber auch Garantien.

Fristen

Die NDRC ist gehalten, ihre Entscheidung in einem Genehmigungsverfahren innerhalb von 20 Arbeitstagen zu treffen. Muss (auf Kosten der NDRC) die Einschätzung eines Dritten eingeholt werden, verlängert sich die Frist auf 40 Tage. Eine weitere Verlängerung um zehn Tage ist möglich. Ist nur eine Registrierung erforderlich, ist die Frist dafür auf sieben Arbeitstage beschränkt. Diese Fristen beginnen erst zu laufen, wenn der Antrag offiziell angenommen wurde. Um darüber zu entscheiden, hat die NDRC nach den neuen Vorschriften fünf Tage Zeit. Die neuen Regelungen gelten für chinesische juristische Personen, also sowohl für private wie staatliche Unternehmen. Ausländische Unternehmen in China erwähnen die *Measures* nicht ausdrücklich. Wie Investitionen von

natürlichen Personen oder Unternehmen, die nicht den Status einer juristischen Person haben, gehandhabt werden, führen die Regelungen ebenfalls nicht aus. Die Regelungen sind unter Umständen auch dann anzuwenden, wenn chinesische Konzerne ausländische Tochtergesellschaften für eine Transaktion nutzen. Da chinesische Unternehmen in der Vergangenheit mehrheitlich Akquisitionen im Ausland tätigten, die unter einer Milliarde US-Dollar lagen, wird die Änderung allgemein begrüßt und als Erleichterung betrachtet. Allerdings gibt es eine Reihe von Einschränkungen.

Vorabgenehmigung

Wenn es sich um eine Übernahme oder Fusion (Merger and Acquisition) oder um ein Bieterverfahren handelt, mit einem Investitionsvolumen von über 300 Millionen US-Dollar, ist vorab eine Genehmigung der NDRC einzuholen. Eine ähnliche Regelung stand bereits in den Vorschriften von 2004, allerdings lag die Schwelle mit 100 Millionen US-Dollar dort deutlich niedriger. Das chinesische Unternehmen muss eine Projektbeschreibung bei der NDRC einreichen und auf die Bestätigung der NDRC warten, bevor es wesentliche Schritte unternimmt. Als „wesentlich“ gelten etwa die Unterzeichnung von bindenden Vereinbarungen oder die Abgabe von Angeboten. Als Frist sind sieben Arbeitstage angesetzt. Eine erteilte Bestätigung vorab entbindet das Unternehmen später nicht von den weiteren Schritten der Genehmigung oder der Registrierung. Ziel dieser Regelung soll wohl sein, einen Bieterwettbewerb zwischen mehreren chinesischen Unternehmen zu verhindern.

Zustimmungspflicht in sensiblen Bereichen

Investitionen in sensiblen Branchen und Regionen auch unter einer Milliarde US-Dollar erfordern weiterhin die Zustimmung der NDRC. Als sensible Branchen werden „unter anderem“ bezeichnet:

- Telekommunikationsinfrastruktur
- grenzüberschreitende Entwicklung
- Nutzung von Wasserressourcen
- große Landentwicklungsprojekte
- Stromnetze
- Neue Medien

Was unter „unter anderem“ in diesem Zusammenhang zu verstehen ist, bleibt abzuwarten.

Sensible Regionen sind Länder oder Regionen,

- mit denen China keine diplomatischen Beziehungen unterhält;
- die internationalen Sanktionen unterliegen;
- die politisch instabil sind.

Einige bei Chinesen beliebten Steueroasen wie die Kaiman- oder die Jungferninseln unterhalten selbst keine diplomatischen Beziehungen mit der Volksrepublik und könnten von den neuen Regelungen betroffen sein.

Nach den bisherigen Informationen muss, auch wenn das Projekt nur eine Registrierung erfordert, diese erfolgt sein, bevor ein bindender Vertrag unterzeichnet wird oder zumindest bevor der Vertrag in Kraft tritt. Das geht über das hinaus, was man von einer Registrierung erwartet, und garantiert der NDRC quasi indirekt ein Mitspracherecht. Es wird sich zeigen, wie die Behörde damit in der Praxis umgeht. Weiterhin sollten ausländische Unternehmen, die mit chinesischen Investoren zusammenarbeiten, Folgendes beachten: Gegebenenfalls ist eine erneute Registrierung oder Genehmigung erforderlich, wenn das finale Dokument zu weit von den Informationen abweicht, die mit dem ersten Antrag eingereicht wurden.

Ausblick

Bisher mussten alle Projekte mit einem Wert von über 100 Millionen US-Dollar der NDRC zur Genehmigung vorgelegt werden (300 Millionen US-Dollar, wenn es um Rohstoffe ging). Der Prozess der Genehmigung konnte sich über Monate hinziehen. Im Wettbewerb mit westlichen Konkurrenten, die hier wesentlich flexibler reagieren konnten, benachteiligten diese lange Wartezeit und die damit verbundene Ungewissheit chinesische Bieter ausländischen Verkäufern gegenüber massiv. Dank der neuen Regelung könnte sich dies nun bei vielen Transaktionen ändern, ein wichtiger Schritt in diese Richtung ist jedenfalls getan. Die Genehmigung durch die NDRC ist allerdings nicht die einzige Hürde, welche die chinesischen Unternehmen auf ihrem Weg ins Ausland nehmen müssen. Hinzu kommen beispielsweise Genehmigungen des Wirtschaftsministeriums und der Devisenaufsicht. Auch diese Behörden überarbeiten ihre Regelungen derzeit. Ihr *China Compass* wird Sie laufend darüber informieren, welche Ergebnisse dabei erreicht wurden und wie sich die Rahmenbedingungen auf die Auslandsaktivitäten chinesischer Unternehmen auswirken.

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Stefan Benkert

Tel.: +41 58 792-2616

stefan.benkert@ch.pwc.com

Verlagerung der Produktion: nicht nur eine Frage des Standorts

Nach wie vor ist China eines der wichtigsten Ziele für Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland. Dabei steigt der Anteil mittelständischer Unternehmen am Gesamtinvestitionsvolumen kontinuierlich. Für diese Entwicklung gibt es verschiedene Gründe: Die traditionellen Märkte stagnieren, die neuen Märkte verfügen über größeres Wachstumspotenzial. Daneben erhöhen aber speziell die großen Unternehmen, allen voran die Erstausrüster der Automobilindustrie, den Anteil der lokalen Wertschöpfung („Local Content“) in China durch die Ansiedlung bestehender Lieferanten. Welche Entscheidungen bei einer Produktionsverlagerung zu treffen sind und bei welchen Aufgaben PwC und Strategy& speziell ihre mittelständischen Kunden handfest unterstützen können, fasst unser neuer Strategy&-Kollege und China-Experte Dr. Gerhard Nowak für Sie zusammen.

Eine Investition in China ist für viele mittelständische Unternehmen nach wie vor ein Unterfangen mit großen Chancen, aber auch vielen Risiken. Obwohl sich das Management vieler kleinerer Unternehmen in den letzten Jahren sehr intensiv mit dem Land und seinen Besonderheiten befasst und viele Kenntnisse erarbeitet hat, gibt es nach wie vor gewisse Unsicherheiten. Das ist nicht nur unbefriedigend, sondern aufgrund des großen Investitionsbedarfs für das bevorstehende Engagement in China geradezu fatal. Denn falsche oder auch nur halbherzig getroffene Entscheidungen können schnell zu einer Bedrohung des Gesamtunternehmens werden. Allein solche relativ einfach nachzuvollziehenden Zusammenhänge wie Entfernung, kulturelle Unterschiede und Sprache machen deutlich: Ein Engagement in China will gründlich vorbereitet werden, einen solchen Kraftakt mit halber Kraft anzugehen reicht nicht.

Durch den Zusammenschluss mit Strategy& kann PwC alle Unternehmen nun von der grundsätzlichen Diskussion über eine Standortgründung in China bis hin zum Start der Produktion und bei Bedarf auch darüber hinaus noch gezielter unterstützen. Welche Leistungen Sie dabei in Anspruch nehmen können, fassen die folgenden Abschnitte für Sie zusammen.

Themen des Beitrags

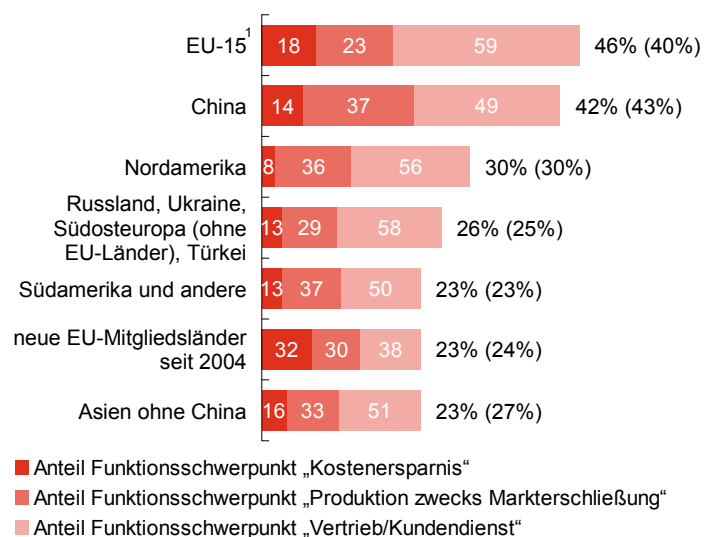
- Phasen der Standortgründung
- Kriterien des Auswahlprozesses
- PwC und Strategy&: gemeinsame Unterstützungsleistungen

Strategie für den Eintritt in den Markt

Die Entwicklung einer Erfolg versprechenden Markteintrittsstrategie ist speziell für Unternehmen wichtig, die ihren Markt erst aufbauen müssen. Diese Leistung nimmt nur ein sehr kleiner Teil der Klienten in Anspruch, da die meisten durch bestehende Kunden zur Investition in China motiviert wurden und somit teilweise bereits vor der Investitionsentscheidung über einen ausreichenden Auftragsbestand verfügen.

Abb. 1 Investitionen 2014

In welchen Regionen investieren die Industrieunternehmen?



Repräsentative Umfrage der IHKs unter den Mitgliedsunternehmen: Rund 2.500 Unternehmensantworten aus dem verarbeitenden Gewerbe (ohne Bau) dienen als Grundlage; Mehrfachnennungen waren möglich; Angaben in Prozent; Angaben in Klammern sind Vorjahreswerte (2013).

¹ EU-15: alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union vor der sogenannten Osterweiterung im Jahr 2004 (Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden und Spanien)

Quelle: DIHK-Umfrage „Auslandsengagement steigt – besonders in Europa. Auslandsinvestitionen in der Industrie. Frühjahr 2014“, Download unter www.dihk.de.

Standortwahl, Master- und erster Businessplan

Eine der zentralen Entscheidungen ist die Wahl des richtigen Standorts. Dabei ist nicht allein die Nähe zu den Kunden entscheidend, sondern vielmehr ein ganzes Set von Kriterien. Eine Beratung durch PwC klärt als Erstes, was die unternehmensspezifischen Bedürfnisse und Besonderheiten sind. Sie dienen als Indikatoren für den gesamten Auswahlprozess, der in drei strukturierten Schritten verläuft:

- Analyse der Region
- Vergleich der möglichen Standorte
- gründliche Prüfung des ausgewählten Standorts (Standortaudit)

Die Kriterien für eine Entscheidung betreffen folgende Themen:

- Logistik
- Personal
- Investmentpark
- Lieferkettenmanagement
- Nebenkosten

Ein weiterer Faktor, der auch mit dem geeigneten Standort in Verbindung steht, ist das zukünftige Personalkonzept in China. Mittelständische Unternehmen sind bei dieser Aufgabe mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert:

- Gewährleistung der Attraktivität des Unternehmens als potenzieller Arbeitgeber für das mittlere und das Topmanagement
- teilweise Defizite im Bereich Fremdsprachen in der Mutterorganisation und sich daraus ergebende Anforderungen an das lokale Management
- Erarbeiten einer Lohnstruktur über alle Ebenen der zukünftigen lokalen Organisation

Die Kombination dieser Faktoren führt sehr oft zu einem klassischen Zielkonflikt in der Standortentscheidung. Während Metropolregionen wie Shanghai und Beijing auf operativer Ebene bereits sehr hohe Lohnkosten aufweisen, sind die Löhne in Städten der zweiten oder dritten Reihe noch auf einem akzeptablen Niveau. Diese erste Betrachtung spricht für einen Standort außerhalb der Metropolregionen. Eine solche Entscheidung aber wäre unserer Erfahrung nach zu eindimensional, da es die notwendige Attraktivität für das mittlere und das Topmanagement nicht berücksichtigt. Bewährt hat sich, beide Positionen in ausgewogener Weise zu berücksichtigen, sprich die Auswahl einer für Führungskräfte attraktiven Region mit einem akzeptablen Lohnniveau für die operative Ebene zu kombinieren. Ein wesentlicher Grund, sich nicht allein auf die Lohnkosten zu konzentrieren, ist die Tatsache, dass ein Unternehmen einen Standort, der für Führungskräfte uninteressant ist, meist nur durch einen gewissen Lohnaufschlag kompensieren kann.

Beispiel für ein Kriterienset

| Kriterium | Gewichtung |
|--|------------|
| Logistik | 25% |
| • Qualität der Flughäfen (national) | 25% |
| • Qualität der Flughäfen (international) | 10% |
| • Qualität der Hafenanbindung | 25% |
| • Qualität der Bahnanbindung | 10% |
| • Qualität der Straßenanbindung | 20% |
| • Qualität der Stromversorgung | 10% |
| Supply Chain | 10% |
| • Lieferantennetzwerk (Entfernung) | 25% |
| • Entfernung zu den Hauptkunden | 75% |
| Personal | 20% |
| • Menge und Verfügbarkeit von Arbeitern | 20% |
| • ausgebildete Arbeiter | 25% |
| • Fluktuationsrate | 15% |
| • Englischsprachigkeit | 20% |
| • Technische Universitäten | 20% |
| Kostenstruktur | 10% |
| • Grundstückskosten | 20% |
| • Gebäudekosten | 20% |
| • Löhne/Gehälter | 30% |
| • Strom | 10% |
| • Gas | 10% |
| • Wasser | 10% |
| Industriepark | 15% |
| • Investitionsrichtlinien | 15% |
| • Verfügbarkeit (Landgröße, Anordnung im Park) | 15% |
| • Durchlaufzeit | 15% |
| • Förderungsmöglichkeiten | 20% |
| • allgemeine Industrieumgebung | 15% |
| • IT-Verfügbarkeit (WLAN, VPN etc.) | 20% |
| Allgemein | 20% |
| • Attraktivität des Standorts für lokale Arbeitskräfte | 40% |
| • Attraktivität des Standorts für Ausländer/Expatriates (Schulen, Krankenhäuser, Freizeitmöglichkeiten etc.) | 40% |
| • Status des Industrieparks (Staat, Provinz, Lokal) | 20% |

Zudem steigt das Risiko, dass diese Führungskräfte nach kurzer Beschäftigungszeit das Unternehmen verlassen, sobald ihnen ein attraktives Alternativangebot vorliegt. Das würde unweigerlich zu einer hohen Fluktuation führen und die speziell im Anlauf-Management (*Ramp-up Management*) einer neuen Firma notwendige Kontinuität negativ beeinflussen.

Viele andere Kriterien sind sehr gut über Zahlen, Daten und Fakten bewertbar und liefern gute Vorhersagen zum zukünftigen Standort. Nicht zu vernachlässigen ist dabei die im Entscheidungsprozess aufgebaute persönliche Beziehung zu den Verwaltungen der Industrieparks. Dieser Faktor ist nach wie vor nicht zu unterschätzen und hilft, später auftauchende Fragen unkompliziert zu lösen.

Rechtliche und steuerliche Struktur

Bereits in dieser Phase sollte das Management auch eine rechtlich belastbare und steuerlich optimierte Struktur des künftigen Unternehmens im Blick haben. Vor dem Hintergrund diverser Bewilligungserfordernisse, Foreign-Exchange-Restriktionen, Quellensteuern, Doppelbesteuerungsabkommen, aber auch möglicher Subventionen sollten u. a. der Finanzierungsbedarf, die Finanzierungsform, geplante grenzüberschreitende Zahlungsströme und die Repatriierung von Gewinnen betrachtet werden. Wichtig hierbei: Bei einer Unternehmensgründung in China dürfen steuerliche Implikationen nie isoliert für die chinesische Investition betrachtet werden. Belastbare Ergebnisse sind nur zu erzielen, wenn auch die Auswirkungen auf das deutsche Unternehmen, dessen Eigentümer und Mitarbeiter einbezogen werden. Nicht zuletzt führen erste Analysen zu den zu importierenden Gütern und deren zollrechtlicher Behandlung im späteren Prozess zu Vorteilen durch deutlich kürzere Bearbeitungszeiten.

Unternehmensgründung und -aufbau

Ist der richtige Standort erst einmal gefunden und die Entscheidung für eine rechtliche Struktur gefallen, sind die folgenden Prozessschritte standardisiert und können dann zusammen mit dem Topmanagement abgearbeitet werden. Ziel ist, das Unternehmen in China zu gründen und gleichzeitig das lokale Management aufzubauen. Die Gründung erfolgt aufgrund der Erfahrung von PwC in einem engen Vorabstimmungsprozess mit den zahlreichen chinesischen Behörden: Ein laufender Überblick und Updates für das deutsche Management sind dabei selbstverständlich. Mit der Personalsuche auch für Führungskräfte sollte erst begonnen werden, wenn die Standortentscheidung gefallen ist. Die zum Teil deutlich sichtbare regionale Verwurzelung des Managements in attraktiven Regionen ist für das Unternehmen auch von Vorteil, weil damit die Bindung zum Unternehmen steigt, was sich wiederum positiv auf dessen kontinuierliche Entwicklung auswirken kann.

Folgende Schritte sind in der Vorbereitungsphase zu unternehmen (Phase 1):

- Strategie für den Markteintritt
- Auswahl des Standorts
- Masterplan
- erster Businessplan
- Tax & Legal: Struktur

Wird die erste Phase mit einer positiven (Go-)Entscheidung abgeschlossen, folgt die Umsetzung in Phase 2:

- Firmengründung
- Vorbereitung des neuen Standorts
- Produktionstransfer
- *Ramp-up Management*
- Produktionseffizienz und -profitabilität

Produktionseffizienz und -profitabilität

In der zweiten Phase des Lokalisierungsprojekts wird der Aufbau der lokalen Produktion gemeinsam mit dem Klienten vorbereitet. Eine wichtige Entscheidung betrifft die Ausgestaltung der zukünftigen Fertigungs- und Montageprozesse sowie parallel dazu den Aufbau einer anforderungsgerechten Lieferkette. Eine Eins-zu-eins-Verlagerung bestehender bzw. der Aufbau bekannter Fertigungseinrichtungen aus dem Mutterhaus nach China ist nur selten sinnvoll. Vielmehr muss ein realisierbarer Mix aus manuellen und automatisierten Fertigungsabläufen gefunden werden. Zum einen sind die Löhne im Verhältnis zu Deutschland immer noch sehr gering, sodass sich automatisierte Lösungen nur dann rechnen, wenn damit auch ein Einfluss auf die Produktqualität und -performance erreicht werden kann. Zum anderen erfordert eine automatisierte Fertigung auch einen deutlich höheren Betreuungsaufwand, sowohl während der Verlagerung als auch während des Serienbetriebs. Dazu müssen lokale Fachkräfte gefunden und teilweise aufwendig ausgebildet werden, was nicht nur die Anlaufkosten erhöht, sondern auch gewisse Abhängigkeiten von einzelnen Fachkräften schafft. Dies gilt es im Sinne eines Gesamtoptimums abzuwägen und zu entscheiden.

Zudem sind diese Aufgaben für mittelständische Unternehmen mit eher schlanken Organisationsstrukturen und begrenztem Know-how in Fragen des Aufbaus von Produktionsstätten auf anderen Kontinenten eine nicht zu vernachlässigende Herausforderung für die Mutterorganisation. Ein lokales Projektmanagement ist dabei unerlässlich, um das *Ramp-up Management* in der gewünschten Form sicherzustellen. Ein hybrider Ansatz mit je einer lokalen Organisation in Deutschland und China hat sich dabei bewährt. Die Einbeziehung und die Übertragung von Verantwortung an das zu diesem Zeitpunkt bereits verfügbare lokale Management in China sollte selbst-

verständlich sein und kann durch externe Ressourcen noch unterstützt werden.

Die lokale Fertigung in China kann nur dann die gewünschten Ergebnisse erzielen, wenn die gesamte Lieferkette auf die Anforderungen des Markts und die Herausforderungen des Wettbewerbs ausgerichtet ist. Zudem fordern speziell die Erstausrüster in der Automobilindustrie einen hohen Lokalisierungsgrad über die gesamte Wertschöpfungskette, um an den Einsparpotenzialen in vollem Umfang partizipieren zu können. Dieser Umstand ist bei der Wahl der richtigen Lieferanten zu berücksichtigen und kann unter Umständen auch bereits Einfluss auf die Standortauswahl haben. Die richtige Strategie zur Identifikation und Auswahl der geeigneten Lieferanten ist unternehmensspezifisch festzulegen und in den Aufbauprozess zu überführen. Hier kann man zwei Strategien für eine lokale Beschaffung beobachten:

- Verwendung bekannter Lieferanten, die als ein Unternehmen, das sich in ausländischem Besitz befindet (*Wholly Foreign-Owned Enterprise*), oder Joint Venture in China bereits angesiedelt sind, um Beschaffungssicherheit zu erhalten und dies durch etwas höhere Beschaffungskosten zu bezahlen
- Suche nach neuen lokalen Lieferanten mit einem höheren Einsparpotenzial, aber höheren Anlaufkosten und einem gewissen Versorgungsrisiko

Pauschale Empfehlungen führen hier nicht weiter, da eine Entscheidung von diversen Faktoren wie Beschaffungsmaterialmix und Niveau der Materialspezifikationen abhängt. Ähnlich wie beim Aufbau der Produktion hat sich die Einschaltung von lokalen Beschaffungsexperten bewährt, welche die spezifischen Märkte sehr gut kennen und dem Unternehmen helfen können, sicher und effizient durch den Aufbauprozess einer geeigneten Supply Chain in China zu navigieren.

Soll der Start in China erfolgreich sein, müssen parallel zu den eher technischen Fragestellungen auch die administrativen Voraussetzungen geschaffen werden. Dazu zählen der Aufbau der lokalen Finanz- und Personalabteilungen sowie die Koordination mit den lokalen Behörden wie Zoll, Finanzverwaltung und Banken. Auch Verträge zwischen den beteiligten Unternehmen sowie für die Mitarbeiterentsendung sind aufzusetzen. Stets im Blick behalten werden sollten die umfassenden Anforderungen der chinesischen Behörden in Sachen Dokumentation. Je früher sie in die Prozesse implementiert werden, desto besser. Diese Aufgabe erfordert nicht nur ein gutes, sondern auch aktuelles Hintergrundwissen, da sich die Rahmenbedingungen in China regional zum Teil sehr kurzfristig ändern können.

Produktionsverlagerung, Produktionsstart und laufende Beratung

Die Produktionsverlagerung an sich ist eine sehr komplexe Aufgabe für das Unternehmen. Sie erfordert nicht nur in der operativen Planung und Abwicklung ein rigides Projektmanagement, sondern muss auch steuerliche und zollrelevante Fragestellungen berücksichtigen. Durch den Zusammenschluss von PwC und Strategy& haben Klienten Zugriff auf eine einzigartige Expertise. Sie erhalten gezielte Hilfestellung über den gesamten Verlagerungsprozess. Das beschränkt sich im Übrigen nicht nur auf das abgebende, sondern umfasst auch das aufnehmende Unternehmen. Das gesammelte Know-how und die Erfahrung von PwC und Strategy& unterstützen Klienten dabei, diese Fragen umfassend zu betrachten und zu einer optimalen Lösung zu gelangen.

Der Aufbau eines neuen Standorts inklusive Produktionsverlagerung ist eine Herausforderung für mittelständische Unternehmen. Ist er geschafft, steht gleich die nächste Herausforderung an: die kontinuierliche Weiterentwicklung des neuen Standorts in Richtung Profitabilität und Ergebnisbeitrag. Sie ist essenziell für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit. Wie erwähnt muss die Investition in China abgesichert und dauerhaft profitabel sein. Geeignete Maßnahmen sind durch die Unternehmensorganisation im Mutterhaus, aber auch lokal und bei Bedarf ergänzt um externe Unterstützung zu entwickeln.

PwC und Strategy& bieten über den gesamten Prozess die maßgeschneiderte Unterstützung an und können dabei helfen, die Risiken zu vermeiden und damit auch den Wertbeitrag für das gesamte Unternehmen zu erhöhen. Selbstverständlich beraten und unterstützen PwC und Strategy& alle Unternehmen auch danach nach Kräften gern, etwa in Sachen Compliance.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Gerhard Nowak

Tel.: +49 172 2719205

gerhard.nowak@strategyand.pwc.com

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Wirtschaftskriminalität in China sowie in Hongkong und Macao

Die Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität und der Schutz gegen Straftaten mit wirtschaftlichem Bezug sollte für Unternehmen weltweit ein integraler Bestandteil ihres Risikomanagements sein. Die Akteure müssen sich dabei auf die jeweiligen Gegebenheiten der Länder, in denen sie aktiv sind, einstellen. Bei genauerer Betrachtung bergen Länder trotz geografischer Nähe oft unterschiedliche Risiken. Doch in welchen Details unterscheiden sich beispielsweise China, Hongkong und Macao von anderen Wirtschaftsstandorten? Die Ergebnisse des „2014 Global Economic Crime Surveys“ legen nahe: Sie unterscheiden sich nicht nur vom Rest der Welt, sondern auch stark untereinander. Jens-Peter Otto und Nils Kruse haben für Sie näher hingeschaut und zeigen Unternehmen, die dort engagiert sind, worauf sie besonders achten sollten.

Häufigkeit und Arten von Wirtschaftskriminalität

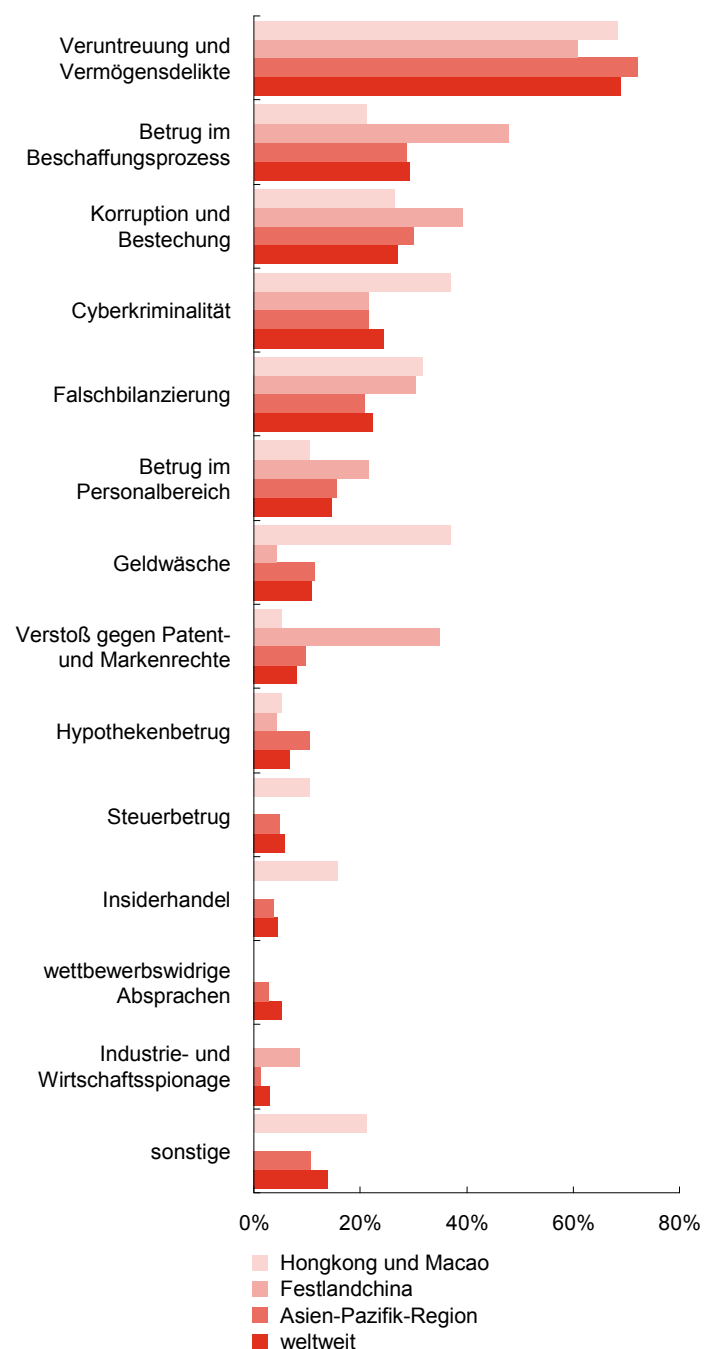
In der PwC-Umfrage 2014 *Global Economic Crime Survey* gaben 27 Prozent der Befragten aus dem chinesischen Festland an, ihr Unternehmen sei schon einmal von wirtschaftskriminellen Handlungen (Fraud) betroffen gewesen. Dieser Umfragewert betrug bei den Befragten in Hongkong und Macao 16 Prozent. Die Quote der aufgedeckten Fälle von Wirtschaftskriminalität liegt damit sowohl unter dem durchschnittlichen Wert der Region Asien-Pazifik (32 Prozent) als auch unter dem des weltweiten Vergleichs (37 Prozent). Der Grund für diesen niedrigen Wert könnte eine tatsächlich niedrigere Verbrechensrate sein. Der deutlich niedrigere Wert könnte allerdings auch ein Resultat mangelnder Kapazitäten zur Aufdeckung wirtschaftskrimineller Tatbestände sein. Hinzu kommt: Mancherorts wird die Duldung verschiedener Formen von Kriminalität zum Erreichen von Firmenvorteilen gar nicht als Vergehen wahrgenommen.

Wie Sie Abbildung 1 entnehmen können, führen Veruntreuung und Vermögensdelikte das Ranking der am häufigsten aufgedeckten Wirtschaftsverbrechen an, und zwar sowohl global als auch regional. Auf dem chinesischen Festland folgen Betrug im Beschaffungsprozess, Korruption und Bestechung, Verstöße gegen Patent- und Markenrechte sowie Falschbilanzierung. In Hongkong und Macao hingegen traten in absteigender Reihenfolge Cyberkriminalität, Geldwäsche, Falschbilanzierung sowie Korruption und Bestechung am häufigsten auf.

Themen des Beitrags

- spezifische Unterschiede zwischen China sowie Hongkong und Macao
- finanzielle Schäden von Wirtschafts- und Cyberkriminalität
- Maßnahmen, um sich gegen dolose Handlungen wirksam zu schützen

Abb. 1 Arten von Wirtschaftskriminalität



Wirtschaftskriminalität in China: Bestechung, Korruption und *Inside Jobs*

Wirtschaftskriminalität auf dem chinesischen Festland zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass Bestechung und Korruption sowie Betrug in der Beschaffung überproportional häufig auftreten. So gaben 39 Prozent der von Wirtschaftskriminalität Betroffenen an, von Korruption und Bestechung betroffen gewesen zu sein. Hierbei erwarten 41 Prozent, dass sich diese Fälle in Zukunft häufen werden.

Die zunehmende Bekämpfung von Korruption auf nationaler und internationaler Ebene hat vermutlich dazu geführt, dass Unternehmen, die auf dem Festland tätig sind, das Thema bewusster wahrnehmen. Dazu trug sicher die von Präsident Xi Jinping forcierte Kampagne gegen Korruption bei, mindestens genauso aber die verstärkte Durchsetzung des US-amerikanischen *Foreign Corrupt Practices Act*. Er erhöhte das Reputationsrisiko für westliche Unternehmen in den USA, die in Korruption und Bestechung verwickelt waren, und verhängte empfindliche Strafen.

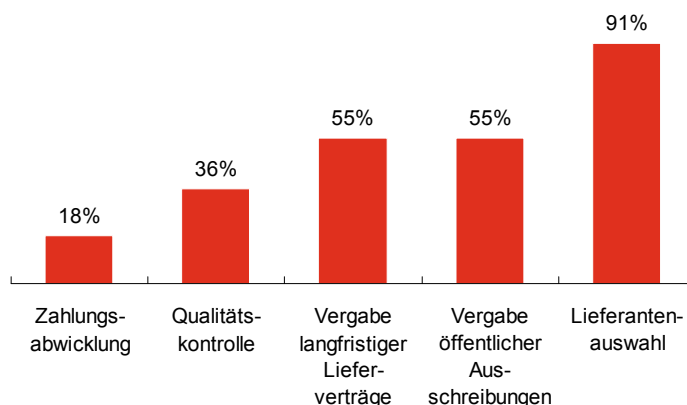
Vier von fünf Verbrechen in China sind *Inside Jobs*, also kriminelle Handlungen, die das Unternehmen von innen schädigen, weil sie von den eigenen Mitarbeitern begangen werden. Hinzu kommt, dass sich das Täterprofil in China deutlich vom internationalen Durchschnitt unterscheidet. Die typischen Täter sind meist jung (unter 30 Jahren) und arbeiten erst seit kurzer Zeit (unter zwei Jahren) beim Unternehmen.

Werden Straftaten aufgedeckt, wird dies häufig nicht öffentlich gemacht, um den Ruf des Unternehmens nicht zu schädigen. 33 Prozent der Befragten gaben an, die Straftäter lediglich abgemahnt oder versetzt zu haben. Fatale Folge dieser Verheimlichung: Im Falle einer Entlassung ziehen diese Mitarbeiter häufig, mitunter nach Zahlung einer Abfindung, unbemerkt von Unternehmen zu Unternehmen. Die Rekrutierung von Mitarbeitern erfordert also eine besonders sorgfältige Überprüfung.

Die Häufigkeit der beobachteten Verbrechen wird wesentlich durch die Existenz bestimmter Wirtschaftszweige gefördert. Die in China stark vertretenen Fertigungs-, Energie- und Schwerindustrien verfügen über komplexe Lieferketten, die Betrug im Beschaffungsbereich begünstigen. Dies trifft besonders auf Unternehmen zu, die entweder an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen oder Waren oder Dienstleistungen einkaufen. Die Kriminalität in beiden Segmenten wird durch die oft willkürliche Anwendung von Gesetzen und Regularien sowie mangelnde Transparenz unterstützt. Wie Sie Abbildung 2 entnehmen können, sind die drei Unternehmensbereiche, in denen es am häufigsten zu Betrug kommt, der Beschaffungsprozess, speziell bei der Auswahl

der Lieferanten, die Vergabe öffentlicher Ausschreibungen und der Abschluss langfristiger Lieferverträge.

Abb. 2 Auftreten von Betrug während des Beschaffungsprozesses auf dem chinesischen Festland



Betrug im Beschaffungsprozess umfasst die Annahme von Bestechungsgeld, sogenannter Kick-backs, oder andere rechtswidrige Absprachen durch eigene Mitarbeiter. Treten sie häufig auf, lässt das auf schwache interne Kontrollsysteme, mangelnde Transparenz und unzureichende Überwachung von Beziehungen zwischen Lieferanten und Mitarbeitern schließen. Diese Beobachtung deckt sich mit dem erläuterten häufigen Auftreten von dolosen Handlungen im eigenen Unternehmen.

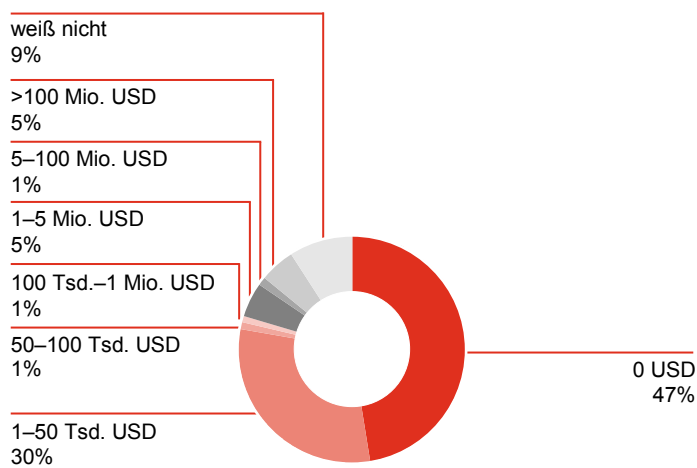
Hongkong und Macao trotz zunehmender Bedrohung durch Cyberkriminalität zuversichtlich

Da sich in Hongkong und Macao andere Wirtschaftsbereiche angesiedelt haben als auf dem Festland, unterscheidet sich auch die Wirtschaftskriminalität dort deutlich von der im restlichen China. Der in Hongkong stark ausgeprägte Finanzsektor sowie die in Macao angesiedelte Glücksspielindustrie sind besonders häufig von Cyberkriminalität und Geldwäsche betroffen.

Der Begriff Cyberkriminalität fasst Aktivitäten zusammen, die Unternehmen stark bedrohen, ohne dass die sich dessen wirklich bewusst wären: Kriminelle Elemente verschaffen sich illegal Zugriff auf vertrauliche Daten. Diese Verbrechenart zeichnet aus, dass Unternehmen häufig gar nicht bemerken, Ziel von Cyberkriminalität geworden zu sein, und Betrugsfälle, wenn überhaupt, erst im Nachhinein aufdecken können. 37 Prozent der Befragten in Hongkong und Macao gaben an, bereits Opfer von Cyberkriminalität geworden zu sein.

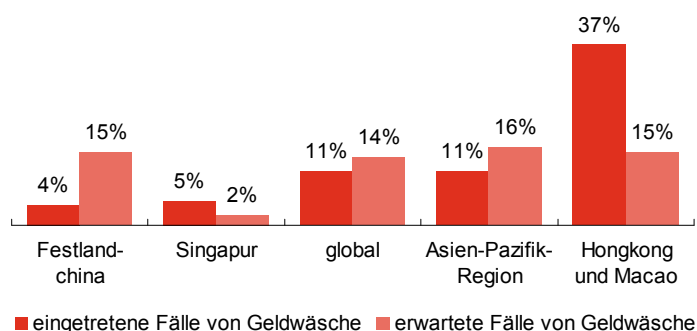
Neben verschärften Regularien und Reputationsschäden wurden finanzielle Schäden als Hauptrisiko genannt. So bezifferten sieben Prozent der von Cyberkriminalität betroffenen Unternehmen die finanziellen Schäden auf über eine Million Euro. Demnach ist es kaum verwunderlich, dass 99 Prozent der Befragten angaben, die Bedrohung durch Cyberkriminalität sei unvermindert hoch geblieben oder sogar gestiegen. Dennoch gehen lediglich 14 Prozent davon aus, in den nächsten 24 Monaten selbst Ziel von Cyberangriffen zu werden.

Abb. 3 Geschätzter finanzieller Schaden durch Cyberkriminalität in Hongkong und Macao



In Bezug auf Geldwäsche fällt besonders der Optimismus der Umfrageteilnehmer in Hongkong und Macao auf. So gaben zwar 37 Prozent der von Wirtschaftskriminalität Betroffenen an, ihr Unternehmen sei in der Vergangenheit mit Geldwäsche in Berührung gekommen, allerdings rechneten nur 15 Prozent der Befragten damit, in Zukunft von Geldwäsche betroffen zu sein. Hierbei ist unklar, ob dies auf die tatsächliche Wirksamkeit der dortigen Systeme zur Prävention von Geldwäsche zurückzuführen ist oder auf eine komplette Unterschätzung des Risikos.

Abb. 4 Eingetretene und erwartete Fälle von Geldwäsche



Risikomanagement und Compliance-Maßnahmen

Unter Berücksichtigung aller Aspekte des Risikomanagements sollte abgewogen werden, welche Risiken für die Unternehmen zu priorisieren sind. Wie die Umfrage zeigt, treten Veruntreuung und Vermögensdelikte am häufigsten auf. Allerdings können systemische Risiken, z. B. Geldwäsche und Korruption in großem Stil, durch daraus resultierende Reputationsschäden und Strafen für das Unternehmen langfristig einen weitaus höheren Schaden nach sich ziehen.

Die Eindämmung von Wirtschaftskriminalität kann hierbei durch eine Kombination von drei Methoden erreicht werden:

- Präventivmaßnahmen wie die Einführung eines wirksamen Compliance-Systems, das potenzielle Straftäter von Vergehen abhält
- Aufdeckung von konkreten Verdachtsfällen durch spezifische forensische Untersuchungen
- Erkennen von Betrugsmustern, bei denen zum Beispiel auffällige Anhaltspunkte mittels IT-Forensik identifiziert werden können

An allen drei Methoden gibt es in China, Hongkong und Macao großen Bedarf. So gaben in Hongkong und Macao 28 Prozent der Befragten an, ihre Firmen würden keine Risikobeurteilung (*Risk Assessment*) durchführen. Weitere zehn Prozent taten kund, sie wüssten nicht, ob dies geschehe. Dabei konnte etwa die Hälfte der Befragten, deren Unternehmen über kein System zu Risikobeurteilung verfügt, nicht angeben, was ein solches System überhaupt beinhaltet.

26 Prozent der Befragten in China erklärten, existierende Whistleblower-Hotlines seien während des Umfragezeitraums (zwei Jahre) tatsächlich nicht genutzt worden. Dennoch bewerteten 78 Prozent der Befragten sie als wirksam. Nicht genutzte Hinweisgebersysteme deuten allerdings im Allgemeinen darauf hin, dass Mitarbeiter solche Einrichtungen als nicht ausreichend effektiv oder nicht vertrauenswürdig einschätzen.

Methodik des „PwC’s 2014 Global Economic Crime Survey – Mainland China, Hong Kong and Macau supplement“

- Befragt wurden 201 Teilnehmer.
- 85 der Befragten sitzen auf dem chinesischen Festland und 116 in Hongkong und Macao.
- 51 Prozent der Befragten aus China und 53 Prozent aus Hongkong und Macao gehörten zum Senior Management.
- Die Umfrage konnte anonym beantwortet werden.

Bedeutung für deutsche Unternehmen

Bitte beachten Sie bei den Ergebnissen der Studie: Es handelt sich bei den befragten Personen in erster Linie um die Mitarbeiter lokaler chinesischer Unternehmen. Wie ältere PwC-Studien zeigen, unterscheidet sich die Risikowahrnehmung deutscher Unternehmen in China von der lokaler Firmen. 43 Prozent der durch Wirtschaftskriminalität entstandenen Schäden wurden durch Produktpiraterie und Industriespionage verursacht. Deutsche Firmen aus dem technologieintensiven produzierenden Gewerbe sind also gut beraten, diesen Risikofaktoren einen entsprechend hohen Stellenwert in der Risikoanalyse einzuräumen.

Verschiedene Arten von Wirtschaftskriminalität verlangen nach unterschiedlichen Vorgehensmethoden. Bei der Bekämpfung von Verstößen gegen Patent- und Urheberrechte gilt es als Erstes, den Markt zu überwachen, um gefälschte Ware zu entdecken. Erst danach können die Fälscher identifiziert und dann erst kann rechtlich gegen sie vorgegangen werden.

Unterstützung im Kampf gegen Wirtschaftskriminalität

Durch seine Präsenz im chinesischen Markt kann PwC alle Unternehmen dabei unterstützen, wirksame Maßnahmen zu ergreifen, um eine Vielzahl von Risiken einzudämmen. Die PwC-Experten vor Ort unterstützen Unternehmen konkret dabei,

- durch die Überprüfung von Geschäftspartnern (Business-Partner-Due-Diligence) gegen Betrug im Beschaffungsprozess vorzugehen;
- anhand von IT-Forensik illegale Zugriffe auf ihre Daten zu identifizieren;
- durch die Beratung z. B. bei der Einführung von Geschenkerichtlinien- und Hinweisgebersystemen Korruption und Bestechung zu bekämpfen.

PwC kann durch sein international aufgestelltes Team Anfragen zur Überprüfung von Scheinfirmen in der Regel innerhalb von 24 Stunden direkt vor Ort durchführen.

Fazit

Die vorgestellten Ergebnisse machen deutlich: Die Arten von Wirtschaftskriminalität unterscheiden sich und die damit verbundenen Risiken unterliegen nationalen Unterschieden. Während in Festlandchina Korruption und Bestechung im Beschaffungsprozess eine prominente Rolle spielen, sind Hongkong und Macao besonders stark von Cyberkriminalität und Geldwäsche betroffen. Die hohe Rate an *Inside Jobs* in China deutet auf Defizite interner Kontrollsysteme hin, während es in Hongkong und Macao Hinweise gibt, die eine Unterschätzung potenzieller Risiken nahelegen. Dieser Befund sollte dort tätigen Unternehmen einen Anstoß geben, ihre derzeitigen Systeme zum Management ihrer Risiken zu überprüfen und gegebenenfalls neu auszurichten. Dabei gilt die Erfahrung: Wirksam sind nur solche Maßnahmen, die auf das jeweilige Unternehmen und dessen spezifische Risiken zugeschnitten sind.

Ihre Ansprechpartner

Jens-Peter Otto

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

Nils Kruse

Tel.: +49 69 9585-2376
nils.kruse@de.pwc.com

Ralf Baumberger

Tel.: +41 58 792-1763
ralf.baumberger@ch.pwc.com

Globale Studie zu Wirtschaftskriminalität: Bedrohung durch Cyberkriminalität steigt

Wirtschaftskriminalität ist weltweit weiterhin eine Bedrohung für Unternehmen aller Größen, Regionen und Branchen. Mehr als ein Drittel aller Unternehmen weltweit (37 Prozent) sind im vergangenen Jahr Opfer einer Wirtschaftsstraftat geworden. Das ist ein leichter Anstieg im Vergleich zur globalen Umfrage aus dem Jahr 2011 (plus drei Prozent). Zu diesen Ergebnissen kommt der „Global Economic Crime Survey 2014“, für den PwC über 5.000 Unternehmen aus 95 Ländern rund um den Globus befragt hat.

Untreue und Unterschlagung nannten die von Straftaten Betroffenen als häufigste Deliktart (69 Prozent). Mit großem Abstand folgen Betrug in der Lieferkette (29 Prozent) sowie Bestechung und Korruption (27 Prozent). Die Gefahr von Korruption und Bestechung hat in der Wahrnehmung der Befragten weiterhin hohe Relevanz: Mehr als die Hälfte der Unternehmenslenker (53 Prozent), die PwC für den *Global CEO Survey 2014* befragt hat, gab an, die Gefahr von Korruption oder Bestechung bereite ihnen große Sorgen.

PwC's 2014 Global Economic Crime Survey: Economic crime: A threat to business globally
Hrsg. von PwC LLP, Februar 2014, 60 Seiten,
in Englisch

Hier gibt es zwei Megatrends, die die Entwicklung von Wirtschaftskriminalität beeinflussen:

- die zunehmende Abhängigkeit von Technologie und technologiebasierten Prozessen in sämtlichen Wirtschaftsbereichen
- die steigende wirtschaftliche Bedeutung neuer Wachstumsmärkte

Die häufigsten Wirtschaftsstraftaten weltweit

- Vermögensdelikte wie Untreue und Unterschlagung: 69 Prozent
- Betrug in der Lieferkette: 29 Prozent
- Bestechung und Korruption: 27 Prozent
- Cyberkriminalität: 24 Prozent
- Bilanzdelikte: 22 Prozent

Themen des Beitrags

- häufigste Straftaten
- Cyberkriminalität auf dem Vormarsch
- Programme zur Prävention

Cyberkriminalität auf Platz vier

Knapp ein Viertel aller von Wirtschaftskriminalität Betroffenen berichtet über Cyberdelikte wie Hackerangriffe, Datendiebstahl über das Internet oder die gezielte Verbreitung von Viren. Cyberkriminalität steht damit auf Platz vier der häufigsten Wirtschaftsstraftaten weltweit und die virtuelle Bedrohung nimmt zu: Fast die Hälfte der Befragten (48 Prozent) berichtet, das Risiko für Cyberkriminalität sei in ihren Augen weiter gestiegen.

Unternehmen in Westeuropa sind mit 35 Prozent seltener von Wirtschaftskriminalität betroffen als solche in Afrika (50 Prozent), Nordamerika (41 Prozent) oder Osteuropa (39 Prozent). Ein Überblick der Branchen zeigt: Die Finanzindustrie ist mit 49 Prozent – hier vor allem durch Cyberkriminalität und Geldwäsche – das prominenteste Ziel von Wirtschaftsdelikten. Genauso regelmäßig werden Unternehmen aus dem Handel und der Konsumgüterbranche Opfer von Wirtschaftskriminalität.

Die Mehrheit der dolosen Handlungen wird dabei von Personen innerhalb des Unternehmens begangen: 56 Prozent aller Wirtschaftsstraftaten weltweit gehen auf das Konto eines Mitarbeiters; bei etwa 40 Prozent aller Delikte kamen die Täter von außen.

Präventionsprogramme und Kontrollen zeigen Wirkung

Für die Unternehmen haben die Delikte ernste Folgen: Eins von fünf Unternehmen erlitt finanzielle Verluste zwischen einer Million und 100 Millionen US-Dollar. Neben den finanziellen Verlusten fürchten die Betroffenen vor allem negative Auswirkungen auf die Einstellung ihrer Mitarbeiter (31 Prozent). Sie sehen außerdem ihre Reputation oder Geschäftsbeziehungen in Gefahr (je 17 Prozent).

Die Unternehmen können sich durch Kontrollen und Prävention (Compliance) gegen Wirtschaftskriminalität schützen. Wie die Studie belegt, hat sich die Wirksamkeit interner Kontrollen verbessert: 55 Prozent aller Straftaten wurden durch interne Kontrollen aufgedeckt. Bei der Befragung im Jahr 2005 lag dieser Prozentsatz noch bei 36 Prozent.

Download

- Website von PwC Großbritannien mit vielen Optionen und Zugang zu Supplements: www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey/downloads.jhtml
- Deutsche Website mit direktem Zugang zur Hauptstudie: www.pwc.de/de/risk/globale-pwc-studie-zu-wirtschaftskriminalitaet-die-bedrohung-durch-cyber-kriminalitaet-nimmt-weiter-zu.jhtml

Regionale Unterschiede

Die Studie zeigt: Die Arten von Wirtschaftskriminalität können sich regional stark unterscheiden. Deshalb gibt es zusätzlich zur globalen Studie regionale Ergänzungen, die sich zum Beispiel auf die Region China sowie Hongkong und Macao oder Singapur konzentrieren.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Claudia Nestler

Tel.: +49 69 9585-5552

claudia.nestler@de.pwc.com

Steffen Salvenmoser

Tel.: +49 69 9585-5555

steffen.salvenmoser@de.pwc.com

Ralf Baumberger

Tel.: +41 58 792-1763

ralf.baumberger@ch.pwc.com

Verbesserungen bei grenzüberschreitenden Zahlungen

Mit einem Handelsvolumen von über 140 Milliarden Euro ist China der wichtigste Handelspartner Deutschlands in Asien und der drittgrößte weltweit. Für viele Unternehmen ist das Land zum wichtigsten Auslandsmarkt geworden. Mit Maßnahmen zur Unterstützung des grenzüberschreitenden Handels in der Freihandelszone Shanghai und der Errichtung eines Clearing Centers für Geschäfte in Renminbi in Frankfurt ist die Volksrepublik einen weiteren Schritt in Richtung Liberalisierung und Öffnung ihres Währungs- und Handelsraums gegangen. Christian Bartsch lotet in seinem aktuellen Beitrag die Möglichkeiten aus, die sich dadurch ergeben.

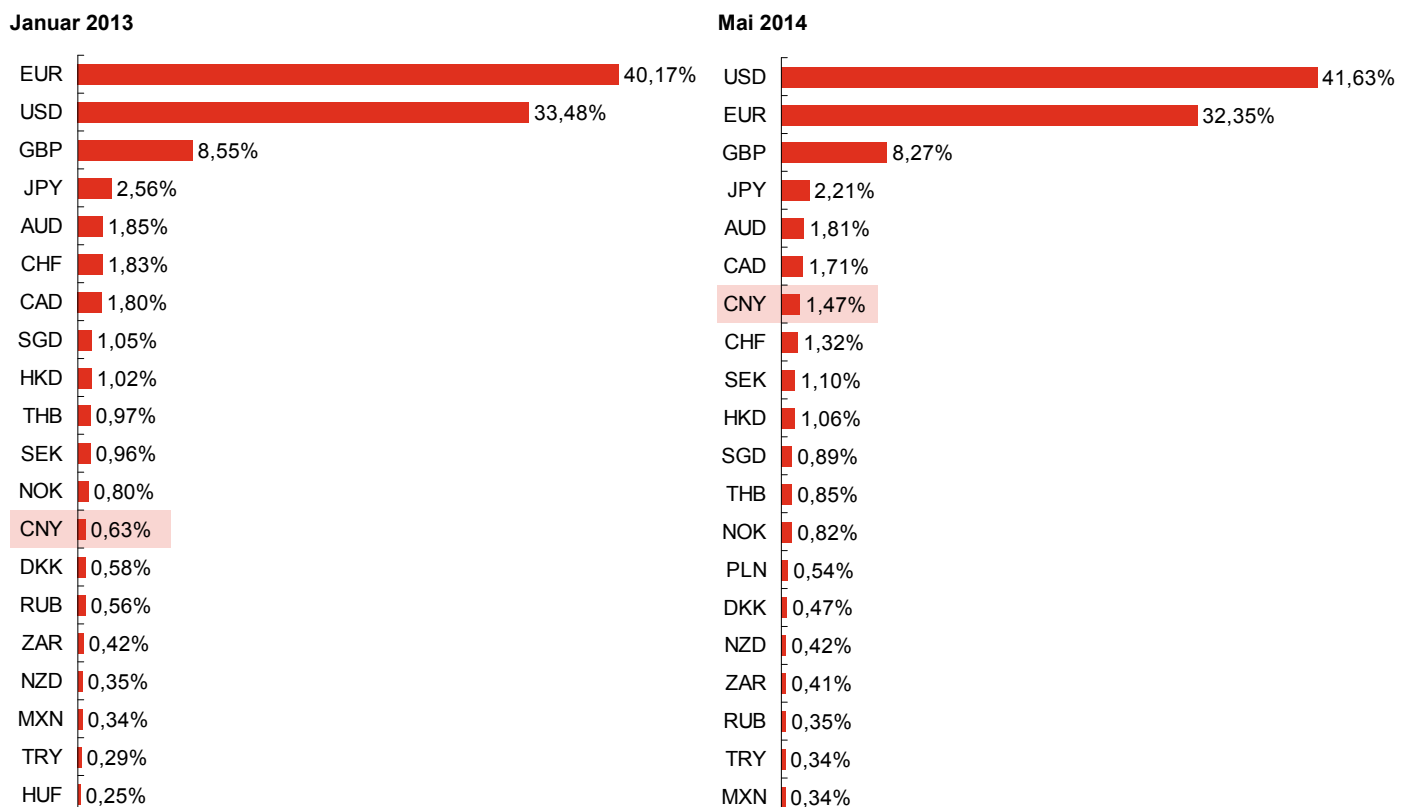
Im Rahmen ihrer Bestrebungen, den Handel und vor allem den Währungsraum weiter zu liberalisieren, wird die chinesische Regierung den chinesischen Währungsmarkt weiter öffnen.

Themen des Beitrags

- Unterstützung der Außenhandelsgeschäfte in der Freihandelszone Shanghai
- Errichtung eines Clearing Centers in Frankfurt
- neue Möglichkeiten und Herausforderungen für das Treasury Management

Die restriktive Währungspolitik der Vergangenheit war immer eines der größten Hindernisse für ein Engagement deutscher Unternehmen in China. In diesem Zusammenhang bieten die Gründung der Freihandelszone (*Free Trade Zone*, FTZ) in Shanghai im September 2013 und das kürzlich eingerichtete Renminbi-Clearing-Center in Frankfurt hervorragende Voraussetzungen für deutsche Unternehmen, ihr China-Geschäft weiter auszubauen. Bei aller Freude über diese Entwicklung sollte allerdings eines nicht vergessen werden: Der Renminbi (RMB) ist trotz aller Liberalisierung immer noch keine frei konvertierbare Währung.

Abb. 1 Renminbi als Welthandelswährung



Quelle: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT)

Clearing Center Frankfurt

Die chinesische Notenbank hat die Niederlassung Frankfurt der Bank of China zur Clearing-Bank für den Standort ausgewählt. Sie ermöglicht der Clearing-Bank den notwendigen Liquiditätszugang in Renminbi durch die Integrierung der Niederlassung in Frankfurt in das Zahlungssystem der chinesischen Notenbank. Dadurch wird es deutschen Unternehmen ermöglicht, Geschäfte mit chinesischen Partnern in der deutschen Zeitzone und in deutscher Sprache abzuwickeln, wodurch Transaktionskosten erheblich reduziert werden.

Rundschreiben vereinfacht grenzüberschreitende Zahlungen aus der Shanghai FTZ

Ein Rundschreiben (*Circular*) der Chinesischen Volksbank (People's Bank of China, PBOC) vereinfacht die Abwicklung grenzüberschreitender Zahlungen in RMB für Unternehmen innerhalb der FTZ weiter (*Circular of the People's Bank of China Shanghai Head Office on Supporting the Expansion of RMB Cross-border Business in FTZ*, 20. Februar 2014). So können Zahlungen für laufende Rechnungen und direkte Investitionen durch eine Bank in Shanghai direkt abgewickelt werden. Alle bisher notwendigen Genehmigungen durch entsprechende Behörden entfallen. Allerdings nur unter einer Voraussetzung: Die durchführende Bank muss ihren Kunden und dessen Geschäftsmodell sehr gut kennen – und das auch dokumentieren können. Entsprechende Dokumente zu den Transaktionen sind nach wie vor notwendig, müssen jedoch nur auf Nachfrage bzw. im Nachhinein vorgewiesen werden. Bisher waren Unternehmen gezwungen, eine Vielzahl von Dokumenten einzureichen, um eine entsprechende Genehmigung für grenzüberschreitende Zahlungen in Fremdwährung zu erhalten. Damit verbunden waren ein erheblicher zeitlicher und personeller Aufwand sowie hohe Transaktionskosten.

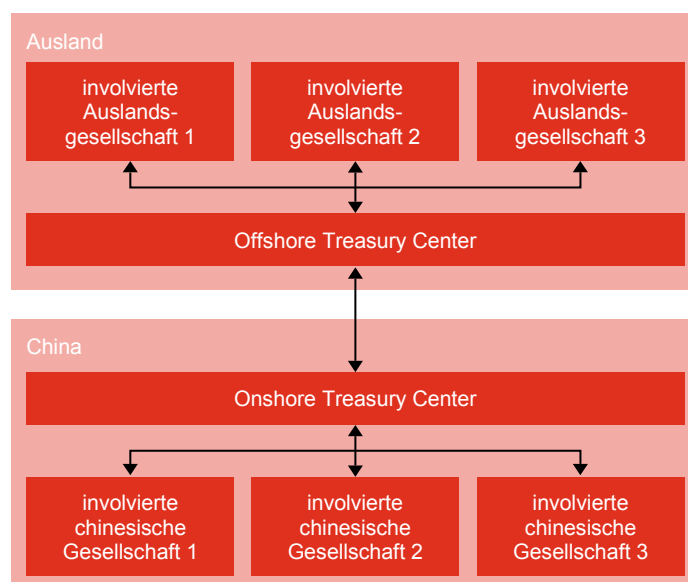
Clearing Center reduziert Währungsrisiken

Durch das Clearing Center in Frankfurt wird es möglich, die entsprechenden Fremdwährungszahlungsströme in die eigene funktionale Währung zu konvertieren, ohne dabei Zwischenwährungen einbeziehen zu müssen. Darüber hinaus bietet die FTZ die Möglichkeit, grenzüberschreitende RMB-Zahlungsströme sowohl im Aus- als auch im Inland zu bündeln, bevor diese ausgeführt werden (Abb. 2 und Abb. 3). Insgesamt setzt die FTZ Shanghai in Verbindung mit dem Frankfurter Clearing Center neue Anreize für Unternehmen,

sich in China stärker zu engagieren, da die Abwicklung von RMB-Transaktionen erheblich vereinfacht, beschleunigt und von einigen Risiken befreit wird.

Gleichzeitig bietet das Clearing Center in Frankfurt deutschen Unternehmen den Vorteil, entsprechende RMB-Sicherungsgeschäfte in ihrem eigenen rechtlichen Umfeld und ohne zeitliche Verschiebung tätigen zu können. Bisher wurden Zahlungen in RMB beispielsweise oft über Hongkong vorgenommen.

Abb. 2 Zentralisierung der RMB-Zahlungsströme



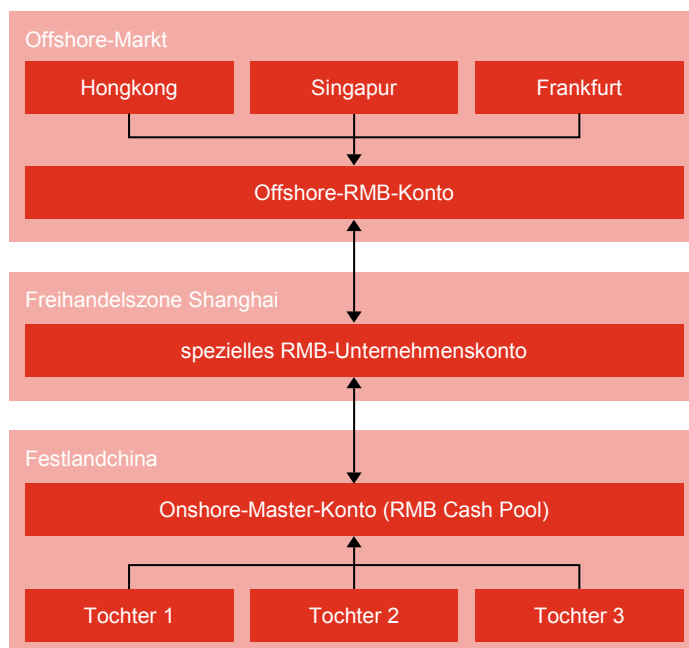
Vereinfachungen beim Management von Liquidität

Die Möglichkeit, grenzüberschreitende Transaktionen vorzunehmen, reduziert für Unternehmen außerdem das Risiko des *Trapped Cash* (Geld einer anderen als der heimischen Steuerrechtsprechung überlassen zu müssen). Bisher war eine Übertragung von Liquidität aus dem chinesischen Raum nur bedingt und mit erheblichem Aufwand möglich, beispielsweise durch die Verwendung von Dividendenzahlungen. Durch die Liberalisierung kann in China erzeugte Liquidität einfacher und effizienter weiterverwendet werden. In diesem Zusammenhang bietet auch das neue Clearing Center in Frankfurt aufgrund einer vereinfachten und zeitnahen Konvertierung von RMB- oder Euro-Zahlungen starke Vorteile. Dies ist vor allem für die Steuerung von RMB-Währungsrisiken von erheblicher Bedeutung. Bisher war Cash-Pooling in China nur Holding-Gesellschaften in Form eines *Entrusted Loans* vorbehalten.

Cash-Pooling erhöht Liquidität der Unternehmen

Mithilfe des Cash-Poolings (Abb. 3) können RMB-Defizite auf automatisierter Basis mit entsprechenden Überschüssen ausgeglichen werden. Insgesamt kann dadurch die Liquidität erheblich gesteigert werden. Beschränkungen gibt es jedoch besonders in Bezug auf die Herkunft der Mittel: Im Rahmen des Cash-Poolings sind nur Zahlungsströme aus der operativen Tätigkeit des Unternehmens zulässig. Zahlungsströme aus Finanzierungsaktivitäten dürfen nicht in das Cash-Pooling aufgenommen bzw. zum Ausgleich von Zahlungen herangezogen werden.

Abb. 3 Cash-Pooling



Ausweitung des Cash-Poolings in Aussicht gestellt

Auch die Beschränkung der Durchführung des Cash-Poolings auf Unternehmen innerhalb der FTZ ist möglicherweise nur vorübergehend. Im Juni 2014 deutete die PBOC nämlich an, in Zukunft könnten Unternehmen das Cash-Pooling über eine beliebige chinesische Einheit innerhalb Festlandchinas durchführen.

Auch mit Blick auf Finanzierungsmöglichkeiten ergeben sich durch die FTZ neue und attraktive Möglichkeiten. So können chinesische, aber auch aus dem Ausland finanzierte Unternehmen innerhalb der Freihandelszone leichter Mittel in in- und ausländischer Währung aufnehmen. Darüber hinaus

können die Muttergesellschaften der Unternehmen, die innerhalb der Freihandelszone angesiedelt sind, RMB-Anleihen auf dem chinesischen Anleihenmarkt begeben. Zusätzlich wird es nach Auskunft der chinesischen Zentralbank möglich sein, für inländische Unternehmen Auslandsdarlehen in RMB zu begeben. Die Darlehen müssen jedoch bei einer entsprechenden Bank auf dem chinesischen Festland über ein spezielles Konto abgewickelt werden. Zusätzlich soll die Verzinsung marktgerecht erfolgen. Das ist ebenfalls neu für China und ein weiterer Schritt in Richtung Liberalisierung der chinesischen Währung.

Praxistipp

Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt tätig sind, sind gut beraten, ihre Prozesse im RMB-Zahlungsverkehr und ihre RMB-Finanzierungsstrukturen mit Blick auf die neuen Möglichkeiten zu analysieren. Wenn ein Unternehmen die Chancen, die die Reform bringt, nutzt, kann es die Effizienz seines Treasury Managements erheblich steigern. Notwendig sind dazu genaue Kenntnisse der bereits gültigen Regeln sowie eine kontinuierliche Verfolgung der weiteren Entwicklung. Da es bisher kaum Universalkonzepte für eine Steigerung der Effizienz gibt, sind im Moment vor allem maßgeschneiderte Lösungen gefragt.

Ihre Ansprechpartner

Christian Bartsch

Tel.: +49 89 5790-6570

christian.bartsch@de.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Werbung auf mobilen Endgeräten: die Wünsche der Verbraucher

Auf Basis einer Befragung von 1.001 Nutzern mobiler Endgeräte hat PwC China wesentliche Präferenzen und Befürchtungen im Zusammenhang mit mobiler Werbung erhoben. Dabei konnten zentrale Ansatzpunkte für eine Marketingstrategie analysiert und Handlungsempfehlungen speziell für den chinesischen Markt abgeleitet werden. Zusätzlich förderte die Untersuchung einige Unterschiede etwa zu den USA oder England zutage. Im aktuellen Beitrag fasst Thomas Heck die Ergebnisse der Studie für Sie zusammen.

Das Smartphone ist in China, mehr noch als in Deutschland, für viele zu einem ständigen Begleiter geworden. Zu Hause, während der Arbeit oder beim Fernsehen, wenn man mit Freunden in einem Café sitzt, beim Laufen auf der Straße: Überall ist der Blick permanent oder zumindest gelegentlich auf das mobile Endgerät gerichtet. Umgekehrt sammelt das Endgerät im Laufe der Zeit eine Vielzahl von Informationen über den Nutzer, die für das Marketing sehr nützlich sein können. Sie ermöglichen, direkt mit dem Verbraucher zu interagieren, die richtige Person am richtigen Ort zur richtigen Zeit mit dem richtigen Angebot anzusprechen und so nicht nur Aufmerksamkeit, sondern auch Umsatz zu generieren. Die Entwicklung geht weltweit in diese Richtung. Doch nur über die Kundendaten zu verfügen genügt nicht, Erfolg hat nur, wer diese Daten auch richtig zu nutzen weiß.

Der größte Markt für Smartphones

2013 waren in China nach Angaben des China Internet Network Information Center ca. 618 Millionen Nutzer im Internet, davon ca. 80 Prozent mobil. Die Einführung von Smartphones in China verlief rasant und macht das Land schon heute zum größten Markt weltweit. Für Ende 2014 werden 466 Millionen Nutzer erwartet, was einer Marktdurchdringung von etwa 34 Prozent der Gesamtbevölkerung entspricht. Viele neue Internetnutzer haben nie einen PC oder ein Notebook besessen, sondern steigen direkt mit mobilen Geräten ein.

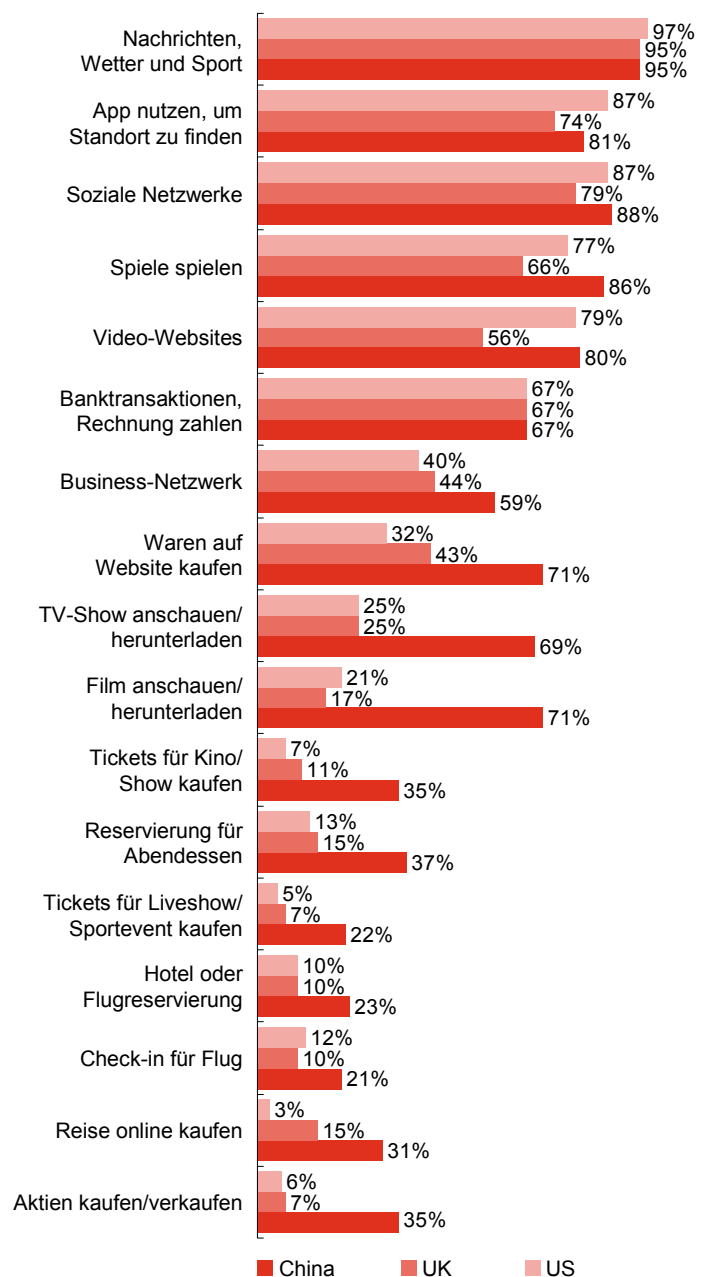
65 Prozent der befragten Smartphonebesitzer in China nutzen das Google-Betriebssystem Android, bei Tablets sind es 50. Apple nutzen nur 28 bzw. 26 Prozent.

Themen des Beitrags

- Nutzung mobiler Endgeräte
- Akzeptanz von mobiler Werbung
- Empfehlungen für Unternehmen

Abb. 1 Wozu Verbraucher ihr Mobilgerät nutzen

Welche Aktivitäten verfolgen Verbraucher mit ihrem Mobilgerät mindestens einmal pro Woche?



Quelle: PwC China, Mobile Advertising, Mai 2014

Anwendung mobiler Endgeräte

Chinesen besitzen nicht nur mehr Smartphones als die Menschen in anderen Ländern, sie haben es auch noch stärker als beispielsweise in den USA oder in Großbritannien als zentralen Bestandteil in ihr tägliches Leben integriert. Die erhobenen Angaben legen nahe, dass chinesische Verbraucher auch mehr Zeit mit ihren Mobilgeräten verbringen als die Menschen in vielen anderen Ländern. Mindestens einmal in der Woche rufen mehr als 85 Prozent der Befragten Nachrichten, Wetter oder Sport ab, suchen den Weg, nutzen soziale Netzwerke oder spielen online (Abb. 1). Vermutlich liegen die Zahlen in Wirklichkeit noch höher – was viele angesichts der eigenen Smartphone-Nutzung nicht überraschen dürfte. Doch unabhängig davon gibt es zwei Aspekte, die es mit Blick auf eine wirksame mobile Marketingstrategie (Mobile Advertising) in China hervorzuheben gilt.

71 Prozent der Befragten haben ihre Mobilgeräte mindestens ein Mal wöchentlich genutzt, um online einzukaufen. Damit ist der Wert mehr als doppelt so hoch wie der bei den Vergleichsstudien in den USA und in Großbritannien erhobene. Nach Colin Light, Digital Consulting Leader bei PwC China und Hongkong, haben die Chinesen mehr Erfahrung beim Shopping mithilfe ihrer Mobilgeräte als die Bewohner fast aller anderen Länder auf der Welt. Dennoch bringen bisher nur wenige Unternehmen diese digitale Erfahrung in ihre traditionellen Geschäfte ein. Für Light ergeben sich hier besonders dann große Chancen, wenn es gelingt, die Vorteile des E-Commerce in die Offlinewelt zu integrieren.

Wie eine Google-Studie ergab, haben mit 98 Prozent nahezu alle befragten Chinesen ihr Smartphone zu Beginn des Kaufvorgangs genutzt, um sich inspirieren zu lassen und Informationen einzuholen, auch wenn dies nicht in jedem Fall zu einem Kauf führte. Damit zeigt sich deutlich: Mobile Geräte werden in China noch stärker als in anderen Ländern das dominierende Medium für Onlinehandel werden. Unabhängig davon gilt nach wie vor die alte Regel: Wenn sich das Verhalten der Konsumenten ändert, muss sich auch die Werbung ändern.

Der Markt für digitale Werbung

In die gleiche Richtung wie die Befragung durch PwC China und die Google-Studie weisen die Ergebnisse des aktuellen *Global Entertainment & Media Outlook* von PwC.

Bereits heute ist China der weltweit zweitgrößte Markt für Internetwerbung, bis 2018 wird ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 17,9 Prozent prognostiziert (in Deutschland sind es 6,9 Prozent). Angesichts der

wachsenden Zahl von Internetnutzern verlagert sich der Werbeumsatz immer stärker weg von den traditionellen Medien wie Zeitungen, aber auch weg vom Fernsehen.

Die Umsätze mit mobiler Internetwerbung sind mit etwa 1,51 Milliarden US-Dollar 2013 aktuell noch sehr gering und machen nur elf Prozent des Gesamtumsatzes für Internetwerbung aus. Bisher waren SMS in China ein wichtiger Treiber, aber Kurznachrichten werden zunehmend durch Mobile Advertising abgelöst. Angesichts von preiswerten mobilen Endgeräten, immer günstigeren Datentarifen, guter Abdeckung durch WLAN und der neu eingeführten vierten Generation im Mobilfunk (4G) wird der Trend zur mobilen Internetnutzung eher zulegen. Vor diesem Hintergrund und begünstigt durch die in China stark verbreitete Gewohnheit, Inhalte umsonst zur Verfügung zu stellen, wird ein Anstieg des Umsatzes aus mobiler Onlinewerbung bis 2018 von durchschnittlich jährlich 27,7 Prozent auf dann 17 Prozent des Gesamtumsatzes aus Internetwerbung erwartet. Die Relevanz mobiler Internetwerbung im Mediamix wird also deutlich zunehmen.

Bisher ist Mobile Advertising noch ein recht neues Feld, aufgrund der sich bietenden Möglichkeiten ist es für Unternehmen aber an der Zeit, sich in diesem Bereich eine Strategie zurechtzulegen.

Möglichkeiten und Grenzen der Nutzung von Kundendaten

Smartphones sind zu einem sehr persönlichen Werkzeug geworden, das viele immer und überall dabei haben. Sie bieten damit eine gute Chance zur Interaktion mit (potenziellen) Kunden. Mobile Geräte bergen für Marketingexperten eine wahre Fundgrube an Daten. Dazu gehören Präferenzen, Aufenthaltsorte und Aktivitäten ihrer Nutzer, um nur einige zu nennen. Diese Einblicke eröffnen ungeahnte Möglichkeiten, Daten in Echtzeit zu analysieren und Inhalte der Werbung zu personalisieren. Sie machen es möglich, Nutzer gezielt anzusprechen – anstatt beispielsweise zu hoffen, unter den Fernsehzuschauern, die sich den Spot in der Werbepause der Daily Soap anschauen, möchten doch bitte auch genug junge Frauen sein, die gerade ein Auto kaufen wollen. Die gezielte personalisierte Werbung kann auch dazu genutzt werden, Reaktionen auf ein bestimmtes Angebot abzufragen und so die Effizienz der Werbung zu analysieren.

Damit eine Anzeige letztlich die gewünschte Handlung hervorruft, gilt auch bei Mobile Advertising: Der Inhalt muss für den Nutzer relevant sein. 78 Prozent der Befragten in China sagen, sie würden wahrscheinlich auf eine Anzeige klicken, wenn der Inhalt für sie relevant sei. Aus diesem Grund sind Marketingexperten an möglichst vielen Daten

interessiert, um sich ein umfassendes Bild vom Kunden bilden und eine passgenaue Anzeige generieren zu können. Umfangreiche Daten und die technischen Möglichkeiten, diese abzugreifen, sind sicherlich gegeben. Ein zentrales Gebot aber ist – neben der Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben –, die persönlichen Grenzen der Verbraucher zu kennen und zu respektieren.

Tab. 1 Kriterien, unter denen Nutzer gezielte Werbung akzeptieren

| Akzeptanz der Kriterien für gezielte Werbung | China |
|--|-------|
| Interessen | 76% |
| Einkaufshistorie (online) | 50% |
| Aktueller Standort | 40% |
| Auf dem Mobiltelefon besuchte Websites | 36% |
| Auf dem PC oder Tablet besuchte Websites | 30% |
| Einkaufshistorie (offline) | 20% |
| Weg zur Arbeit | 18% |
| Schlüsselwörter in E-Mails | 16% |
| Schlüsselwörter in Textnachrichten | 14% |
| Namen | 14% |
| Schlüsselwörter in Telefongesprächen | 12% |

Quelle: PwC China, Mobile Advertising, Mai 2014

Während es Nutzer mehrheitlich für akzeptabel hielten, Anzeigen auf Basis von Interessen, Kaufhistorie oder aktuellem Aufenthaltsort auszuwählen, wird etwa die Suche nach Schlüsselwörtern in E-Mails oder Textnachrichten mehrheitlich bereits als Eindringen in die Privatsphäre abgelehnt und sollte entsprechend vermieden werden. Die größten Bedenken haben die chinesischen Verbraucher im Hinblick auf Mobile Advertising wegen des Eingriffs in den Alltag (stört gewohnte Abläufe, unterbricht Tätigkeiten, nervt – 30 Prozent), Überschreiten einer Linie zum persönlichen Bereich (Verletzung der Privatsphäre – 22 Prozent) oder weil man es nicht abschalten kann (20 Prozent). Bemerkenswert ist dabei: Die befragten chinesischen Verbraucher waren bis zu zehn Mal aufgeschlossener gegenüber einer detaillierten Auswertung ihrer Daten als US-amerikanische.

Eine interessante Alternative kann es entsprechend auch sein, Verbraucher dazu zu ermutigen, Daten freiwillig zu liefern. Das kann zum Beispiel durch die Bereitstellung einer App geschehen. Nach der Befragung sind etwa 58 Prozent in China bereit, für eine kostenlose App persönliche Daten preiszugeben. Dieser Wert ist fast doppelt so hoch wie der für die USA oder Großbritannien ermittelte. 59 Prozent der chinesischen Verbraucher zeigen eine starke Bereitschaft, ihre Daten zu teilen, wenn sie dafür sehr spezielle und

personalisierte Werbung bekommen, statt des typischen generischen Massenmarketings, das man heute von vielen Apps kennt.

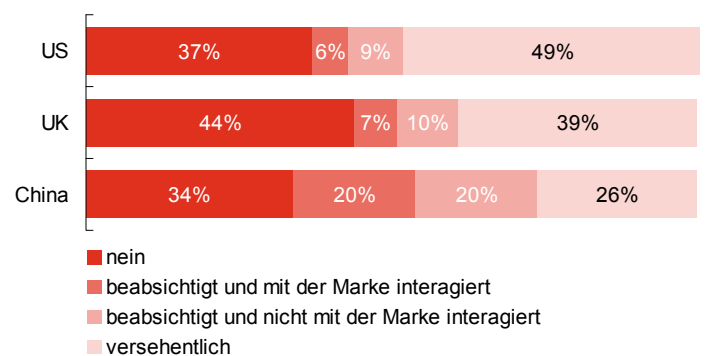
Da 89 Prozent der heruntergeladenen Apps umsonst waren, kann der Umsatz mit den Zusatzprogrammen nicht im Vordergrund stehen. Die App sollte vielmehr so gestaltet sein, dass sie chinesische Verbraucher ermutigt, möglichst viele relevante Daten herauszugeben. Dabei ist es speziell in China wichtig, die Echtheit der Daten zu prüfen, etwa durch Bestätigungslinks in E-Mails oder den Abgleich mit Daten, die auf andere Weise erhoben wurden.

Die Einblicke richtig nutzen

Die Verfügbarkeit von Daten und deren Auswertung sind der eine Teil einer erfolgreichen Mobile-Advertising-Strategie. Werden sie allerdings kombiniert mit einer Anzeige am falschen Ort, zur falschen Zeit oder mit den falschen Inhalten, sind sie nutzlos. Dabei sind die Voraussetzungen, Aufmerksamkeit in Handlung umzusetzen, in China deutlich besser als anderswo: 40 Prozent der Befragten gaben an, im vergangenen Monat bewusst eine Anzeige angeklickt zu haben, etwa die Hälfte davon hat im Anschluss weiter mit der Marke interagiert.

Abb. 2 Wie oft und warum Nutzer Anzeigen anklicken

Haben Sie im letzten Monat Anzeigen angeklickt?

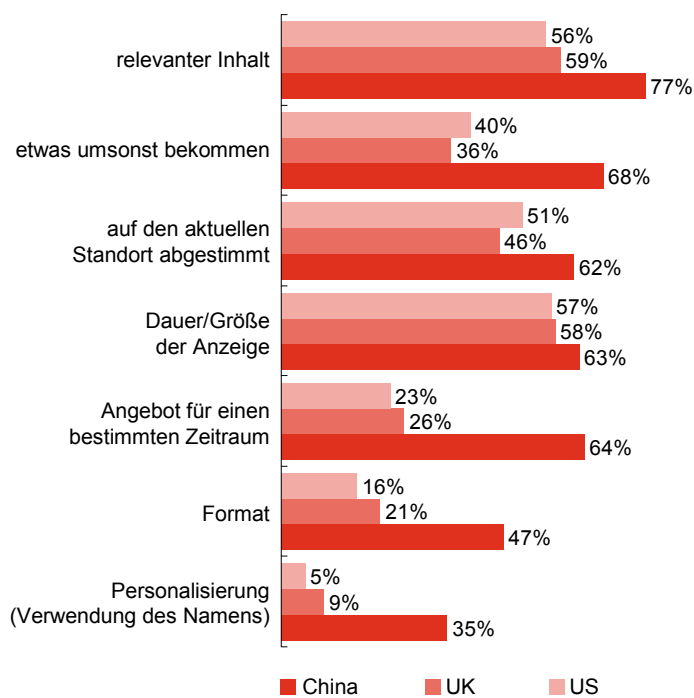


Quelle: PwC China, Mobile Advertising, Mai 2014

Wenn die Inhalte interessanter wären, sagen sogar 78 Prozent, würden sie die Anzeigen wahrscheinlich öfter anklicken. In den USA gaben etwa gleich viele Befragte zu Protokoll, selbst dann würden sie die Anzeigen ignorieren. Als beliebteste Formen kristallisierten sich bei der Umfrage in China Videos (36 Prozent) und Coupons (33 Prozent) heraus. Die Attraktivität von Videos bei Chinesen steht vermutlich im Zusammenhang mit der großen Beliebtheit von Websites wie Youku.com. Dort können Nutzer kostenlos Videos anschauen, wenn sie zuvor Angaben dazu machen, welche

Werbung sie bevorzugen. Chinesen sind also an kurze Werbefilme gewöhnt und akzeptieren sie als Preis für kostenlose Inhalte. Dank der hohen Verbreitung von sozialen Medien werden lustige oder interessante Videos auch gern direkt weiterverbreitet, was die Aufmerksamkeit für eine Marke oder ein Produkt deutlich erhöhen kann.

Abb. 3 Wichtigkeit verschiedener Attribute bei Mobile Advertising



Quelle: PwC China, Mobile Advertising, Mai 2014

Die Beliebtheit von Coupons hat einen offensichtlichen Grund: Sie sichern dem Nutzer einen unmittelbaren monetären Gegenwert. Dies ist für 68 Prozent der befragten chinesischen Verbraucher ein wichtiges Argument für Mobile Advertising. Obwohl dieses Ergebnis viele Marketingexperten nicht überraschen wird, reicht es nach Meinung der Digital-Consulting-Experten von PwC keineswegs, die bisherigen Papiercoupons einfach in die digitale Welt zu transferieren. Sie warnen, eine solche Vorgehensweise könne das wahre Potenzial nicht nutzen, das darin liege, die Kunden im richtigen Kontext anzusprechen. Der Erfolg von Coupons könne deutlich erhöht werden, wenn sie mit standort- und zeitbezogenen Angeboten kombiniert würden.

Wann aber ist die richtige Zeit? Nach den Antworten in China zu urteilen, ist die beste Zeit für Mobile Advertising entweder am Wochenende oder morgens auf dem Weg zur Arbeit. Letzteres ist wohl darauf zurückzuführen, dass man versucht, die Zeit im Taxi oder dem öffentlichen Verkehrsmittel auf dem langen Weg zur Arbeit in einer der Millionen-

städte zu überbrücken. Am Wochenende hat man in der Regel mehr Zeit, sich um private Dinge zu kümmern. Allerdings müssen die Interessen zu diesen beiden Zeitpunkten nicht zwingend gleich sein. Man stelle sich etwa einen Mann im Anzug mit Laptop unter dem Arm in der U-Bahn auf dem Weg zu einer Besprechung vor und einen Vater, der mit seiner jungen Familie beim Einkaufen ist. Nur fünf Prozent der Befragten in China nannten keine der genannten Möglichkeiten als geeigneten Zeitpunkt, im Vergleich zu 56 und 52 Prozent in den USA und in Großbritannien. Dies zeigt: Chinesische Verbraucher sind mobiler Werbung gegenüber aktuell deutlich aufgeschlossener.

Um zu verhindern, dass sich die Möglichkeiten des Mobile Advertisings ins Gegenteil verkehren und die Verbraucher sich belästigt fühlen, gilt es weiterhin, die Toleranzgrenzen im Hinblick auf die Häufigkeit von Werbung auszuloten. Über 80 Prozent der Befragten in China würden gern täglich oder wöchentlich angesprochen werden. Auch hier zeigt sich also enormes Potenzial, etwa im Vergleich zu den USA, wo 56 Prozent am liebsten überhaupt nicht kontaktiert werden möchten.

Wie könnte ein Angebot, das für den Kunden interessant wäre, aussehen? Am beliebtesten unter verschiedenen zur Auswahl gestellten Szenarien war für die Befragten in China ein Szenario, bei dem man beim Betreten eines Cafés eine Nachricht mit einem Rabatt auf ein in den nächsten zehn Minuten gekauftes Getränk bekommt. Kaum Interesse hätten die Befragten in dieser Situation dagegen an einem entsprechenden Coupon eines Konkurrenten. Dieses Szenario erhielt die geringste Zustimmung. Auch bei dieser Frage lagen, bei gleicher Präferenz für das Café-Szenario, die Zustimmungswerte bei allen vorgestellten Situationen in China jeweils deutlich über denen in den USA und in Großbritannien.

Empfehlungen

Mobile Advertising steht in China noch am Anfang und bei der Umsetzung gibt es im Vergleich mit westlichen Ländern aufgrund unterschiedlicher Strukturen des Marktes einige Besonderheiten zu beachten. Angesichts des Konsumverhaltens und der in der Studie geäußerten Präferenzen der chinesischen Verbraucher sollten ausländische Unternehmen die Chancen, die sich hier bieten, allerdings auf jeden Fall nutzen. Falls noch nicht geschehen, sollten sich Unternehmen Gedanken zu ihrer Mobile-Advertising-Strategie im Reich der Mitte machen und sich auch mit der Frage auseinandersetzen, welche Umsatzpotenziale es für das eigene Unternehmen durch Mobile Advertising gibt.

Die Digital-Consulting-Experten von PwC China und Hongkong haben schon einige Kunden aus unterschiedlichen Branchen bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Online- und Mobile-Marketingstrategien unterstützt.

Für die Umsetzung einer Mobile-Advertising-Strategie in China geben sie folgende Empfehlungen:

- Bieten Sie den Kunden direkten Mehrwert für ihre Bereitschaft, Daten preiszugeben, und schaffen Sie dadurch die Möglichkeit, Ihre Kunden gezielt anzusprechen.
- Erhalten Sie das Vertrauen der Kunden, beschränken Sie sich auf allgemein akzeptable Kriterien wie Standort- oder Historie der Onlineeinkäufe und vermeiden Sie den Eindruck, in die Privatsphäre oder den Alltag eindringen zu wollen.
- Seien Sie offen hinsichtlich der Nutzung der Daten und respektieren Sie Präferenzen der Kunden im Hinblick auf deren Privatsphäre.
- Interessante Apps, die den Kunden Mehrwert bieten, haben das Potenzial, die Nutzer dazu zu bringen, ihre Daten freiwillig herauszugeben. Aber bauen Sie Sicherheitsmechanismen ein, um sich vor falschen Angaben zu schützen.
- Unternehmen sollten Videos als Werbeformat in Betracht ziehen und bei deren Gestaltung Folgendes beachten: Solche Videos erzielen nur dann die Aufmerksamkeit der Nutzer, wenn sie kreativ und relevant für sie sind und sich außerdem dazu eignen, auf einem Mobilgerät abgespielt zu werden.
- Coupons können ein wirksames Mittel für mobiles Marketing sein, aber um das ganze Potenzial auszuschöpfen, empfiehlt sich eine standort- und zeitbezogene zielgruppenspezifische Ausrichtung.
- Versenden Sie gezielte Anzeigen nicht mehr als fünf bis sieben Mal pro Woche und sprechen Sie Kunden während der üblichen Zeiten auf dem Weg zur Arbeit und am Wochenende an. Berücksichtigen Sie dabei die unterschiedlichen Interessen zu den unterschiedlichen Zeitpunkten.

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Dr. Colin Light

Tel.: +852 2289-2655

colin.light@hk.pwc.com

Stefan Benkert

Tel.: +41 58 792-2616

stefan.benkert@ch.pwc.com

Erwartungen an Konjunktur gedämpft

Nach einer aktuellen Umfrage im zweiten Quartal 2014 erwartet nur noch jeder vierte deutsche Manager ein höheres Wachstumstempo in China im laufenden Jahr. Weiterhin expansiv bleibt dagegen der Außenhandel mit China.

Die Hoffnungen deutscher Manager auf ein Erstarren des dynamischen Wachstums der chinesischen Wirtschaft im Jahresverlauf 2014 schwinden. Wie aus dem aktuellen Wirtschaftsbarometer des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und von PwC hervorgeht, rechnen nur noch 27 Prozent der befragten Führungskräfte mit einer erhöhten konjunkturellen Dynamik. Damit ist der Anteil der Optimisten in puncto Konjunktur im Vergleich zum ersten Quartal um elf Punkte gefallen. Demgegenüber gehen mittlerweile 23 Prozent der Manager von einer Abschwächung des Wachstums in China aus (plus drei Punkte).

„Die zunehmende Wahrscheinlichkeit einer schwächeren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung spiegelt die gestiegene Skepsis der in China operierenden deutschen Unternehmen, ob die hohen Wachstumsraten der Vergangenheit auch zukünftig erzielt werden können“, erläutert Jens-Peter Otto, Partner und China-Experte bei PricewaterhouseCoopers.

Ein Hemmschuh für die chinesische Konjunktur bleibt die Entwicklung des Bausektors und der Wirtschaftszweige, die eng mit dem Hochbau verbunden sind, speziell die Stahlindustrie: „Investitionen in Wohnbauten machen zurzeit etwa 15 Prozent der Wertschöpfung in China aus“, gibt ZEW-Ökonom Dr. Oliver Lerbs zu bedenken. „Bleiben weitere Preissprünge am Immobilienmarkt aus, könnten einige Investoren ihr Engagement zurückführen.“

Handelsaktivitäten weiter positiv beurteilt

Trotz der insgesamt schwächeren Erwartungen hinsichtlich der Konjunktur beurteilen die deutschen Führungskräfte die Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen mit China weiterhin positiv. Knapp 50 Prozent der Entscheider erwarten per saldo (Differenz aus positiven und negativen Einschätzungen) eine weitere Ausdehnung der Handelsaktivitäten. Per saldo 30 Prozent gehen von einer weiteren Zunahme chinesischer Importe aus Deutschland aus. Diese Einschätzungen stützen sich auf eine aufwärtsgerichtete Lohnentwicklung, ein robustes Wachstum bei Konsumentenkrediten und moderate Zinssätze infolge sinkender Inflationserwartungen.

Themen des Beitrags

- Einschätzung nach Branchen
- Erwartungen an den Außenhandel
- Überlegungen zu den Aktivitäten im Bereich Mergers and Acquisitions

Auch Chinas Aktivitäten im Bereich Akquisitionen im Ausland werden von den Führungskräften nach wie vor als deutlich expansiv eingestuft. Der entsprechende Saldo liegt nahezu unverändert bei 70 Punkten. Etwas weniger optimistisch beurteilen die Manager dabei im Vergleich zum Vorquartal die Rolle der deutschen Volkswirtschaft als Investitionszielland: „Wir gehen dennoch davon aus, dass die im Verlauf dieses Jahres erkennbare Belebung chinesischer Übernahmen und Beteiligungen in Deutschland weiter anhält“, erklärt Otto.

Die Entwicklung der M&A-Transaktionen innerhalb Chinas schätzen die befragten Führungskräfte ähnlich optimistisch ein. Bei der Beurteilung der künftigen Investitionstätigkeit in Schlüsselbranchen ergaben sich nennenswerte Veränderungen gegenüber dem Vorquartal. Während der Konsumgüter- und der Energiesektor zur Spitzengruppe aufschließen, erwarten inzwischen mehr Experten für den Bausektor – analog zur Stahl- und Metallindustrie – eher einen Rückgang der Neuinvestitionen als einen weiteren Anstieg. Den Spitzenplatz nimmt in diesem Quartal der IT-Sektor ein (Tab. 1).

Tab. 1 Erwartete Investitionstätigkeiten in China in den nächsten sechs Monaten

| Branche | Erwartete Investitionstätigkeiten | |
|-------------------------|-----------------------------------|---|
| Informationstechnologie | steigend | ↑ |
| Konsum | steigend | ↑ |
| Versicherungen | steigend | ↑ |
| Dienstleister | steigend | ↑ |
| Energie | steigend | ↑ |
| Fahrzeugbau | steigend | ↑ |
| Telekommunikation | steigend | ↑ |
| Bankwesen | steigend | ↑ |
| Elektronik | leicht steigend | ↗ |
| Einzelhandel | leicht steigend | ↗ |
| Maschinenbau | leicht steigend | ↗ |
| Chemie | gleichbleibend | → |
| Stahl/Metall | sinkend | ↓ |
| Baugewerbe | sinkend | ↓ |

Positiv

In acht Sektoren überwiegen die positiven Einschätzungen der Manager die negativen deutlich. Am wahrscheinlichsten erscheinen den Befragten weiter zunehmende Investitionen derzeit im Sektor IT.

Negativ

Neben der Stahl- und Metallindustrie erwarten die Teilnehmer nun auch im Baugewerbe sinkende Investitionen.

Die Umfrage für das zweite Quartal 2014 des ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometers China wurde im Zeitraum vom 14. Mai 2014 bis 30. Mai 2014 durchgeführt. Befragt wurden Führungskräfte deutscher Unternehmen in China. Das Wirtschaftsbarometer China reflektiert die Einschätzungen der Manager zur makroökonomischen Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten, zu gesamtwirtschaftlichen Trends, zur Handels- und Investitionstätigkeit sowie zur Entwicklung einzelner Branchen über die kommenden sechs Monate.

Ihre Ansprechpartner

Jens-Peter Otto

Tel.: +49 69 9885-6040
jens-peter.otto@de.pwc.com

Felix Sutter

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

Entsendung oder Service? Neue Richtlinien zu Dienstleistungsbetriebsstätten

Das Klima bei der Prüfung ausländischer Unternehmen in China hat sich in den letzten Jahren deutlich verschärft. Besonders aufmerksam verfolgt die chinesische Finanzverwaltung zwei Themen: die Abgrenzung zwischen Entsendungsfällen und Dienstleistungsverrechnungen sowie die Annahme von Dienstleistungsbetriebsstätten und deren angemessene Vergütung. Diese Entwicklung ist besonders für deutsche Unternehmen mit Tochtergesellschaften in China relevant, da auch das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und China in Artikel 5 Absatz 3 eine entsprechende Vorschrift zu Dienstleistungsbetriebsstätten enthält. Nun hat die chinesische Steuerverwaltung einen Erlass herausgebracht, der die Abgrenzung erleichtern soll. Auf den aktuellen Stand bringt Sie der Beitrag von Susann van der Ham und Mingzhe Ouyang.

Abgrenzung von Entsendungen und Dienstleistungen

Aus deutscher Sicht unterscheidet man verschiedene Arten von Entsendungen. In der Praxis am häufigsten ist die Expertenentsendung, bei der das entsendende Unternehmen dem aufnehmenden Unternehmen einen sehr erfahrenen Mitarbeiter für die Dauer der Entsendung zur Verfügung stellt. In China werden gerade Leitungsfunktionen (z. B. in der Produktion, dem Vertrieb oder der Geschäftsführung) oft mit entsendeten Experten aus Deutschland besetzt. Da eine Expertenentsendung im ganz überwiegenden Interesse des aufnehmenden Unternehmens erfolgen dürfte, werden die Kosten der Entsendung üblicherweise dem aufnehmenden Unternehmen in Rechnung gestellt.

Aus chinesischer Sicht stellt sich jedoch die Frage, ob solche Expertenentsendungen in Wahrheit nicht doch eher als Dienstleistungen des deutschen Stammhauses gegenüber der chinesischen Tochter zu beurteilen sind, die durch die entsendeten Mitarbeiter in China erbracht werden.

Bei einer reinen Kostenverrechnung fallen in China keine Steuern an. Wird eine Entsendung jedoch als Dienstleistung oder Dienstleistungsbetriebsstätte qualifiziert, wäre diese in China steuerpflichtig.

Themen des Beitrags

- Kriterien zur Unterscheidung zwischen Entsendung und Dienstleistung
- Definition einer Dienstleistungsbetriebsstätte
- Konsequenzen für Unternehmen

Annahme von Dienstleistungs- betriebsstätten

Das Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen Deutschland und China ist eines der wenigen deutschen DBAs, die eine Regelung zu Dienstleistungsbetriebsstätten enthalten. Danach begründet ein deutsches Unternehmen in China eine Betriebsstätte, wenn es Dienstleistungen erbringt. Darin eingeschlossen sind Leistungen auf dem Gebiet der Beratung, durch Angestellte oder anderes Personal. Voraussetzung dafür ist: Diese Tätigkeit wird in China länger als 183 Tage in einem beliebigen Zwölfmonatszeitraum ausgeübt. Sofern eine Dienstleistungsbetriebsstätte begründet wird, wäre dieser ein angemessener Anteil des Gewinns des deutschen Stammhauses zuzuordnen und in China der Besteuerung zu unterwerfen.

Vor diesem Hintergrund waren in der Vergangenheit vor allem solche Entsendungen Gegenstand der Prüfung durch die chinesische Finanzverwaltung, bei denen die Behörde verdeckte Dienstleistungsbeziehungen vermutete. Da Entsendungen in der Praxis häufig länger als 183 Tage dauern, würde aus einer potenziellen Umqualifizierung der Leistungsbeziehung von einer Entsendung in eine Dienstleistungstransaktion oft auch die Annahme einer Dienstleistungsbetriebsstätte nach DBA resultieren. Zusätzlich löst die Annahme einer Dienstleistungstransaktion fünf Prozent Gewerbesteuer (*Business Tax*) oder sechs Prozent Umsatzsteuer auf das angenommene Bruttoentgelt aus. Wird eine Entsendung als Dienstleistungsbetriebsstätte qualifiziert, fällt neben der Umsatzsteuer noch zusätzlich Körperschaftsteuer in China an.

Neue Richtlinie zur Abgrenzung von Entsendungsfällen

Die chinesische Steuerverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) hat nun einen lang erwarteten Erlass (*Tax Circular 2013 No. 19, Circular 19*) veröffentlicht, der sowohl technische als auch praktische Hinweise enthält, wie Entsendungs- von Dienstleistungsfällen abgegrenzt und das Vorliegen einer Dienstleistungsbetriebsstätte geprüft werden soll. Vereinfacht beschreibt der Erlass die in der Infobox dargestellten zwei grundsätzlichen Abgrenzungskriterien und

fünf ergänzenden Faktoren, die für die Beurteilung der Frage herangezogen werden sollen, ob eine Dienstleistung oder eine Dienstleistungsbetriebsstätte des ausländischen Stammhauses vorliegt. Erfüllt das Stammhaus die grundsätzlichen Abgrenzungskriterien, so wird es als wirtschaftlicher Arbeitgeber des entsendeten Mitarbeiters angesehen. Ist dies der Fall, könnte nach Ansicht der SAT das Vorliegen eines der fünf ergänzenden Faktoren zur Annahme einer Betriebsstätte in China führen.

Kriterien zur Beurteilung, ob eine Dienstleistungsbetriebsstätte vorliegt

Grundsätzliche Abgrenzungskriterien zur Bestimmung des wirtschaftlichen Arbeitgebers:

- Das Stammhaus trägt die volle Verantwortung für die durch den entsendeten Mitarbeiter geleistete Tätigkeit.
- Das Stammhaus beurteilt die Leistungen des entsendeten Mitarbeiters im Rahmen des normalen Performance-Management-Prozesses.

Fünf ergänzende Faktoren zur Bestimmung, ob eine Dienstleistungsbetriebsstätte vorliegt:

1. Die aufnehmende chinesische Gesellschaft zahlt für den entsendeten Mitarbeiter Verwaltungsgebühren (*Management Fees*) oder Dienstleistungsentgelte an das Stammhaus.
2. Die aufnehmende chinesische Gesellschaft erstattet die Entsendungskosten für den entsendeten Mitarbeiter in unüblicher Höhe.
3. Die Zahlungen der aufnehmenden chinesischen Gesellschaft werden vom Stammhaus nur teilweise an den entsendeten Mitarbeiter ausgezahlt bzw. für seine Vergütung verwendet.
4. Die vom Stammhaus getragenen Vergütungsbestandteile unterliegen nicht oder nur teilweise der chinesischen Einkommensteuer.
5. Das Stammhaus bestimmt die Zahl, die Qualifikation, die Vergütung und den Standort der entsendeten Mitarbeiter.

Bemerkenswert ist hierbei: Die ersten drei der fünf unterstützenden Faktoren fragen danach, ob das Stammhaus aus der Entsendung einen finanziellen Vorteil erzielt. Das impliziert: Selbst die Verrechnung anteiliger Verwaltungskosten könnte im Zusammenhang mit der Entsendung zur Annahme einer Dienstleistungsbetriebsstätte in China führen.

Darüber hinaus ist unklar, wie die chinesische Finanzverwaltung einen Sachverhalt wie den folgenden beurteilen wird: Die aufnehmende Gesellschaft in China wird auf Basis

der grundsätzlichen Abgrenzungskriterien als wirtschaftlicher Arbeitgeber angesehen. Gleichzeitig stützen jedoch einer oder mehrere der fünf unterstützenden Faktoren zur Beurteilung, ob eine Dienstleistungsbetriebsstätte vorliegt, eine gegenteilige Bewertung. Es bleibt abzuwarten, wie die zuständigen lokalen Finanzbehörden diesen oder ähnliche Zweifelsfälle beurteilen werden.

Fazit

Wie bereits erwähnt, fallen bei einer reinen Kostenverrechnung in China keine Steuern an. Bei Annahme einer Dienstleistungstransaktion fällt eine Umsatzsteuer in Höhe von sechs Prozent oder Gewerbesteuer (*Business Tax*) in Höhe von fünf Prozent an. Wird eine Entsendung jedoch als Dienstleistungsbetriebsstätte qualifiziert, fällt neben der Umsatzsteuer noch zusätzlich Körperschaftsteuer in China an, was wiederum zu einer erhöhten Steuerlast des entsendenden Unternehmens führt.

Demnach sind nach *Circular 19* alle Unternehmen mit Entsendungen an verbundene Unternehmen in China gut beraten, sämtliche Entsendungsfälle vor dem Hintergrund der neuen Regelungen zu überprüfen. Zur Vermeidung von Dienstleistungsbetriebsstätten sollten außerdem die Verrechnungsmechanismen für Entsendungskosten auf den Prüfstand gestellt werden, da sich die Verrechnung von Verwaltungskostenanteilen negativ auf das Betriebsstättenrisiko auswirken könnte.

Will ein Unternehmen nachweisen, dass tatsächlich eine Entsendung und eben keine Dienstleistung zwischen Stammhaus und chinesischer Tochtergesellschaft vorliegt, empfiehlt es sich, alle Entsendungsfälle solide zu dokumentieren. Im Mittelpunkt dieser Entsendungsdokumentation sollte der Nachweis stehen, dass die aufnehmende chinesische Gesellschaft der wirtschaftliche Arbeitgeber des entsandten Mitarbeiters ist.

Ihre Ansprechpartnerinnen und Ihr Ansprechpartner

Susann van der Ham

Tel.: +49 211 981-7451
susann.van.der.ham@de.pwc.com

Mingzhe Ouyang

Tel.: +49 89 5790-6488
mingzhe.ouyang@de.pwc.com

Stefan Schmid

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

Neues Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland

In den letzten Jahrzehnten haben die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Volksrepublik China und der Bundesrepublik Deutschland erheblich an Bedeutung gewonnen. Daher wurde schon seit einiger Zeit eine Anpassung des noch gültigen Doppelbesteuerungsabkommens von 1985 gefordert, um insbesondere die steuerlichen und ökonomischen Entwicklungen in beiden Ländern zu berücksichtigen. Das im Frühjahr 2014 unterzeichnete neue Abkommen bringt nun wie erhofft eine Reihe wichtiger Erleichterungen. Im folgenden Artikel stellen Ihnen Dr. Karsten Ley und Christian Richter die Änderungen vor und geben erste Hinweise für die Praxis.

Nachdem eine Reihe deutscher Nachbarländer wie Belgien, Frankreich, Großbritannien, die Schweiz und die Niederlande in der letzten Zeit neue Doppelbesteuerungsabkommen mit China geschlossen haben, wurde im Rahmen des Besuchs von Staatspräsident Xi Jinping in Deutschland am 28. März 2014 nun auch das lang erwartete neue Abkommen zwischen Deutschland und China (kurz „DBA 2014“) unterzeichnet. Damit wird das neue Abkommen vorbehaltlich der Zustimmung von Bundestag und Bundesrat sowie dem Austausch der Ratifizierungsurkunde das derzeit bestehende Abkommen aus dem Jahr 1985 in absehbarer Zeit ersetzen. Für den Fall, dass die Ratifizierung des neuen Abkommens und die gegenseitige Notifikation hierüber bis zum 1. Dezember 2014 abgeschlossen wären, könnte das neue Abkommen bereits ab dem 1. Januar 2015 anzuwenden sein.

Neuerungen

Abkommensrechtliche Ansässigkeit (Artikel 4 DBA 2014)

Nach den Regelungen des bestehenden Abkommens wird bei doppelansässigen Gesellschaften zur Bestimmung der Ansässigkeit das Merkmal der „allgemeinen Geschäftsleitung“ herangezogen. Hierdurch ist es möglich, die abkommensrechtliche Ansässigkeit durch die Festschreibung des Ortes der Geschäftsleitung in der Satzung zu steuern. Zukünftig wird die Ansässigkeit an der „tatsächlichen Geschäftsleitung“ festgemacht. Beim „Ort der tatsächlichen Geschäftsleitung“ handelt es sich um den Ort, an dem die grundlegenden Leitungs- und die kaufmännischen Entscheidungen, die für die Führung des Rechtsträgers im Ganzen notwendig sind, im Wesentlichen getroffen werden. Es kann somit gleichzeitig mehrere Orte der Leitung, jedoch nur einen „Ort der tatsächlichen Geschäftsleitung“ geben.

Themen des Beitrags

- neue Regelungen zur Qualifikation von Betriebsstätten
- Reduzierung von Quellensteuersätzen
- erweiterte Möglichkeiten zur Anpassung von Verrechnungspreisen

Um auch zukünftig die Ansässigkeit zu gestalten, sollten der vorgesehene „Ort der tatsächlichen Geschäftsleitung“ klar definiert und die Entscheidungsprozesse entsprechend dokumentiert werden.

Betriebsstättendefinition (Artikel 5 DBA 2014)

Die grundsätzlichen Regelungen zur Betriebsstättenbestimmung bleiben im neuen Abkommen unverändert erhalten. So enthält das Abkommen neben der allgemeinen Betriebsstättendefinition in Absatz 1 weiterhin eine beispielhafte Aufzählung von Betriebsstättentatbeständen. Hierin war bislang vorgesehen, dass Bergwerke, Öl- oder Gasvorkommen, Steinbrüche oder andere Stätten zur Ausbeutung von Bodenschätzen eine Betriebsstätte begründen. Das neue Abkommen ersetzt nunmehr den Begriff „Ausbeutung von Bodenschätzen“ durch den Begriff „Gewinnung natürlicher Ressourcen“. Dies entspricht damit den jüngst abgeschlossenen deutschen Doppelbesteuerungsabkommen und kommt dem englischen Originalwortlaut (*natural resources*) näher. Damit wird zukünftig die Nutzung von Wind- und Sonnenenergie als Betriebsstätte qualifiziert, die bis dato vom Wortlaut nicht abgedeckt waren.

Nach dem neuen Abkommen werden Bau- und Montagebetriebsstätten künftig im anderen Staat erst dann begründet, wenn die Bauausführung oder Montage sowie die damit zusammenhängenden Aufsichtstätigkeiten eine Dauer von zwölf Monaten (vormals sechs Monate) überschreiten. Durch diese Neuregelung dürfte sich grundsätzlich die Anzahl der in China steuerpflichtigen Bau- und Montagebetriebsstätten reduzieren. In der Praxis unterstellen chinesische Steuerbehörden jedoch regelmäßig anstelle einer Bau- und Montagebetriebsstätte eine Dienstleistungsbetriebsstätte. Aufgrund der zukünftig unterschiedlichen Zeitanforderungen bleibt hier abzuwarten, inwieweit dies zu Qualifikationskonflikten führen wird.

Bei Dienstleistungsbetriebsstätten ist bislang die Anwesenheit von sechs Monaten innerhalb eines Zwölfmonatszeitraums maßgebend. Hier bestand in der Vergangenheit das Problem, dass chinesische Steuerbehörden nach nationalem Steuerrecht bereits einen Anwesenheitstag im Monat als ganzen Monat berücksichtigten, sodass im Extremfall eine Anwesenheit von sieben Tagen zu einer Dienstleistungsbetriebsstätte führen

konnte. Durch die Änderung von bisher „sechs Monaten“ hin zu „183 Tagen“ im neuen Abkommen sollte zukünftig eine taggenaue Berechnung möglich sein und der bisher anzutreffenden Praxis chinesischer Steuerbehörden entgegenwirken.

Daneben enthält die abkommensrechtliche Betriebsstättendefinition auch im neuen Abkommen eine Abgrenzung zwischen abhängigen und unabhängigen Vertretern, wobei unabhängige Vertreter grundsätzlich keine Betriebsstätte für den Vertretenen begründen sollen. Zukünftig soll dies jedoch nicht mehr gelten, wenn die Tätigkeit des Vertreters vollständig oder fast vollständig für das vertretene Unternehmen ausgeübt wird und zwischen dem vertretene Unternehmen und dem Vertreter kaufmännische oder finanzielle Bedingungen vereinbart wurden, die von unabhängigen Unternehmen nicht vereinbart worden wären. In diesen Fällen handelt es sich nach dem neuen Abkommen nicht um einen unabhängigen Vertreter und damit um eine Betriebsstätte für das vertretene Unternehmen.

Unternehmensgewinne (Artikel 7 DBA 2014)

Dieser Artikel entspricht weitgehend dem bisherigen Abkommenstext. Im Gegensatz zum Musterabkommen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) nimmt somit das neue Abkommen den *Authorized OECD Approach* (AOA) nicht unmittelbar in den Abkommenstext auf. Der AOA dient dazu, Betriebsstätten bei der Gewinnabgrenzung zwischen Betriebsstätte und Stammhaus wie eigenständige Unternehmen zu behandeln und zu besteuern. Aus dem Protokoll zum neuen Abkommen lässt sich jedoch die Bereitschaft entnehmen, sich bei der Auslegung des Artikels auf die Ausführungen im OECD-Musterkommentar 2008 zu beziehen, wodurch die wesentlichen Elemente des AOA mittelbar in das Abkommen aufgenommen werden. Im neuen Abkommen fehlt zudem eine explizite Gegenberichtigungsklausel bei unilateralen Gewinnkorrekturen, sodass trotz Verständigungsverfahren die Möglichkeit einer Doppelbesteuerung gegeben ist.

Einkünfte aus Seeschifffahrt und Luftfahrt (Artikel 8 DBA 2014)

Bislang ordnete lediglich der aktuelle OECD-Musterkommentar Gewinne aus der gelegentlichen Vermietung von leeren Seeschiffen und Luftfahrzeugen sowie Gewinne aus der Nutzung, Wartung oder Vermietung von Containern, die für den Transport von Gütern oder Waren eingesetzt werden, wenn diese Nutzung, Wartung oder Vermietung mit dem Betrieb von Seeschiffen oder Luftfahrzeugen im internationalen Verkehr verbunden ist, den Einkünften aus Seeschifffahrt und Luftfahrt zu. Diese Auslegung wurde nun unmittelbar in den Abkommenstext übernommen.

Einkünfte verbundener Unternehmen (Artikel 9 DBA 2014)

Im Gegensatz zur Gewinnabgrenzung zwischen Betriebsstätte und Stammhaus (bitte beachten Sie den Abschnitt zu den Unternehmensgewinnen) enthält das neue Abkommen ausdrücklich eine Verpflichtung zur Gegenberichtigung durch einen Vertragsstaat bei unilateralen Verrechnungspreiskorrekturen im anderen Vertragsstaat. Voraussetzung, um hierdurch eine ansonsten eintretende Doppelbesteuerung zu verhindern, ist aber, dass sich beide Vertragsstaaten sowohl über die Qualifikation des Leistungsentgelts als auch über dessen Höhe einig sind. Andernfalls kann eine Einigung wie bisher nur über ein Konsultations- oder Verständigungsverfahren erreicht werden.

Dividendeneinkünfte (Artikel 10 DBA 2014)

Dividendenzahlungen einer chinesischen Tochtergesellschaft an ihre deutsche Muttergesellschaft und umgekehrt unterliegen bisher einer Quellensteuer von zehn Prozent. Zukünftig stehen dem Quellenstaat nach dem neuen Abkommen nur noch fünf Prozent Quellensteuern zu, sofern die Dividenden an Kapitalgesellschaften gezahlt werden, die zu mindestens 25 Prozent unmittelbar an der ausschüttenden Gesellschaft beteiligt sind. Für Ausschüttungen an natürliche Personen, an Personengesellschaften und bei niedrigeren Beteiligungen einer Kapitalgesellschaft bleibt es bei einer Quellensteuer von zehn Prozent (15 Prozent bei bestimmten steuerbefreiten Immobiliengesellschaften).

In der Praxis kann durch die Absenkung der Quellensteuer auf fünf Prozent nunmehr aus steuerlicher Sicht vielfach auf Zwischenholdings in Ländern, mit denen bereits ein günstiges Abkommen bestand, verzichtet werden. Dabei bleibt zu beachten, dass sowohl China als auch Deutschland in ihren nationalen Steuergesetzen gewisse Aktivitätsvorbehalte vorsehen, die eine Reduzierung der Quellensteuer von einem Mindestmaß an wirtschaftlicher Aktivität des Zahlungsempfängers abhängig machen. Zudem sollte für geplante Ausschüttungen geprüft werden, ob die Ausschüttung bis zum Inkrafttreten des neuen Abkommens aufgeschoben werden kann, um von der reduzierten Quellensteuer zu profitieren, da eine Anrechnung der chinesischen Steuer in Deutschland oftmals nicht möglich ist.

Zinserträge und Lizenzgebühren (Artikel 11 und 12 DBA 2014)

Zinsen unterliegen auch nach dem neuen DBA einer Quellensteuer von zehn Prozent, was insbesondere für Zinszahlungen von China nach Deutschland relevant ist, da Deutschland im umgekehrten Fall regelmäßig keine Quellensteuern auf Zinsen erhebt.

Neu eingefügt wurde eine Vergünstigung, wonach auf Zinsen im Zusammenhang mit dem Verkauf gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstungen auf Kredit zukünftig keine Quellensteuer mehr einbehalten werden darf. Damit unterliegen Zinsen bei Warenkreditgeschäften und Kreditgeschäften im Zusammenhang mit gewerblichen oder wissenschaftlichen Ausrüstungen keiner Quellenbesteuerung. Diese Regelung sollte mangels Einschränkung auch für Geschäfte oder Schuldverhältnisse zwischen verbundenen Unternehmen gelten und entsprechende konzerninterne Finanzierungen zukünftig begünstigen.

Daneben bleibt es auch für Lizenzgebühren generell bei einer Quellensteuer von zehn Prozent. Abweichend hiervon wird für Vergütungen, die für die Benutzung oder das Recht auf Benutzung industrieller, gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstungen gezahlt werden, der effektive Quellensteuersatz von sieben Prozent auf sechs Prozent des Bruttobetrags reduziert. Dies ist insbesondere bedeutend bei grenzüberschreitenden Leasingvereinbarungen über bewegliche Gegenstände.

Die im bisherigen Abkommen für Zinsen und Lizenzgebühren in Deutschland vorgesehene sogenannte fiktive Steueranrechnung in Höhe von 15 Prozent des Bruttobetrags entfällt mit dem neuen Abkommen ersatzlos. Damit ist künftig nur noch der Betrag in Deutschland anrechenbar, der tatsächlich in China gezahlt wird. Aus diesem Grund sollte geprüft werden, ob entsprechende Zahlungen bis zum Inkrafttreten des neuen DBA geleistet werden können, um die bisherige fiktive Anrechnung noch zu nutzen.

Gewinne aus der Veräußerung von Vermögen (Artikel 13 DBA 2014)

Ergänzend zu den bereits bestehenden Regelungen für die Zuteilung des Besteuerungsrechts für Veräußerungsgewinne wurden zwei zusätzliche Regelungen in das neue Abkommen aufgenommen. Zum einen kann die Veräußerung von Gesellschaftsanteilen, deren Wert zu mehr als 50 Prozent unmittelbar oder mittelbar auf unbeweglichem Vermögen beruht, künftig in dem Staat besteuert werden, in dem sich das unbewegliche Vermögen befindet (Belegenheitsstaat), und wird damit wie eine direkte Veräußerung des Grundvermögens behandelt.

Zum anderen enthält der Ansässigkeitsstaat der Gesellschaft zukünftig nur noch dann ein Besteuerungsrecht bei der Veräußerung von Gesellschaftsanteilen, die nicht unter die Regelung für Immobiliengesellschaften fallen, wenn der Veräußerer innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten vor der Veräußerung mindestens 25 Prozent der Anteile unmittelbar oder mittelbar gehalten hat. Dies gilt wiederum nicht für Anteile, die in großem Umfang und regelmäßig an einer anerkannten Börse gehandelt werden, sofern die

Summe der im gesamten Steuerjahr veräußerten Anteile die Grenze von drei Prozent nicht übersteigt.

Einkünfte aus selbstständiger und aus unselbstständiger Arbeit (Artikel 14 und 15 DBA 2014)

Bei Einkünften aus unselbstständiger Arbeit bleibt es grundsätzlich bei einem Besteuerungsrecht für den Ansässigkeitsstaat, es sei denn, die Aktivitäten im Tätigkeitsstaat entfalten eine gewisse Nachhaltigkeit. Bislang steht dem Tätigkeitsstaat dann ein Besteuerungsrecht zu, wenn die Aufwendungen für die Tätigkeit von einem Unternehmen oder einer Betriebsstätte im Tätigkeitsstaat getragen werden oder wenn sich der Arbeitnehmer länger als 183 Tage während eines Kalenderjahrs in diesem Staat aufhält.

Nunmehr wurde die 183-Tage-Regelung im neuen Abkommen dahingehend angepasst, dass sich die 183 Tage jetzt auf den Aufenthalt innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten (sogenannte *Rolling Period*) beziehen, der im betreffenden Steuerjahr beginnt oder endet. Damit dürften künftig einige Zweifelsfragen, aber auch bestimmte Gestaltungsmöglichkeiten entfallen. Wichtig für die Praxis ist zudem, dass es auf die Aufenthalts- und nicht auf die Tätigkeitstage ankommt.

In Übereinstimmung mit der 183-Tage-Regelung bei Einkünften aus unselbstständiger Arbeit bezieht sich auch die 183-Tage-Grenze für Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit zukünftig auf einen Zeitraum von zwölf Monaten. Ungeachtet der 183-Tage-Regelung können Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit auch zukünftig im Quellenstaat besteuert werden, wenn die Tätigkeit einer dortigen festen Geschäftseinrichtung zugeordnet werden kann.

Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (Artikel 23 DBA 2014)

Grundsätzlich soll auch zukünftig bei einem in China ansässigen Abkommensberechtigten eine Doppelbesteuerung durch die Anrechnungsmethode vermieden werden. Hierbei wird die in Deutschland entrichtete Steuer auf die in China auf diese Einkünfte erhobene Steuer angerechnet, wobei diese Anrechnung nur in Höhe der tatsächlichen chinesischen Steuer möglich ist. Hierbei kann es zu Anrechnungsüberhängen kommen, wodurch eine Doppelbesteuerung gegebenenfalls nicht vollständig vermieden werden kann. Bei Dividendeneinkünften kann eine chinesische Gesellschaft, die mindestens 20 Prozent (bislang zehn Prozent) der Anteile an einer deutschen Gesellschaft hält, neben den fünf Prozent Quellensteuer auch die auf ihren Anteil entfallende deutsche Körperschaftsteuer anrechnen.

Bei einem in Deutschland ansässigen Abkommensberechtigten bleibt es dagegen weiterhin grundsätzlich bei der Freistellungsmethode mit Progressionsvorbehalt.

Dennoch kommt auch die Anrechnungsmethode in einigen Fällen zur Anwendung. Dies betrifft u. a. bestimmte Dividenden und Veräußerungsgewinne, Zinsen, Lizenzgebühren, Aufsichtsrats- und Verwaltungsratsgebühren und bestimmte Einkünfte von Künstlern und Sportlern.

Neu eingefügt wurde ein Aktivitätsvorbehalt, nach dem es anstelle einer Steuerfreistellung zu einer Anrechnung der chinesischen Steuer kommt, wenn die Einkünfte aus passiver Tätigkeit stammen. Ebenfalls neu hinzugekommen ist eine Switch-over-Klausel für Fälle, in denen nach erfolgloser Durchführung eines Verständigungsverfahrens ein Qualifikations- oder Zurechnungskonflikt zu einer Nichtbesteuerung oder einer Niedrigbesteuerung führt. Daneben kann auch, nach vorheriger Konsultation und Notifikation der chinesischen Behörden, ein Wechsel von der Freistellungs- zur Anrechnungsmethode für bestimmte Einkünfte erfolgen.

Weitere Änderungen im Kurzüberblick

Auch die länderübergreifende Zusammenarbeit der Steuerbehörden wird durch das neue Abkommen intensiviert. Damit ist künftig auch ein Austausch von Informationen zur Anwendung und Durchsetzung von innerstaatlichem Recht möglich. Bislang bezieht sich der Informationsaustausch nur auf Auskünfte zur Durchführung des Abkommens. Ebenfalls neu hinzugekommen ist eine Regelung, die es einem Vertragsstaat ermöglicht, Steueransprüche des anderen Vertragsstaats in dessen Namen durchzusetzen. Auch findet sich erstmals im neuen Abkommen eine Regelung, nach der nationale Missbrauchsvorschriften, wie z. B. § 42 Abgabenordnung, ungeachtet abweichender Regelungen im DBA anwendbar bleiben.

Fazit

Das neue Abkommen berücksichtigt zum einen die Fortentwicklung des nationalen Steuerrechts der beiden Länder, aber auch die des internationalen Steuerrechts. Zudem entspricht das neue Abkommen in den Grundzügen denen, die China mit benachbarten europäischen Staaten abgeschlossen hat, und beinhaltet eine Reihe von Vergünstigungen gegenüber dem derzeitigen Abkommen. Ob das neue Abkommen in der Praxis auch zu mehr Klarheit in der Abkommensanwendung beitragen wird, bleibt abzuwarten. In den kommenden Ausgaben des *China Compass* werden wir auf ausgewählte Aspekte des neuen Abkommens und die sich daraus ergebenden Gestaltungsüberlegungen noch vertiefend eingehen.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Karsten Ley

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

Christian Richter

Tel.: +49 211 981-2206
christian.richter@de.pwc.com

Stefan Schmid

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

Chinas Position in der internationalen Debatte um Steuermisbrauch und Gewinnverlagerung

Die Initiative zur Anpassung der nationalen Steuersysteme und der zwischenstaatlichen Vereinbarungen an die Bedingungen der globalisierten Wirtschaft und der technischen Entwicklung geht von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) aus, der China nicht angehört. Dessen ungeachtet verfolgt das Land die Auseinandersetzung mit großem Interesse. Maßnahmen der chinesischen Zentralregierung im Zusammenhang mit der aktuellen Diskussion sind bislang zwar noch nicht zu beobachten, dafür hat das Land zwei Papiere der internationalen Organisation unterzeichnet und damit zumindest symbolisch einen großen Schritt in Richtung internationaler Kooperation in Steuerangelegenheiten getan. Warum sich China bislang eher zurückhält, welche eigenen Interessen es verfolgt und was von Beijing im internationalen Kampf gegen den Steuermisbrauch zu erwarten ist, loten für Sie Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl aus.

Die internationale Diskussion

Unter den Stichworten „Aushöhlung von Bemessungsgrundlagen und Gewinnverlagerungen“ (*Base Erosion and Profit Shifting*, BEPS) und „Aggressive Steuerplanung“ (*Aggressive Tax Planning*) findet zurzeit eine intensive internationale Diskussion statt. Dabei streiten die Wirtschaftsbeteiligten darüber, wie man die nationalen Steuersysteme und zwischenstaatlichen Vereinbarungen, die das Zusammenwirken der unterschiedlichen nationalen Steuersysteme regeln sollen (Stichwort: Doppelbesteuerungsabkommen), an die Gegebenheiten der Globalisierung und der technischen Entwicklungen (Stichwort: E-Commerce) anpassen kann. Gesucht wird eine Lösung, die das Spannungsfeld zwischen der zunehmenden Mobilität von Unternehmensgewinnen bei vermehrt IP-basierten Geschäftsmodellen und dem Wettbewerb der Steuersysteme auflöst.

Ihren Ausgang nahmen die Diskussionen um BEPS in einem Aktionsplan der OECD im Juli 2013 (*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*). Das Papier legt zum einen die Probleme dar und enthält zum anderen einen Maßnahmenkatalog, der dabei helfen soll, Lösungen zu entwickeln. Dabei ist der Aktionsplan selbst nur der Rahmen, während konkrete Maßnahmen in eigenen OECD-Arbeitsgruppen erarbeitet werden.

Themen des Beitrags

- internationale Debatte um Steuermisbrauch
- Chinas unterschiedliche Interessen in der Diskussion
- erster regionaler Aktionsplan in der Provinz Jiangsu

Der Maßnahmenkatalog umfasst 15 Aufgaben (Tab. 1).

Mit Blick auf die Tiefe und die Breite der adressierten Themen handelt es sich bei diesem Aktionsplan der OECD um eine Initiative, die es in einem solchen Umfang bisher noch nicht gegeben hat. Ambitioniert ist auch der Zeitplan: Die Masse der Maßnahmen soll bereits innerhalb von 24 Monaten umsetzungsreif sein.

In die Diskussion bringen sich neben der OECD und supranationalen Organisationen wie den Vereinten Nationen (UN) und der Europäischen Union auch einzelne Staaten ein. Der Aktionsplan wurde darüber hinaus von den Staaten der G 20 – und damit auch von China – auf ihrem Gipfel in St. Petersburg im September 2013 befürwortet.

Chinas Herangehensweise an Steuermisbrauch

Obwohl China kein OECD-Mitglied ist, sondern (neben anderen Schwellenländern) lediglich den Status eines *Key Partner* innehat, verfolgt es die Entwicklung um BEPS mit regem Interesse. Bereits seit längerer Zeit in Kraft sind in China ein Bündel von Maßnahmen genereller und spezieller Vorschriften zur Bekämpfung des Missbrauchs. Deren Ziele decken sich zwar teilweise mit Aspekten des BEPS-Maßnahmenkatalogs. Einzelne Verlautbarungen oder gezielte Maßnahmen der chinesischen Zentralregierung im Zusammenhang mit der aktuellen BEPS-Diskussion sind aber bislang noch nicht zu beobachten.

Allerdings hat China am 27. August 2013 das OECD-Übereinkommen „über gegenseitige Amtshilfe in Steuersachen“ (*Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters*) sowie am 6. Mai 2014 eine Erklärung zur Implementierung des neuen globalen OECD-Standards „für einen ständigen Austausch von Informationen, welche die Leistungsbilanz betreffen“ (*New Global Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information*) unterzeichnet. Damit hat das Land – zumindest auf dem Papier – einen großen Schritt in Richtung internationaler Kooperation in Steuerangelegenheiten gemacht.

Tab. 1 Maßnahmenkatalog der OECD

| Maßnahme | Beschreibung |
|---|---|
| 1. Lösung der Besteuerungsprobleme, die mit der digitalen Wirtschaft verbunden sind | Analyse digitaler Geschäftsmodelle und deren Wertschöpfungsketten, um eine angemessene Besteuerung sicherzustellen |
| 2. Neutralisierung der Effekte von „arrangierter hybrider Inkohärenz“ (<i>Hybrid Mismatch Arrangements</i>) | Internationale Abstimmung der Besteuerung von Unternehmenseinkünften, besonders zur Vermeidung von Qualifikationskonflikten und Besteuerung nach Substanz |
| 3. Stärkung der Vorschriften zur Hinzurechnungsbesteuerung für von Steuerinländern beherrschte ausländische Firmen (<i>Controlled Foreign Company, CFC-Rules</i>) | |
| 4. Begrenzung der Erosion von Besteuerungsgrundlagen durch Abzug von Zins- oder sonstigen finanziellen Aufwendungen | |
| 5. Wirksamere Bekämpfung steuerschädlicher Praktiken unter Berücksichtigung von Transparenz und Substanz | |
| 6. Verhinderung von Abkommensmissbrauch | Wiederherstellung der vollständigen Effekte und Vorteile internationaler Standards |
| 7. Verhinderung der künstlichen Umgehung des Status als Betriebsstätte | |
| 8. Verrechnungspreise: immaterielle Wirtschaftsgüter | Gewährleistung der Übereinstimmung zwischen Verrechnungsergebnissen und Wertschöpfung, speziell durch Überarbeitung von internationalen Verrechnungspreisgrundsätzen |
| 9. Verrechnungspreise: Risiken und Kapital | |
| 10. Verrechnungspreise: sonstige risikoreiche Transaktionen | |
| 11. Entwicklung von Methoden zur Erfassung und Analyse von BEPS-Daten und Gegenmaßnahmen | Gewährleistung von Transparenz aufseiten von Verwaltung und Unternehmen bei gleichzeitiger Förderung von erhöhter Planungssicherheit und Berechenbarkeit, insbesondere durch Informationsaustausch, laufende Überwachung der BEPS-Maßnahmen, die Schaffung klarer Regeln für Verrechnungspreisdokumentationen und die Ausweitung von Verständigungs- und Schiedsverfahren |
| 12. Verpflichtung von Steuerpflichtigen zur Offenlegung ihrer aggressiven Steuerplanungsmodelle | |
| 13. Überprüfung der Verrechnungspreisdokumentation | |
| 14. Verbesserung der Effizienz von Streitbeilegungsmechanismen | |
| 15. Entwicklung eines multilateralen Instruments | |
| | Schaffen eines Instruments, das es möglich macht, bilaterale Abkommen schneller zu ändern |

Es scheint jedoch aufseiten des chinesischen Staats keinen Konsens darüber zu geben, wie aktiv sich das Land in die Diskussion um BEPS einbringen soll. So gibt es Stimmen aus der zentralen Steuerbehörde (State Administration of Taxation, SAT), die sich für ein stärkeres Engagement aussprechen, da das Resultat der Diskussion direkten Einfluss auf Chinas Stand im Rahmen der internationalen Besteuerung haben könnte. Andere Stimmen stehen einem solchen Engagement kritisch gegenüber und wenden dagegen ein, die OECD sei eine von etablierten Industriestaaten dominierte Organisation und nehme auf die Belange eines aufstrebenden Staats wie China nur wenig Rücksicht.

Unabhängig von diesen Meinungsverschiedenheiten ist etwas anderes festzuhalten: China verfügt nur über eine begrenzte Zahl von Verwaltungsfachleuten, die das entsprechende Know-how mitbringen, um sich an den Diskussionen um BEPS ernsthaft zu beteiligen.

Folglich bringt sich China auf OECD-Ebene zurzeit zwar aktiv ein, aber entsprechend seiner eigenen Interessenlage begrenzt auf bestimmte Schwerpunkte. Die Leitung der Aktivitäten hat dabei eine Taskforce innerhalb der SAT. Der

Aktivitätsgrad bei den unterschiedlichen Themen kann grob in drei Kategorien eingeteilt werden:

Großes Interesse

Die SAT schätzt die Bedeutung als hoch ein und beobachtet die Diskussionen in den Arbeitsgruppen aktiv bzw. arbeitet mit. Das betrifft unter anderem die Maßnahmen 1, 6 bis 10 und 13 (digitale Wirtschaft, Verhinderung von Abkommensmissbrauch, Betriebsstätten und Verrechnungspreise).

Mittelmäßiges Interesse

Die SAT erwartet nur begrenzte Auswirkungen auf die eigenen Positionen und beobachtet daher die Arbeit der OECD, ohne sich einzubringen. Das betrifft unter anderem die Maßnahmen 3 (Stärkung der Hinzurechnungsbesteuerung) und 14 (Effizienz von Streitbeilegungsmechanismen).

Geringes Interesse

Die SAT bringt sich nicht ein, da die Relevanz für China als gering eingeschätzt wird. Das betrifft unter anderem die Maßnahme 2 (Beseitigung von Qualifikationskonflikten).

Chinas Interessen

Im Folgenden umreißen die Autoren zu den Maßnahmen mit großem Interesse für China eine mögliche Haltung der chinesischen Regierung bzw. der SAT. Diese Skizze orientiert sich an allgemeinen Themenfeldern bzw. Trends des chinesischen Steuerrechts.

Mit Blick auf die digitale Wirtschaft (Maßnahme 1) dürfte China die Meinung der OECD teilen, nach der die derzeitigen internationalen Regelungen zur Gewinnabgrenzung über Betriebsstätten bzw. Quelleneinkünfte für bestimmte Tätigkeiten die Realität der digitalen Wirtschaft nicht mehr widerspiegeln. Das Interesse Chinas speist sich aus den folgenden beiden Tatsachen: Chinas eigene digitale Industrie ist noch schwach entwickelt, China sieht sich daher auf diesem Feld als Entwicklungsland und als benachteiligt an; gleichzeitig gehört die chinesische Bevölkerung zu den intensivsten Nutzern von Onlineplattformen für z. B. Shopping und soziale Netzwerke, der Markt ist damit für internationale Konzerne sehr attraktiv.

Bezüglich der Verhinderung eines Missbrauchs von Abkommen (Maßnahme 6) dürfte Chinas Interesse als typischer Quellenstaat darin liegen, neue Regeln dahingehend zu beeinflussen, dass die Besteuerung an der Quelle gesichert wird.

Die Besteuerung von Betriebsstätten ist ein laufendes Thema in China. Gleichzeitig sehen viele Entwicklungsstaaten in der Bekämpfung der Umgehung von Betriebsstätten (Maßnahme 7) ein zentrales Instrument, um auch andere Maßnahmen umzusetzen (darunter die Maßnahmen 1 und 6). Die SAT dürfte daher versuchen, auf diesem Feld eine deutliche chinesische Position zur Geltung zu bringen (Stichwort: Servicebetriebsstätte).

Für Verrechnungspreise (Maßnahmen 8 bis 10) interessiert sich die SAT bereits seit Längerem. So hat sich die Behörde bereits mit Blick auf die BEPS-Diskussion z. B. auch bei der Überarbeitung des UN-Handbuchs zu Verrechnungspreisen eingebracht (*State Administration of Taxation, People's Republic of China, Views on Service Fees and Management Fees*) und dabei vor allem eine exzessive Verrechnung von Managementleistungen (*Management Fees*) kritisiert. Diese *Management Fees* sind nach chinesischer Auffassung eher Anteilseignerkosten und sollten daher nicht im Wege der Verrechnung auf andere übertragen werden.

Hintergrund 1

Gebühren für Managementdienstleistungen im Konzernverbund sind in China traditionell steuerlich unbeachtlich. Dies hat sich auch mit der Reform des Körperschaftsteuersystems 2008 nicht geändert: Nach Artikel 49 der Durchführungsverordnung (*Detailed Implementation Regulations*) zum chinesischen Körperschaftsteuergesetz gelten derartige Gebühren als nicht abzugsfähige Ausgaben.

Dies spiegelt die Haltung Chinas wider, sich stärker auf Wertschöpfung und lokalspezifische Vorteile zu konzentrieren und den Beitrag von Kontroll- und Entscheidungsfunktionen im Vergleich zur Einschätzung der OECD-Staaten als geringer einzustufen. Um dennoch eine schärfere Abgrenzung zwischen (in China steuerlich abzugsfähigen) Servicegebühren und Managementgebühren zu erreichen, werden in der Stellungnahme an die UN folgende zusätzliche Prüfungsaspekte angeregt:

- Der Vorteilstest (*Benefit Test*), nach dem geprüft wird, ob eine Leistung erbracht worden ist, sollte nach Ansicht der SAT auf beide Parteien ausgeweitet werden. Stellt sich dabei heraus, der Empfänger hatte zwar einen Vorteil aus der Leistung, das gilt aber auch bzw. umso mehr für den Leistungserbringer, soll eine Verrechnung der Leistung ausgeschlossen sein.
- Der *Benefit Test* soll in Betracht ziehen, ob die erbrachten Leistungen von der Tochtergesellschaft benötigt werden. Die SAT bezweifelt dies z. B. für komplexe Beratungsleistungen an Unternehmen mit Routinefunktionen.
- Es sollte eine verstärkte Prüfung dahingehend erfolgen, ob erbrachte Dienstleistungen nicht bereits anderweitig vergütet worden sind.
- Es sollte geprüft werden, inwieweit Leistungen nicht bereits durch ein lokales Managementteam beim Leistungsempfänger abgedeckt werden und die Leistungen anderer Konzerngesellschaften damit eine unnötige Duplizierung von Leistungen sind.

Um eine effektive Durchsetzung der Regeln zu den Verrechnungspreisen (Maßnahme 13) hinsichtlich dieser Thematik zu gewährleisten, begrüßt die SAT die Einführung eines Stammdokuments (*Masterfile*) und länderbezogener Berichtspflichten (*Country-by-Country Reporting*). Dabei vertritt die SAT die Ansicht, Steuerpflichtige sollten dazu verpflichtet werden, in dem *Masterfile* auch Angaben zur Gestaltung der Verrechnungspreise im Bereich der konzern-internen Leistungen (*Inter-Company Services*) zu machen sowie zu veröffentlichen, in welcher Höhe Servicegebühren an einzelne Gesellschaften belastet worden sind. Damit geht die Forderung der SAT weit über die bisherigen Planungen auf Ebene der OECD hinaus, die bislang im Rahmen des

Country-by-Country Reporting allenfalls eine Betrachtung bis zur Einzelstaatsebene vorsehen.

Hintergrund 2

Bislang sind Unternehmen nach den Verrechnungspreisrichtlinien der OECD gehalten, Informationen zu verbundenen Unternehmen nur insoweit preiszugeben, als dies für die einzelne länderspezifische Dokumentation notwendig ist. Im Rahmen der OECD-Maßnahme 13 ist nun geplant, die Unternehmen zur Erstellung eines Stammdokuments (*Masterfile*) zu verpflichten. Dieses soll diverse konzernrelevante Sachverhalte einheitlich darstellen und allen involvierten Steuerjurisdiktionen zugänglich machen. Ergänzend zum *Masterfile* soll als separat einzureichendes Dokument ein *Country-by-Country Report* für jeden Staat u. a. Aktivitäten, Gewinnallokation und Steuerbelastung offenlegen. Unverändert bleiben soll die Pflicht zur Erstellung einer landesbezogenen Verrechnungspreisdokumentation.

Erster Vorstoß gegen Missbrauch in Jiangsu

Während eine offizielle Position der Zentralregierung zu BEPS noch nicht vorliegt, hat das State Tax Bureau (STB) der Provinz Jiangsu einen ersten Schritt hin zu einer Konkretisierung des BEPS-Aktionsplans unternommen. Am 29. April veröffentlichte das STB ein Positionspapier mit dem Titel *Administrative Plan for International Taxation Compliance in 2014–2015*.

Hintergrund 3

Jiangsu ist eine Nachbarprovinz von Shanghai und einer der populärsten Investmentstandorte für ausländische Unternehmen in China. In den letzten Jahren entfielen mehr als 30 Prozent aller ausländischen Investitionen auf diese Provinz.

Das STB hat 13 Felder ausgemacht, in denen es Risiken für eine konsistente Besteuerung von Unternehmen erkennt. Im Einzelnen sind das:

1. Umgehung der chinesischen Jurisdiktion durch Einschaltung von Offshore-Strukturen
2. Entzug von Steuersubstrat durch grenzüberschreitende Finanzierungen
3. Verlagerung von Gewinnen durch Übertragung von immateriellen Vermögensgegenständen an ausländische

- verbundene Unternehmen ohne entsprechende Gegenleistung
4. fehlende oder unvollständige Meldung ausländischer Einkünfte
5. unangemessenes Verhältnis zwischen Funktionen und Profitabilität von chinesischen Gesellschaften
6. Gewinnverlagerung durch grenzüberschreitende Zahlungen an nahestehende Personen
7. Aufrechnung von Leistungen zwischen nahestehenden Personen
8. Gewinnverlagerung durch den Kauf von ausländischen nahestehenden Unternehmen zu unangemessenen Preisen
9. unangemessen niedrige Entlohnung von Forschungs- und Entwicklungsleistungen in China
10. unangemessen niedrige Entlohnung von versteckten Kosten, die von der chinesischen Gesellschaft zugunsten des Konzerns getragen werden
11. Steuervermeidung durch Gründung von substanzlosen Gesellschaften in Steueroasen oder Nutzung von Auslandskonten
12. keine Erklärung von Kapitaleinkünften in der voroperationellen Phase
13. Vermeidung von Betriebsstätten durch die Einschaltung von chinesischen Tochtergesellschaften und anschließender Leistungserbringung an diese

Die Steuerzahler werden daran „erinnert“, auch in diesen 13 Bereichen eine Besteuerung gemäß den bestehenden chinesischen Regelungen vorzunehmen. Das STB gibt konkrete Handlungsempfehlungen für Behörden und Steuerpflichtige. Es ist zu erwarten, dass in den hier identifizierten Bereichen künftig ein Prüfungsschwerpunkt der Steuerbehörden liegen wird.

Das Papier enthält auch einen Aktionsplan für die Steuerbeamten, um effektiver gegen BEPS vorgehen zu können. Dazu gehören

- effektive Steuerprüfungen durch Aufstockung der Ressourcen, Einrichtung einer spezialisierten Prüfungsbehörde sowie eines risikobasierten Prüfungsansatzes
- die Schaffung der Voraussetzungen für einen risikobasierten Prüfungsansatz, speziell verstärkte Kommunikation aller Behörden sowie das Aufsetzen einer mit behördeninternen sowie externen Informationen gespeisten Datenbank
- Maßnahmen zur Behebung der Informationsasymmetrie zwischen Behörden und Unternehmen, v. a. durch verstärkte Kommunikation mit Unternehmen und deren Steuerberatern und Informationsaustausch mit den Steuerbehörden anderer Staaten

Die starke Aktivität des STB zeigt: Die dargelegten Maßnahmen sind keine Papiertiger. Bis Ende Juni wurden bereits 30 Unternehmen identifiziert und teilweise angeschrieben, bei denen das STB vermutet, mit hoher Wahrscheinlichkeit schädliche Praktiken aufzudecken. Bis Mitte 2015 soll ein Großteil der Prüfungen abgeschlossen sein und der Prozess evaluiert werden.

Fazit

Multinationale Unternehmen sollten die OECD-Maßnahmen gegen BEPS bei ihrer Steuerplanung fest im Blick haben und länderspezifische Entwicklungen dabei nicht vernachlässigen. In China tätige Unternehmen sind gut beraten, speziell den Bereich Verrechnungspreise in den Brennpunkt zu stellen. Für die entsprechende Planung und Dokumentation empfiehlt es sich, die aktuellen Verlautbarungen der SAT zu berücksichtigen. Zuletzt darf bei allen durch BEPS adressierten Maßnahmen nicht vernachlässigt werden, wie wichtig in China eine frühe und offene Kommunikation mit den Steuerbehörden ist.

Bei der Einschätzung von BEPS-Risiken für Ihr Unternehmen, der Identifizierung der richtigen Ansprechpartner sowie der Kommunikation mit den Behörden unterstützen Sie die Experten von PwC vor Ort gern.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Lukasz Mehl

Tel.: +86 21 2323-1083

lukasz.mehl@cn.pwc.com

Alexis de Méyère

Tel.: +86 21 2323-1537

alexis.i.meyere@cn.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Neueste Entwicklung im Derivatemarkt

Nach mehr als zwanzig Jahren der Öffnung und der wirtschaftlichen Reformen hat China einen entscheidenden Schritt in der Entwicklung seiner Wirtschaft getan und mit der Errichtung eines marktwirtschaftlichen Systems begonnen. Die Marktwirtschaft der Zukunft befindet sich derzeit allerdings noch in einem Anfangsstadium und kann nicht ausreifen, ohne dass einige substanzielle Werkzeuge in diesem Markt eingeführt werden. Derivate sind eines davon und wohl das Finanzinstrument, das der Markt zurzeit am nötigsten braucht. – Kevin Liu bringt Sie auf den aktuellen Stand.

Grundsätzlich ist ein Derivat nur eine besondere Art von Vertrag, der seinen Wert aus der Entwicklung der zugrunde liegenden Finanzinstrumente, beispielsweise Aktien oder Zinsen, ableitet. Mit der Schaffung von Derivaten und dem Entstehen des Derivatemarkts gelang es dem Marktsystem vieler, vor allem hoch entwickelter Volkswirtschaften dank der einzigartigen Merkmale und Vorteile von Derivaten, Werkzeuge für die Risikoverlagerung (Hedging), für Spekulationszwecke oder für den Zugang zu andernfalls schwer handelbaren Anlagen oder Märkten zur Verfügung zu stellen. Die positiven Erfahrungen dieser hoch entwickelten Volkswirtschaften belegen die Bedeutung und Notwendigkeit des Derivatemarkts.

Eine Untersuchung zu Chinas gegenwärtiger wirtschaftlicher Lage und seinem Finanzmarkt sowie ein Vergleich zwischen dem Derivatemarkt Chinas und bereits ausgebildeten ausländischen Derivatemarkten haben ergeben: Für China ist es unbedingt notwendig, seinen Derivatemarkt weiter auf- und auszubauen, und zwar nicht nur, um der internationalen Praxis zu entsprechen, sondern auch wegen der Notwendigkeit, Regeln für die wirtschaftliche Entwicklung in China aufzustellen. Die Etablierung des Derivatemarkts wird die Kapitalstruktur und die Fähigkeit der Geschäftsbanken, Gewinne zu erzielen, steigern, die Wirkung geldpolitischer Maßnahmen verstärken und mehr internationales Kapital in das Land holen. All dies wird das zukünftige Wachstum der chinesischen Wirtschaft ankurbeln.

Themen des Beitrags

- grundsätzliche Bedeutung von Derivaten für China
- aktueller Derivatemarkt
- Herausforderungen beim Ausbau

Der aktuelle Markt

Bisher dominieren Rohstoffe den chinesischen Derivatemarkt; 66 Prozent der insgesamt weltweit gehandelten Warentermingeschäfte (*Commodity Futures*) werden laut Angaben der World Federation of Exchanges an chinesischen Börsen gehandelt. Allerdings hinkt die Entwicklung anderer Anlageklassen deutlich hinterher, beispielsweise stehen nur ein inländisches aktiengebundenes Wertpapier (*Equity-linked Future*, erst 2010 eingeführt) und keinerlei inländische Aktienoptionen zur Verfügung. Zwei Nachrichten aus der letzten Zeit haben allerdings die allgemeine Aufmerksamkeit auf neue Entwicklungen in Chinas Derivatemarkt gelenkt.

Nachricht vom 2. Januar 2014

Shanghai Clearing House beginnt mit dem Clearing von Zinsderivaten (Zinsswaps) in Renminbi; damit startet China als fünftes Land das Freiverkehrs-Clearing (*OTC Clearing*) in der Region Asien-Pazifik.

Quelle: www.asia-first.com/newsletter/shanghai-clearing-house-starts-otc-clearing.html

Am 2. Januar 2014, dem ersten Tag des Betriebs, rechnete das Shanghai Clearing House (SCH) 59 Zinsswaps zwischen 15 Finanzinstituten im Wert von nominell fünf Milliarden Chinesischen Yuan (827 Millionen US-Dollar) ab. SCH hat bereits 21 Finanzinstitute als Clearing-Mitglieder aufgenommen, die sich für den Clearing-Service registriert haben, darunter zwei internationale Banken, die Bank of East Asia und HSBC.

Definition Clearing

„Feststellen von gegenseitigen Forderungen, Verbindlichkeiten und Lieferverpflichtungen. In einem Clearing-Prozess werden Angaben übermittelt und abgestimmt. In einigen Fällen werden auch die Abschlüsse sowie sonstige für die Abwicklung notwendigen Angaben bestätigt. In einem Clearing-System gibt es einen zentralen Vertragspartner (das Clearing-Haus) und verschiedene Clearing-Mitglieder, die meist international tätige Banken sind.“

Quelle: www.risk.net/asia-risk/news/2323246/shanghai-clearing-house-becomes-fifth-in-asia-to-start-otc-clearing

Der Aufbau eines Markts für Zinsderivate (Zinsswap) mit einer zentralen Clearing-Stelle steht im Einklang mit den Zielen der Politik der chinesischen Finanzbehörden. Sie sieht u. a. die Förderung eines mehrstufigen Finanzmarkts mit vielfältigen Finanzprodukten vor sowie die Schaffung von Rahmenbedingungen für das zentrale Clearing aller Derivate. Das hob Zhou Xiao Chuan, Präsident der People's Bank of China, in einer Rede hervor. SCH wurde mit der Entwicklung eines mehrstufigen Clearing-Systems für die Mitglieder, strenger Risikomanagementgrundsätze und einer Organisationsstruktur beauftragt, die die Wettbewerbsfähigkeit und das Entwicklungspotenzial steigern soll. Mit der Ausweitung des jungen chinesischen Derivatemarkts gewinnt Clearing zunehmend an Bedeutung.

Nachricht vom 6. März 2014

Shanghai Stock Exchange plant in diesem Jahr die Einführung von Einzelaktioptionen für Spitzenwerte.

Quelle: www.reuters.com/article/2013/03/07/china-stocks-options-idUSL4NOBZ05S20130307

Die bevorstehende Einführung von Optionen auf Einzelaktien an der Shanghaier Börse zu einem späteren Zeitpunkt in diesem Jahr ist Teil von Chinas Vorstoß in Richtung einer stärkeren Marktliberalisierung. Dies wird als weiterer Schritt in Chinas Bemühen betrachtet, nach der Einführung von Aktienindex-Futures und Futures auf Staatsanleihen (*Treasury Bond Futures*) derivative Produkte zu fördern.

Die Einführung wird von den Marktteilnehmern begrüßt, da die neuen Produkte ihnen mehr Absicherungsmöglichkeiten zur Reduzierung des mit dem gehaltenen Kontraktgegenstand verbundenen Risikos und zur Streuung ihrer Anlageportfolios und Verwaltungsstrategien bieten.

Nach Luo Xu Feng, Chief Executive von Nanhua Futures in Hangzhou, ist die Einführung von Optionen ein Meilenstein und ein Signal für die zukünftige Entwicklung des chinesischen Derivatemarkts. Seine Einschätzung: „Bisher war die Palette der börsengehandelten Derivate in China sehr begrenzt. Mit nur einem Produkt im Bereich Devisentermingeschäfte (Futures) mit Aktien ist die Funktion des Derivatemarkts eingeschränkt und die Nutzer von Futures haben bei der Gestaltung ihrer Portfolios nur eine sehr begrenzte Auswahl. Daher hat die Einführung von Optionen so weitreichende Auswirkungen. Zunächst wird sie eine Reform der für den chinesischen Derivatemarkt relevanten Vorschriften auslösen. Anschließend wird sie zu einer Veränderung der Anlegerstruktur führen. Und zu guter Letzt wird sich die Derivatelandschaft in China verändern.“

Derzeit gibt es keinen Optionsmarkt in China. Die China Securities Regulatory Commission unterstützt allerdings die Einführung von Optionsprodukten, die Anlegern die

Möglichkeit bietet, Erfahrungen beim Optionshandel als möglichem Wegbereiter für eine Erschließung des chinesischen Markts zu sammeln. Luos Kommentar: „Die Einführung von Optionen versetzt China in die Lage, als Markt professioneller zu werden, unterstützt die rasche Entwicklung der zugrunde liegenden Technologie und wird zum Schrittmacher für Chinas Integration in den Weltmarkt.“

Herausforderungen bei der Entwicklung des chinesischen Derivatemarkts

Unterentwickelter Basiswertemarkt

Der Derivatemarkt ist eine Erweiterung des Basiswertemarkts, und beide Märkte werden durch dieselben wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflusst. Der Basiswertemarkt umfasst vor allem den Rohstoff-, den Aktien-, den Anleihe- und den Devisenmarkt. Chinas Basiswertmärkte sind relativ schwach entwickelt und es bedarf aktiver Maßnahmen, um die Entfaltung dieser Märkte voranzutreiben. Der Basiswertemarkt ist der Eckpfeiler für die Entwicklung des Derivatemarkts, daher muss China die Entfaltung des Basiswertemarkts energisch vorantreiben. Ein überhasteter Ausbau des Derivatemarkts würde unausweichlich unerwünschte Folgen haben und die normale Entwicklung des Basiswertemarkts einschränken.

Geringe Auswahl an derivativen Produkten

Der Derivatemarkt in China ist noch immer durch die geringe Vielfalt an gehandelten Derivaten und einen niedrigen Umsatz gekennzeichnet. Da es an unabhängiger Produktforschung und Produktgestaltung mangelt, werden viele derivative Produkte direkt aus dem Ausland importiert. Aus diesem Grund hat China im internationalen Markt keinen Einfluss auf die Konditionengestaltung. Im Allgemeinen bietet ein aktiver Derivatemarkt eine große Bandbreite an Transaktionen, was für den chinesischen Markt Anstoß sein sollte, seine Produktentwicklung zu intensivieren und insbesondere Zins-, Währungs- und Aktien-Futures sowie Optionen einzuführen.

Mangelhaftes Regulierungssystem für den Derivatemarkt

Unzureichende Gesetze und Vorschriften im Derivatemarkt lassen den Ruf nach einer präziser funktionierenden Aufsichtsbehörde mit klaren Überwachungspflichten laut werden. Um speziell den Derivatemarkt zu stärken, müssen die Formulierungen von Vorschriften für die Einführung des strengen Margen- und des Abrechnungssystems für den Derivatemarkt verfeinert werden. Innerhalb vernünftiger gesetzlicher Normen würden frei handelbare Produkte zu einer gesunden und geordneten Entwicklung führen.

Fehlende Fachleute

China fehlen in der Entwicklung von derivativen Produkten erfahrene Fachkräfte. Um den Aufbau von Fachpersonal für den Derivatemarkt voranzutreiben, könnte man Talente aus der Finanzbranche weltweit zusammenbringen oder solche Fachleute durch entsprechende Ausbildung im Rahmen gemeinsamer Anstrengungen von Universitäten und Wirtschaft im Inland selbst entwickeln.

Literaturhinweise

Tian Li: „Research on Necessity of the Establishment of Financial Derivative Market in China“; in: *The Journal of American Science*, 1 (1), 87–90, 2005.

Hui Gao, Ying Jun Sun: „Research of derivatives markets development of China“, in: *Advances in Applied Economics and Finance*, Band 2, Nr. 3, 407–413, 2012.

Aussichten

Auch wenn die Bedingungen in China für den Aufbau des Derivatemarkts aktuell nicht perfekt sind, ist doch der Trend hin zur Entwicklung eines Derivatemarkts unumkehrbar. Der chinesische Derivatemarkt ist jung und steht vor vielen Herausforderungen, aber sein Aufbau ist existenziell für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes. Durch die Weiterentwicklung des Derivatemarkts erhält China mehr Einfluss auf die Gestaltung der Konditionen, kann den Aufbau eines modernen Marktsystems optimieren, die wirtschaftliche Sicherheit erhöhen und ein solides und schnelles Wirtschaftswachstum sicherstellen. China besitzt das Potenzial, einer der bedeutendsten Derivatemärkte zu werden.

Ihre Ansprechpartner

Kevin Liu

Tel.: +41 58 792-2458
kevin.liu@ch.pwc.com

Thomas Heck

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

Stefan Schmid

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

Ausländische Direktinvestitionen in Südkorea

Die Geschichte der Republik Korea (Südkorea) weist einige Parallelen zu der Deutschlands auf. So hat sich, ähnlich der Entwicklung, die als deutsches „Wirtschaftswunder“ bezeichnet wird, Südkorea innerhalb kurzer Zeit von einem der ärmsten Länder der Erde zu einer Industrienation entwickelt (das „Wunder vom Han-Fluss“). Auch die Teilung des Landes und die Gründung der Demokratischen Volksrepublik Korea (Nordkorea) vollzog sich in einem Prozess, der dem der deutschen Teilung ähnelt. Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass die Regierung von Präsidentin Park Geun Hye gerade den starken deutschen Mittelstand mit seinen „Hidden Champions“ als Vorbild für südkoreanische mittelständische Unternehmen und als Gegenpol zu den großen Konzernen (Jaebeol) hochhält. Im aktuellen Beitrag geben Ihnen unsere Südkorea-Experten Jens Buslei und Gerth Wächter einen ersten Überblick über den Investitionsstandort Südkorea und speziell die Vergünstigungen für (qualifizierte) Direktinvestitionen aus Deutschland.

Wirtschaft

Seit dem „Wunder vom Han-Fluss“ (1962 bis 1996) weist das Land gute wirtschaftliche Bedingungen auf: Das Wirtschaftswachstum ist stabil und lag in der ersten Dekade des neuen Jahrtausends bei durchschnittlich knapp fünf Prozent; im vergangenen Jahr (2013) bei etwa drei Prozent. Die Arbeitslosenquote ist mit etwa 3,1 Prozent gering. Im weltweiten Vergleich liegt die südkoreanische Wirtschaft, gemessen am nominalen Bruttoinlandsprodukt, auf einem beachtlichen 15. Platz, kaufkraftbereinigt sogar auf Platz 12. Das Pro-Kopf-Einkommen liegt in etwa auf Höhe des Durchschnitts der Europäischen Union (EU, ca. 24–25.000 Euro).

Da Südkorea kaum über eigene natürliche Ressourcen verfügt, investiert das Land umso stärker in die Ausbildung seiner Bevölkerung (Alphabetisierungsquote: rund 98 Prozent) und hat sich unter anderem auf Hightechprodukte spezialisiert. Der Mangel an Ressourcen erklärt auch das starke Interesse an umweltbewusster und effizienter Energiegewinnung sowie -nutzung. Weiterhin sorgt der zunehmende Wohlstand für eine wachsende Nachfrage nach Luxus- und Konsumgütern und für Bedarf im Bereich der Gesundheitsfürsorge.

Themen des Beitrags

- Fördermittel
- Vor-Ort-Unterstützung
- Erfahrungen ausländischer Unternehmen

Die südkoreanische Schiffbauindustrie und die Automobilproduktion liegen weltweit im Spitzenbereich. Stark ist das Land zudem im Stahlbau und in der Produktion von (Unterhaltungs-)Elektronik. Südkorea ist abhängig vom internationalen Handel, der einen Großteil des Bruttoinlandsprodukts ausmacht. Die wichtigsten Handelspartner sind China, Japan, die USA und die EU (besonders Deutschland).

Auch die geografische Lage in Ostasien sowie ein dichtes Netzwerk von 83 Doppelbesteuerungs- und zehn Freihandelsabkommen (weitere sind in Verhandlung) sprechen für ein Investment. So lassen sich in einer durchschnittlichen Flugzeit von nur drei Stunden rund 80 Millionenstädte von Südkorea aus erreichen. Mit den führenden Industrieregionen bestehen Doppelbesteuerungs- und Freihandelsabkommen oder werden derzeit verhandelt (Freihandelsabkommen bestehen unter anderem mit den USA, der EU, den ASEAN-Staaten und Australien; anvisiert sind Abkommen mit China und Japan). Solche Abkommen ermöglichen Unternehmen Zugänge zu den jeweiligen Märkten und erleichtern den internationalen Geschäftsverkehr. Auch der Ertragsteuersatz für Unternehmen in Höhe von rund 24 Prozent wird im ostasiatischen Raum (inklusive Südostasien) nur von wenigen Ländern unterboten, kann jedoch in Deutschland zu einer Hinzurechnungsbesteuerung nach dem Außensteuergesetz führen.

Mehrere Hundert deutsche Firmen, darunter namhafte DAX-Unternehmen, aber auch viele Mittelständler, sind bereits in Südkorea tätig. Ein bekannter deutscher Konzern hat sich den südlichen Teil der Halbinsel sogar als Standort für ein regionales Spartenhauptquartier ausgesucht.

Investmentmöglichkeiten

Abgesehen von Liefer- und Leistungsbeziehungen mit südkoreanischen Firmen, können sich ausländische Unternehmen in folgender Weise in Südkorea wirtschaftlich betätigen:

- Bei einer Repräsentanz, die lediglich zur Vertretung und Marktanalyse befugt ist und keine ertragsbringenden Geschäftstätigkeiten durchführen darf, ist kein Mindestkapital erforderlich.
- Betriebsstätten dürfen ertragsbringend, jedoch grundsätzlich nicht produzierend tätig sein. Auch hier ist kein Mindestkapital erforderlich. Der ausländische Investor

unterliegt mit den Einkünften der Betriebsstätte in Südkorea der Steuer.

- Als dritte Alternative, die besonders für produzierende Unternehmen geeignet ist, können Unternehmen eine (Tochter-)Gesellschaft gründen. Eine Mindestkapitalausstattung wird nach südkoreanischem Gesellschaftsrecht nicht vorausgesetzt.

Ausländischen Unternehmen, die sich in Südkorea engagieren möchten, stehen zudem verschiedene Gesellschaftsformen zur Verfügung. Entscheidet sich ein Investor (z. B. aus Gründen der Haftungsbeschränkung) für eine Kapitalgesellschaft, so sind in Südkorea drei Formen zu unterscheiden. Die *Chusik Hoesa* entspricht einer Aktiengesellschaft. *Yuhan Hoesa* und die im Vergleich etwas flexiblere, 2012 eingeführte *Yuhan Chegim Hoesa* sind einer deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung vergleichbar. Die Formen unterscheiden sich nach den letzten Änderungen im Gesellschaftsrecht nicht mehr wesentlich.

Bitte beachten Sie: Ähnlich wie in China stehen dem ausländischen Investor in Südkorea nicht sämtliche Branchen uneingeschränkt für Investments offen. So sind Betätigungen in den Branchen, die die nationale Sicherheit bzw. die öffentliche Ordnung betreffen (z. B. Landesverteidigung, Verwaltung des Finanzmarktes, Pensionskassen, Postservice etc.) untersagt und in anderen nur eingeschränkt möglich (z. B. über eine Beteiligungsquote unter 50 Prozent). Manche dieser Restriktionen wurden allerdings unter anderem durch das Freihandelsabkommen mit der EU gelockert. Auf diese Weise ist z. B. nunmehr eine indirekte Beteiligung von 100 Prozent im Telekommunikationsbereich möglich.

Qualifizierte Direktinvestitionen

Um Auslandsinvestitionen zu fördern, verabschiedete Südkorea nach der Asienkrise Ende der 90er-Jahre das *Foreign Investment Promotion Law* (FIPL), das Auslandsinvestitionen regelt und ausländischen Investoren zugutekommen soll. Zahlreiche andere Gesetze, die Vergünstigungen gewähren, darunter das Steuerrecht, verweisen auf das FIPL.

Damit eine ausländische Investition unter das FIPL fällt und somit als *Foreign Invested Company* gilt, muss ein ausländischer Investor mindestens 100 Millionen Südkoreanische Won (rund 70.000 Euro) in eine südkoreanische Gesellschaft investieren und grundsätzlich mindestens zehn Prozent der Stimmrechte oder des gesamten Eigenkapitals halten. Zudem ist der Status in einem Registrierungsverfahren durch die Steuerbehörden zu bescheinigen.

Vorteile für ausländisches Investitionskapital (*Foreign Invested Companies*)

Durch den Status der südkoreanischen Tochtergesellschaft als *Foreign Invested Company* kann der ausländische Investor eine Reihe von Vorteilen und Vergünstigungen in Anspruch nehmen.

Steuerbefreiungen (*Tax Holidays*)

Abhängig von ihrer Geschäftstätigkeit und ihrer Größe können *Foreign Invested Companies* für bis zu sieben Jahre ganz oder teilweise von der Körperschaftsteuer befreit werden. In gleicher Weise kann auch eine Reduzierung oder Freistellung von lokalen Steuern beantragt werden. Darunter fallen die Erwerbsteuer (*Acquisition Tax*), die Zulassungssteuer (*Registration Tax*) und die Grundsteuer (*Property Tax*). Einige Provinzregierungen und Städte gewähren Vergünstigungen für lokale Steuern sogar für bis zu 15 Jahre.

Bis voriges Jahr wurden auch Dividendenausschüttungen der *Foreign Invested Company* an ihren ausländischen Investor entsprechend den körperschaftsteuerlichen *Tax Holidays* freigestellt. Seit 1. Januar 2014 sind Dividendenausschüttungen jedoch nicht mehr begünstigt und unterliegen einer Quellensteuer in Höhe von mindestens 22 Prozent, die durch Doppelbesteuerungsabkommen in der Regel – so auch im Abkommen mit Deutschland – auf fünf Prozent (bei direkter Beteiligung von mindestens 25 Prozent) bzw. 15 Prozent (in anderen Fällen) abgesenkt wird. Die Anrechnung dieser Quellensteuer auf die deutsche Ertragsteuer hängt u. a. von der Beteiligungshöhe und der Rechtsform der investierenden Gesellschaft ab.

Fördermittel (*Cash Grant*)

Unter anderem für die Errichtung oder Erweiterung von Produktionsstätten, Forschungszentren oder anderen Investitionen, die einen wesentlichen positiven Effekt auf die südkoreanische Wirtschaft haben (z. B. die Errichtung eines regionalen Headquartiers, das mindestens zwei weitere Länder kontrolliert), können *Foreign Invested Companies* Zuschüsse beantragen. Voraussetzung ist unter anderem eine Beteiligung des ausländischen Investors von mindestens 30 Prozent.

Die Höhe des Zuschusses wird individuell durch eine Kommission festgelegt. Die Obergrenze beträgt 30 Prozent des Investitionsbetrages (40 Prozent bei Forschungszentren). Unternehmen sollten jedoch vor Antragstellung in Vorverhandlungen mit den Behörden eintreten, um die

Wahrscheinlichkeit und die Höhe des Zuschusses identifizieren zu können.

Vor-Ort-Unterstützung (*Site Support*)

Als Standort für seine Investitionen in Südkorea kann sich der ausländische Investor unter anderem für eine der folgenden Zonen entscheiden, deren Territorien sich teilweise überlappen:

Sonderwirtschaftszonen

Sonderwirtschaftszonen (*Foreign Investment Zones*) sind von der Regierung ausgewiesene Gebiete, in denen ausländische Investoren vergünstigt Grundstücke mieten können. Hierbei sind zwei Arten zu unterscheiden: die sogenannten Industriekomplexzonen (*Complex-Type Zones*), die eher für kleine und mittelständische Unternehmen gedacht sind (beispielsweise in Cheonan, Pyeongdong und Daebul), sowie die sogenannten individuellen Zonen (*Individual-Type Zones*), die auf Anfrage des Investors und nach Prüfung durch eine Kommission ausgewiesen werden. Individuelle Zonen setzen ein Mindestinvestitionsvolumen je nach Branche von zehn bis 30 Millionen US-Dollar voraus (rund 7,3 bis 22 Millionen Euro) und sind daher eher für große Unternehmen geeignet.

Freihandelszonen

Freihandelszonen (*Free Trade Zones*) wenden das Zollgesetz (*Customs Act*) grundsätzlich nicht an und dort ansässige Unternehmen kommen in den Genuss von Erleichterungen bei der Umsatzsteuer. Auch in diesen Zonen können Grundstücke zu verringerten Beträgen gemietet werden. Freihandelszonen befinden sich in der Regel in der Nähe von Häfen (z. B. Busan, Pohang oder Incheon) und Flughäfen (z. B. rund um den Internationalen Flughafen Incheon).

Freie Wirtschaftszonen

Freie Wirtschaftszonen (*Free Economic Zones*, FEZ) bieten ausländischen Investoren die notwendige Infrastruktur sowie auf Ausländer zugeschnittene Lebens- und Arbeitsbedingungen. Unter anderem sind dort ausländische Bildungsinstitutionen (Grund-, Mittel- und höhere Schulen) angesiedelt sowie Krankenhäuser. Dort besteht die Möglichkeit, in ausländischen Währungen zu zahlen, und die Behörden bieten ihren Service auch in ausländischen Sprachen an. FEZ gibt es unter anderem in Incheon, Busan-Jinhae sowie Daegu-Gyeongbuk.

Sonstiges

Für Einkommen, die der ausländische Investor aus seiner *Foreign Invested Company* erzielt (z. B. Dividenden, Zinsen oder Lizenzen) wird die Überweisung ins Ausland garantiert. Zudem sind solche Zahlungen auch dann möglich, sollte sich das zuständige Ministerium im Falle eines Notstands (z. B. einer Naturkatastrophe oder eines Krieges) gezwungen sehen, Devisengeschäfte temporär einzuschränken oder auszusetzen.

Ein weiterer Vorteil ist die Gewährung eines Visums für sogenannte unerlässliche Fachleute (*Essential Professionals*), die z. B. in Management, der Geschäftsführung oder der Produktion einer *Foreign Invested Company* eingesetzt werden. In Südkorea eingestellte Arbeitskräfte, Angestellte im Bereich der allgemeinen Verwaltung und Techniker gelten dagegen nicht als *Essential Professionals* im Sinne des FIPL.

Erfahrungen ausländischer Unternehmen in Südkorea

Festzuhalten bleibt: Trotz der proklamierten Förderung ausländischer Direktinvestitionen begegnen ausländische Unternehmer in Südkorea auch Schwierigkeiten. Die drei Kritikpunkte, die in diesem Zusammenhang am häufigsten genannt werden, sind:

- das Verhalten südkoreanischer Finanz- und Zollbehörden bei Außenprüfungen
- die trotz Freihandelsabkommen weiterhin bestehenden außertariflichen Hemmnisse
- die teilweise nicht aufeinander abgestimmten Gesetze und Steuergesetze, die heutige (gerade im internationalen Bereich) übliche Geschäftspraktiken nur bedingt berücksichtigen

Die in Südkorea tätigen Handelskammern (darunter die Europäische, die Deutsche und die Amerikanische) betreiben entsprechende Lobbyarbeit, um den südkoreanischen Gesetzgeber auf diese Probleme hinzuweisen und auf Besserung zu drängen.

Fazit

Südkorea ist für deutsche Investoren ein interessanter Markt, der Chancen bietet – besonders in der Automobil-, Health-care- und Konsumgüterindustrie. Zudem ist das Land auch aufgrund seiner geografischen Lage, der stabilen Wirtschaft sowie seiner internationalen Abkommen als Standort für regionale Headquarters sehr attraktiv.

Durch das *Foreign Investment Promotion Law* wird ausländischen Unternehmen der Zugang nach Südkorea erleichtert. Besonders investitionsintensive Unternehmen können von den beschriebenen Vorteilen profitieren.

Hemmnisse bestehen vor allem durch das Verhalten der Steuer- und Zollbehörden, die durch die Lobbyarbeit der Handelskammern allerdings in absehbarer Zeit behoben werden sollen.

Um negative steuerliche Konsequenzen in Deutschland (vor allem eine Hinzurechnungsbesteuerung) zu vermeiden, sollten sich interessierte Unternehmen auf jeden Fall steuerlich beraten lassen.

In eigener Sache

In Südkorea ist PwC die größte und mit Abstand führende Steuerberatungspraxis, was unter anderem durch verschiedene unabhängige Umfragen (z. B. *Global Tax Monitor*, *International Tax Review*) unter Geschäftsführern, Leitern Finanzen bzw. Leitern Steuern jährlich bestätigt wird. Zudem steht deutschen Unternehmen seit rund einem Jahr mit Jens Buslei bei PwC in Seoul ein deutscher Steuerexperte als Ansprechpartner zur Verfügung, der auch Ihre Fragen gern beantworten wird.

Ihre Ansprechpartner

Gerth Wächter

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

Jens Buslei

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

Erik Steiger

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

Abkommen über Handels- erleichterungen der Welthandels- organisation vorerst gescheitert

Nach langen Jahren und vielen Diskussionen hatten sich die Mitgliedsländer der Welthandelsorganisation Ende letzten Jahres auf eine Handelsreform geeinigt. Auf die Euphorie folgte Ende Juli 2014 die Ernüchterung: Das Abkommen wurde nicht angenommen. Weshalb scheiterte es im letzten Augenblick? Wie wichtig wäre es gewesen? Michel Anliker, unser Experte bei Worldtrade Management Services von PwC in Singapur, hat sich das Abkommen angesehen und den Prozess von der Einigung bis zum Scheitern verfolgt. Sein Beitrag verschafft Ihnen einen ersten Überblick.

Am 6. Dezember 2013 hätte auf Bali, Indonesien, Geschichte geschrieben werden können: Am Ende der neunten Ministerkonferenz hatten die Handelsminister aus 159 Mitgliedsländern der Welthandelsorganisation (WTO) gemeinsam das Abkommen über Handelserleichterungen (*Trade Facilitation*) genehmigt. Der Allgemeine Rat sollte das neue Abkommen am 31. Juli 2014 annehmen. Die Einigung wäre die erste umfassende Handelsreform seit Gründung der WTO im Jahr 1995 gewesen und hätte einen zwölfjährigen Stillstand seit den erfolglosen Verhandlungen der Doha-Runde beendet. Die Auswirkungen eines solchen Abkommens auf den Welthandel werden von Ökonomen auf einen Betrag zwischen 400 Milliarden und einer Billion US-Dollar beziffert. Durch das Abkommen sollten über 20 Millionen Arbeitsplätze geschaffen werden. Obwohl nach den Verhandlungen unter den Teilnehmern Einigkeit bestand und großer Optimismus vorherrschte, ist die am 31. Juli geplante Annahme des Abkommens am Widerstand Indiens gescheitert.

Faktoren der erfolgreichen Einigung

Im Vorfeld der Konferenz auf Bali war geäußert worden, auf der Insel im Indischen Ozean gehe es um „alles oder nichts“. Auf der Kippe stünde der künftige Status der WTO. Nach den gescheiterten Verhandlungen in der Vergangenheit waren zuvor Stimmen laut geworden, die Mitgliedsländer wollten sich von der WTO abwenden. Aller Ehrgeiz, ein ganzheitliches globales Handelsabkommen zu kreieren, sei verpufft. Für die Mitgliedsländer seien bilaterale, regionale oder plurilaterale Handelsabkommen der wesentlich einfachere Weg, sich einen erheblichen wirtschaftlichen Nutzen zu sichern. Diesem Zweck dient beispielsweise die Transpazifische Partnerschaft (*Trans-Pacific Partnership*) mit den Gründungsmitgliedern Brunei, Chile, Neuseeland und Singapur, die langsam, aber stetig Gestalt annimmt.

Themen des Beitrags

- aktualisierte Maßnahmen
- Auswirkungen auf die Praxis
- Indiens Widerstand

Großen Anteil am Erfolg der Verhandlungen bis zu diesem Moment hat Roberto Azevêdo, der seit dem 1. September 2013 als sechster Generaldirektor der WTO amtiert. Bereits vor den Bali-Verhandlungen hatte der brasilianische Diplomat den Mitgliedern der G-20-Staaten und den Ländern der Asiatisch-Pazifischen Wirtschaftlichen Zusammenarbeit (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC) eine Botschaft zukommen lassen, die großen Eindruck hinterlassen hatte: Der Erfolg der Handelsverhandlungen werde einzig von den Mitgliedsländern abhängen und er vertraue auf ihre Unterstützung, denn immerhin entfielen 80 Prozent des Welt Handels auf die G-20- und auf die APEC-Staaten. Welche Vorteile es hätte, den Handel erheblich zu erleichtern, läge doch auf der Hand, und nichts sollte deshalb der Unterzeichnung einer neuen Vereinbarung im Wege stehen.

„Zum ersten Mal in unserer Geschichte hat die WTO wirklich geliefert.“

Roberto Azevêdo, Generaldirektor der WTO.

Azevêdo hatte allgemein große Anerkennung für seine umsichtige Führung der Verhandlungen gefunden. Er gab interessierten Parteien auf allen Stufen der Debatte die Möglichkeit, Stellungnahmen abzugeben, und vermied damit gleichzeitig langwierige Debatten, die zu keiner Einigung geführt hätten. Diese Vorgehensweise hatte es möglich gemacht, sich auf die einfach umsetzbaren Ziele zu konzentrieren. Azevêdo beendete die endlosen separaten Sitzungen der Regierungsvertreter. Stattdessen hatten die Delegierten in einem Raum gesessen und waren dazu aufgefordert worden, vorab entworfene Abkommenstexte zu kommentieren und in Anwesenheit aller zu genehmigen.

Weitere Veränderungen hatten die Verhandlungen stetig in die richtige Richtung gelenkt. Ein Meilenstein war beispielsweise die Einbindung der Entwicklungsländer und der weniger entwickelten Länder in die aufkommenden bilateralen und regionalen Handelsabkommen gewesen. Sie hatte dazu beigetragen, dass diese Länder ihre Blockadehaltung aufgaben und am Erfolg mitarbeiteten.

Zuvor skeptische Länder hatten zu verstehen begonnen, dass die Handelserleichterungen vorteilhaft für sie sein könnten,

allen voran auch hier die Entwicklungsländer und die weniger entwickelten Länder.

Ein zweiter Meilenstein hatte darin bestanden, dass die Agenda, welche die WTO schließlich hatte durchsetzen können, vor allem die Vorteile und Handelserleichterungen für Unternehmen aufgezeigt hatte. Es galt, die Unternehmen zu überzeugen, was schließlich auch gelang:

- Die WTO würde sich um die „realen“, die praxisnahen Bereiche der Handelserleichterungen kümmern.
- Sie würde dafür sorgen, dass an der Zollgrenze tatsächlich Transparenz herrscht.
- Sie könnte dadurch helfen, die Berechenbarkeit und Vorhersehbarkeit der Lieferkette zu steigern.

Als die Unternehmen das verstanden hatten, hatten sie für die WTO Partei ergriffen, und das hatte es wiederum erlaubt, ihre Regierungen in eine gewisse Richtung zu lenken. Viele Teilnehmer (aufseiten der Regierungen) hatten erkannt: Die Verzögerungen an der Grenze sind die größten nichttarifären Handelshemmnisse.

Aktualisierte Maßnahmen zur Erleichterung des Handels

Die in Bali beschlossenen und ausgearbeiteten Erleichterungen der Handelsmaßnahmen sollten in den Artikeln V, VII und X des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (*General Agreement on Tariffs and Trade*) aktualisiert werden.

Das neue Abkommen hätte ein breites Spektrum von Maßnahmen zur Erleichterung des Handels abgedeckt. Die wichtigsten Bestimmungen hätten sich im ersten Abschnitt des Abkommens befunden. Einmal umgesetzt sollten diese Maßnahmen dazu beitragen, klare Interpretationen sowie konsistente und transparente Zollverfahren zu erreichen. Die Tabelle enthält nur eine kleine Auswahl von Maßnahmen. Alle dort genannten Handelserleichterungen sind für die Wirtschaftsbeteiligten von Interesse.

Tab. 1 Anwendungsbereiche und Auswirkungen von Handelserleichterungen

| Handelserleichterungen | Anwendungsbereich | Mögliche Auswirkungen auf die Praxis |
|--|---|---|
| Veröffentlichung von Gesetzen, Vorschriften und Verfahren (Artikel 1) | Mitgliedsländer müssen Zollgesetze, Vorschriften und Verfahren leicht zugänglich machen. Vor allem sind sie verpflichtet, Informationen im Zusammenhang mit der Einfuhr, der Ausfuhr und dem Transit über das Internet zu veröffentlichen. Dazu gehören: <ul style="list-style-type: none"> • eine Beschreibung der Zollverfahren • praktische Hinweise für die Einfuhr, Ausfuhr und Durchfuhr • Dokumentation • Anlaufstellen für Anfragen | Nicht alle Mitgliedsländer haben eine umfassende Datenbank der Zollvorschriften und entsprechende Verfahren. Den Wirtschaftsbeteiligten ist es aufgrund mangelnder Transparenz der Vorschriften oft unmöglich, ihre Lieferkette zu verbessern oder zu planen. Diese Bestimmung kann zu einer gewissen Rechtssicherheit beitragen. Nichtsdestotrotz besteht keine Verpflichtung, diese Informationen in englischer oder in einer der Amtssprachen der WTO zu veröffentlichen. Nichts hält die Mitgliedsländer davon ab, Gebühren für den zusätzlichen Aufwand zur Beantwortung von Anfragen zu verlangen. Die Wirtschaftsbeteiligten müssten mit zusätzlichen Kosten für routinemäßige Anfragen rechnen. |
| Vorabanfragen und -entscheidungen (<i>Advanced Rulings</i> , Artikel 3) | Die Mitgliedsländer müssen Vorschriften erlassen, welche die genauen Bedingungen zur Einreichung von Vorabanfragen enthalten. Sollte die Vorabanfrage abgelehnt, widerrufen oder geändert werden, muss ein Entscheid in schriftlicher Form ausgestellt werden, der den Sachverhalt und die Gründe der Ablehnung enthält. | Das Vorhandensein eines klar definierten Verfahrens zur Einreichung von Vorabanfragen, besonders in Entwicklungsländern, wird zur Rechtssicherheit bei der Einfuhr von Waren beitragen und den Wirtschaftsbeteiligten eine bessere Planbarkeit offerieren. Nichtsdestotrotz werden Mitgliedsländer verpflichtet und aufgefordert, Entscheidungen der Öffentlichkeit zugänglich zu machen, die auch für andere Wirtschaftsbeteiligte von erheblichem Interesse sind. Obschon eine gewisse Rücksicht auf Geschäftsgeheimnisse garantiert wird, könnte dies für proaktive Wirtschaftsbeteiligte einen Wettbewerbsnachteil bedeuten. |
| Anspruch auf ein Berufungs- oder Revisionsverfahren (Artikel 4) | Mitgliedsländer werden dazu verpflichtet, Bestimmungen über Rechtsmittel- oder Administrativverfahren in Zollangelegenheiten zu erlassen. | Ein angemessenes und wirksames Rechtsmittelverfahren für Außenhandelsangelegenheiten wird die Wirtschaftsbeteiligten vor unlauteren Praktiken (z. B. Korruption) schützen. Nichtsdestotrotz scheint sich die Bestimmung auf Entscheidungen der Zollbehörden zu beschränken. Mitgliedsländer sollten aufgefordert werden, diese Bestimmungen auch auf andere Behörden, die sich mit Außenhandelsfragen beschäftigen, auszudehnen. Sollte dies nicht der Fall sein, würde die Frustration der Wirtschaftsbeteiligten nicht geschmälert, da sich nichttarifäre Handelshemmnisse oft stärker auf Lieferzeiten und Kosten auswirken. |

Neben den in Tabelle 1 genannten gab es noch viele andere Bestimmungen, die darauf abzielten,

- den bürokratischen Aufwand bei der Zollabfuhr zu reduzieren,
- die Durchfuhr zu beschleunigen,
- die Zusammenarbeit zwischen den Zollbehörden und anderen Behörden zu stärken,
- den globalen Handel effizienter zu machen.

PwC hat Mitte 2013 Unternehmen befragt, was auf ihrer Zollagenda zuoberst stünde. Die Mehrheit der befragten Unternehmen nannte die Reduzierung der Kosten durch Verbesserung der Lieferzeiten. Das neue WTO-Abkommen wäre daher von der Wirtschaft sicher positiv aufgenommen worden, auch wenn gewisse Bedenken über dessen Umsetzbarkeit bestehen blieben.

Oft werden wir gefragt, ob das neue WTO-Abkommen für Entwicklungsländer zu einer echten Alternative zu Freihandelsabkommen werden könnte. Doch das muss niemand befürchten. Denn die größte Sorge der Unternehmen sind die nichttarifären Handelshemmnisse, die nicht im Mittelpunkt der Freihandelsabkommen stehen. Im Gegensatz zu Zollgebühren sind die nichttarifären Handelshemmnisse nicht leicht zu planen.

Indiens Widerstand

Jährlich kauft Indien riesige Mengen von Lebensmitteln zu überhöhten Preisen bei seinen Bauern ein, die an Hunderte Millionen Arme verteilt werden.

Bereits während der Verhandlungen auf Bali hatte Indien darauf bestanden, eine dauerhafte Ausnahmegenehmigung für die Subventionierung von Grundnahrungsmitteln zu erhalten. Damals hatte man sich noch auf einen Übergangszeitraum bis 2017 geeinigt. Bis dahin sollte eine Regelung für staatliche Agrarsubventionen erarbeitet werden.

„Wir waren nicht in der Lage, eine Lösung zu finden, mit der wir den Graben hätten überbrücken können.“
Roberto Azevêdo, Generaldirektor der WTO.

Im Mai dieses Jahres übernahm eine neue Koalition die Führung in Indien. Die neue Regierung wollte das Protokoll zum Abkommen von Bali über Handelserleichterungen nur noch dann unterzeichnen, wenn dem Land diese Ausnahmegenehmigung bereits jetzt zugesprochen worden wäre. Ein

solches Zugeständnis lehnte die übergroße Mehrheit der Mitgliedsländer ab.

„Ich fürchte, dass es die kleineren und verletzlichsten Volkswirtschaften sind, die leiden werden.“
Roberto Azevêdo, Generaldirektor der WTO.

Im September dieses Jahres werden sich die Mitgliedsländer erneut treffen. Die gesamte Welt hofft, dass dann ein Kompromiss gefunden werden kann.

Ihre Ansprechpartner

Michel Anliker

Tel.: +65 6236-7307

michel.anliker@sg.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Freihandelsabkommen China-Schweiz: So holen Unternehmen das Optimum heraus

Am 1. Juli 2014 trat das Freihandelsabkommen zwischen China und der Schweiz in Kraft. Der erste Vertrag dieser Art zwischen China und einem kontinentaleuropäischen Land bietet Chancen, Lieferwege neu zu strukturieren. Das gelingt allerdings nur, wenn die jeweiligen Bedingungen korrekt umgesetzt werden. Was Unternehmen beachten sollten, fassen Simeon L. Probst, Martin Sutter und Christian Hug für Sie zusammen.

Das Freihandelsabkommen zwischen China und der Schweiz wurde sechs Jahre nach dem Anstoßen der Machbarkeitsstudie und nach zweieinhalbjährigen Verhandlungen im Sommer 2013 unterzeichnet und trat ein Jahr später in Kraft. Das bilaterale Abkommen wurde im Unterschied zu den meisten Schweizer Freihandelsabkommen nicht im Rahmen der Europäischen Freihandelsassoziation abgeschlossen. Es ist der erste Vertrag dieser Art, den China mit einem kontinentaleuropäischen Land abgeschlossen hat. Grundlegende Informationen zum Vertragswerk entnehmen Sie bitte dem Beitrag „Freihandelsabkommen Schweiz und China“, in der Ausgabe Sommer 2013 Ihres *China Compass*, ab Seite 24.

Nun sind die Handelserleichterungen zwischen den beiden Vertragsstaaten in Kraft getreten. Um vor allem von den Zollerleichterungen zu profitieren, müssen Unternehmen nun die neuen Ursprungskriterien anwenden, Ursprungsnachweise korrekt erstellen und die sonstigen Bedingungen einhalten. Im Rahmen des weltweit bestehenden Geflechts an Freihandelsabkommen mit unterschiedlichen Ursprungsregelungen ist es für Unternehmen wichtig, ein auf die eigenen Bedürfnisse ausgerichtetes Ursprungsmanagement aufrechtzuerhalten, das bei zunehmender Komplexität auch den Einsatz von technischen Hilfsmitteln erfordert.

Zollabbau und Zollreduktion

In der Schweiz bestanden für chinesische Ursprungswaren bis zum Inkrafttreten des Freihandelsabkommens einseitige Zollreduktionen und Zollbefreiungen unter dem Allgemeinen Präferenzsystem (APS). Dieses System wird durch das Freihandelsabkommen abgelöst, unter dem die Schweiz keine Zölle mehr auf Industrieprodukte mit chinesischem Ursprung erhebt. Dies hat besonders bei Textilien und Schuhen finanzielle Auswirkungen, da die Schweiz bei diesen Waren auch unter dem APS (reduzierte) Zölle erhoben hatte.

Themen des Beitrags

- Inhalt und Anwendung des Freihandelsabkommens
- praktische Umsetzung und Planungsmöglichkeiten
- Ursprungsmanagement sowie Umgang mit und Archivierung von Geschäftsinformationen

China hingegen baut seine Zölle auf Industrieprodukte mit Schweizer Ursprung unterschiedlich ab. Auf vielen Tariflinien erfolgt eine komplette oder teilweise Reduktion, oft sind Übergangsfristen von fünf oder zehn, in Ausnahmefällen auch von zwölf und 15 Jahren vorgesehen. Ist ein schrittweiser Abbau vereinbart, erfolgt eine erste Reduktion zum 1. Juli 2014. Die zweite Reduktion wird bereits zum 1. Januar 2015 erfolgen und danach jährlich zum 1. Januar eines jeden Jahres.

Bei unverarbeiteten und verarbeiteten Landwirtschaftsprodukten gehen beide Vertragsstaaten Zugeständnisse ein. Hier gelten Spezialbestimmungen, über die Sie Ihre Ansprechpartner gern im Detail informieren.

Warenursprung

Damit die entsprechenden Waren in den Genuss der Handelserleichterungen kommen, müssen sie ihren Ursprung in einem der beiden Vertragsstaaten erlangen und somit präferenziellen Ursprung aufweisen. Eine Ursprungskumulation nur mit dem jeweils anderen Abkommenspartner ist möglich, nicht aber eine Kumulation mit anderen Staaten, wie dies zum Beispiel unter dem System der Paneuropa-Mittelmeer-Kumulationszone möglich ist.

Nach den Ursprungsregeln müssen die Erzeugnisse eine Reihe von Bedingungen erfüllen. Sie müssen entweder vollständig in einem Land gewonnen oder hergestellt werden, in einer Vertragspartei ausschließlich aus Ursprungsvormaterialien einer oder beider Vertragsparteien hergestellt werden. Ersatzweise können die Nichtursprungsvormaterialien einer substanziellen Verarbeitung unterzogen werden. Die letztgenannte Regelung der substanziellen Verarbeitung ist im Anhang zum Freihandelsabkommen in den sogenannten Listenregeln aufgeführt. Diese Regeln sind, verglichen mit den Listenregeln unter dem Paneuropa-Mittelmeer-Abkommen, einfacher gehalten und sehen für Industrieprodukte oft einen Wechsel des Zolltarifkapitels (erste zwei Ziffern) respektive der Zolltarifposition (erste vier Ziffern) vor. Daneben bestehen Wertkriterien, die es erlauben, Nichtursprungsvormaterialien im Wert von bis zu 60 Prozent des Ab-Werk-Preises zu verwenden. Hingegen ist eine Zwischenbearbeitung im Ausland ausgeschlossen. Bitte beachten Sie: Diese Regeln weichen von denjenigen unter dem APS ab.

Ursprungsnachweis

Der Ursprungsnachweis erfolgt im Allgemeinen mittels einer speziellen Warenverkehrsbescheinigung. Ermächtigte Ausführer (EAs) sind wie unter anderen Freihandelsabkommen auch gehalten, eine Ursprungserklärung auf einer Rechnung oder einem anderen Handelspapier anzubringen. Ein Ursprungsnachweis ist jeweils auf 20 Positionen limitiert.

Die Ursprungserklärung weist verschiedene Besonderheiten auf. So weicht der Text gegenüber den bestehenden Abkommen ab und es ist eine 23-stellige Seriennummer (*Serial-no.*) anzugeben. Diese besteht aus der Bewilligungsnummer für den Ermächtigten Ausführer, Datum und der Dokumentennummer (Infobox). Bitte beachten Sie auch eine weitere Spezialität: Nach dem Abkommen dürfen in der Ursprungserklärung respektive in der Rechnung maximal 20 Positionen aufgeführt werden.

Daneben haben die Vertragsparteien vereinbart, dass Kopien der Ursprungserklärungen elektronisch ausgetauscht werden. Ein Ermächtigter Ausführer muss somit die Ursprungserklärungen (mindestens die Seite, auf der die Ursprungserklärung aufgedruckt ist) im PDF-Format vor der Einfuhr ins Empfangsland auf eine Webapplikation hochladen. Als Dateinamen muss die Seriennummer verwendet werden. Trotz dieses Verfahrens muss bei der Einfuhr eine Ursprungserklärung in Papierform vorgelegt werden.

Seriennummer bei der Ursprungserklärung

Die 23-stellige Seriennummer setzt sich aus drei Bestandteilen zusammen:

- EA-Bewilligungsnummer (fünf Stellen, die am Anfang mit Nullen aufzufüllen sind, ohne Jahreszahl)
- Datum der Ausstellung (acht Stellen; JJJJMMTT)
- Nummer des Handelspapiers (zehn Stellen, die am Anfang mit Nullen aufzufüllen sind, Buchstaben und Zahlen, Groß- und Kleinschreibung beachten)

Beispiel Seriennummer:

- EA-Nummer: 123
- Datum: 01.07.2014
- Rechnungs-Nr.: Inv42
- Seriennummer: 001232014070100000Inv42

Falls ein Ursprungsnachweis bei der Einfuhr in die Schweiz noch nicht vorliegt, kann die Ware zur provisorischen Veranlagung angemeldet und der Ursprungsnachweis nachträglich eingereicht werden. Im Sinne einer Übergangslösung beträgt die Frist bis Ende Dezember 2014 sechs Monate für

Wareneinfuhren. Ab Januar 2015 kommt die normale Frist von zwei Monaten zum Zuge.

Direkttransport und Aufteilung von Sendungen

Damit der präferenzielle Warenursprung unter dem Freihandelsabkommen nicht verloren geht, müssen die Waren direkt zwischen den beiden Vertragsstaaten transportiert werden. Es ist jedoch möglich, Sendungen unter Zollkontrolle aufzuteilen. So kann zum Beispiel bei einer Warensendung von der Schweiz nach Asien während des Transports entschieden werden, dass ein Teil der Sendung direkt nach China geliefert werden soll. Der Schweizer Ausführer kann dann nachträglich einen Ursprungsnachweis ausstellen, sofern der präferenzielle Ursprung gegeben ist. Wenn die Aufteilung in einem Nichtvertragsstaat unter Zollkontrolle erfolgt, ist prima vista die Bedingung an den Direkttransport erfüllt.

Planungsmöglichkeiten mit dem neuen Abkommen

Das neue Freihandelsabkommen kann bei der Planung künftiger Lieferungen und Lieferstrukturen mitberücksichtigt werden. Direktlieferungen profitieren vorderhand von den gewährten Zollerleichterungen. Zudem können in der Planung dort, wo ein Produkt verarbeitet oder woher Vormaterialien bezogen werden, die entsprechenden Freihandelsbestimmungen berücksichtigt werden. So ist es zum Beispiel möglich, dass Vormaterialien aus China zollfrei in die Schweiz eingeführt und weiterverarbeitet werden. Wenn nun die Bestimmungen der weiteren Abkommen erfüllt sind, können diese zollfrei oder zollvergünstigt ins Bestimmungsland verbracht werden. Mit einer solchen Lieferstruktur können Händler im Vergleich zu einer Direktlieferung Zollabgaben einsparen. Aber nicht nur die Zollabgaben sollten bei der Planung einer solchen Lieferstruktur berücksichtigt werden. Es sind auch andere Vorteile zu berücksichtigen, u. a. aus Sicht der Körperschaftsteuern, der Lohn- und Sozialkosten und der Investitionsmöglichkeiten.

Artikel des „China Compass“ zu Schweizer Abkommen mit China

- „Neues Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerungen zwischen der Schweiz und China“, Frühjahr 2014, ab Seite 36.
- „Freihandelsabkommen Schweiz und China“, Sommer 2013, ab Seite 24.
- „Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und Hongkong“, Frühjahr 2013, ab Seite 18.

Aus Sicht der Praxis kann in zwei Richtungen geplant werden: Zum einen kann eine kurzfristige Anpassung einer bestehenden Lieferstruktur zu sofortigen Einsparungen führen. Zum anderen sollten Freihandelsabkommen bei der Planung zukünftiger Lieferstrukturen (z. B. neue Standorte oder neue Produktlinien) miteinfließen.

Ursprungsmanagement

Ob ein Unternehmen von den Vorteilen eines Freihandelsabkommens profitieren kann, hängt davon ab, ob es in der Lage ist, die Vorschriften im jeweiligen Abkommen einzuhalten. Die Zollreduktionen sind also ins Verhältnis zu setzen zum administrativen Aufwand, den sie verursachen.

Das Ursprungsmanagement muss vordergründig in der Lage sein, den Warenursprung gemäß den verschiedenen Freihandelsabkommen zu ermitteln und (namentlich bei Ermächtigten Ausführern) den korrekten Ursprungsnachweis auszustellen. Daneben kann es aber auch dazu benutzt werden, bei einer Anpassung der Lieferstruktur die Möglichkeiten zur Anwendung verschiedener Freihandelsabkommen durchzuspielen.

Die Ausgestaltung eines Ursprungsmanagements ist jeweils abhängig von den Bedürfnissen eines Unternehmens und wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Zu den Einflussfaktoren gehören:

- die Wichtigkeit und Häufigkeit von Exportlieferungen
- die angebotenen Warengattungen
- die Häufigkeit von Änderungen im Einkauf (z. B. *Multi-sourcing*)

Das Ursprungsmanagement gewinnt zunehmend an Komplexität, weil neue Freihandelsabkommen mit unterschiedlichen Regelungen abgeschlossen werden. Daher sind Unternehmen auch gehalten, über den Einsatz einer zeitgemäßen Softwarelösung zur Bewältigung der Aufgaben nachzudenken.

Der ermittelte Warenursprung muss speziell im Falle einer Ursprungsnachprüfung dokumentarisch belegt werden können. Eine Ursprungsnachprüfung wird meist durch die Behörden im Empfangsland angestoßen und kann aus Sicht der Schweiz oft drei, in einigen Fällen auch fünf Jahre zurückreichen. Welche Belege nun beizubringen sind, hängt vorwiegend von den angewendeten Ursprungsregeln sowie der Anwendung der Kumulation ab. Oft sind dazu aber die Produktionsrapporte sowie Einkaufsrechnungen und Einfuhrdokumente notwendig. Die Praxis zeigt: Eine Ursprungsnachprüfung ist oft mit erheblichem Aufwand verbunden, um den Warenursprung zu substantizieren und die geforderten Nachweise vorzulegen.

Umgang und Archivierung von Geschäftsinformationen

Im Rahmen der Zollabwicklung und zur Einhaltung der Freihandelsabkommen fallen geschäftsrelevante Informationen auf Papier oder in elektronischer Form an (Belege). Diese entstehen beispielsweise in den Prozessen Ein- und Verkauf, Produktion, Finanzbuchhaltung sowie bei der Zollanmeldung. Entscheidend für den Nachweis der Einhaltung von Zollvorschriften und Freihandelsabkommen sind Aus- und Einfuhren. Im Rahmen der Buchführungspflichten (Obligationenrecht), der Zollvorschriften und weiterer rechtlicher und steuerlicher Vorgaben müssen diese Unterlagen unter Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften an die Aufbewahrung (u. a. Geschäftsbücherverordnung) über die geforderte Aufbewahrungsfrist archiviert werden. Dabei setzt sich der Trend der vergangenen Jahre fort: Durch die Automatisierung und Digitalisierung fallen immer mehr Informationen in digitaler Form an oder werden nachträglich digitalisiert.

Die Archivierung selber darf daher in einem zeitgemäß organisierten Betrieb nicht länger isoliert betrachtet werden, sondern muss in die bestehenden Prozesse des Geschäfts- und Rechnungswesens integriert werden. Die Sicherstellung der Einhaltung rechtlicher Anforderungen beginnt bei der Erfassung der Daten und nicht erst mit der Notwendigkeit, Daten aus Systemen zu räumen, wenn die Speicherkapazitäten an ihre Grenzen gelangen. Gleichzeitig ist es erforderlich, die Archivierung laufend den Geschäftsprozessen und dem rechtlichen Umfeld anzupassen. Sonst birgt speziell der Bereich Steuern ein beträchtliches Risikopotenzial.

Eine besondere Herausforderung bei der elektronischen Archivierung sind die Anforderungen an die Vollständigkeit, Integrität (Unveränderbarkeit), Richtigkeit und Nachvollziehbarkeit der Informationen. Es ist jedoch aus rechtlicher Sicht erlaubt, die geschäftsrelevanten Informationen rein elektronisch zu archivieren. Moderne Softwarelösungen für Schriftgutverwaltung (*Records Management*) bieten dabei den Vorteil, dass auf die relevanten Informationen effizienter und schneller zugegriffen werden kann als bei konventionellen Papier- oder Speicherarchiven. Auch grenzübergreifende Abläufe oder Abläufe mit Drittparteien können unter Berücksichtigung lokaler Vorschriften zentral verwaltet und dokumentiert werden. Durch die Bildung von Dossiers können die relevanten Informationen und Belege einem spezifischen Geschäftsvorfall zugeordnet und zusammengefasst werden, was auch eine Nachweisprüfung erheblich vereinfacht.

Es ist für Unternehmen wichtig, eine langfristige Strategie im Umgang mit und bei der Archivierung von Geschäftsinformationen zu erarbeiten und diese in regelmäßigen Abständen zu überprüfen. Ein Records-Management-Konzept, angepasst an die Organisationsstruktur und IT-Architektur sollte erarbeitet sowie schrittweise umgesetzt und eingeführt werden. Entscheidend für den Erfolg und den maximalen Nutzen aus der Digitalisierung der Prozesse ist, dass die Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten, die notwendigen Governance-Strukturen (z. B. Weisungen, Arbeitsanleitungen) im Bereich der Aufbewahrung definiert und implementiert werden sowie eine optimale Unterstützung durch IT-Systeme sichergestellt ist.

Fazit

Das neue Freihandelsabkommen zwischen China und der Schweiz bietet dem Warenhandel zwischen den beiden Ländern neue Möglichkeiten und Zollvergünstigungen. Damit ein Unternehmen von diesen Vorteilen profitieren kann, muss es die Bedingungen entsprechend erfüllen. Aus Sicht des Freihandelsabkommens selbst sind dies in erster Linie die Ursprungsermittlung und der Ursprungsnachweis.

Im weiteren Verlauf können Unternehmen das gesamte Netzwerk von Freihandelsabkommen in den Blick nehmen und gegebenenfalls eine entsprechende Lieferstruktur planen, um in der Kombination von verschiedenen Freihandelsabkommen die Vorteile rund um die Zollvergünstigungen zu optimieren. Dazu ist es empfehlenswert, ein Ursprungsmanagement zu implementieren und gegebenenfalls verschiedene Arbeitsschritte durch Softwarelösungen zu automatisieren. Ein ganzheitlicher Ansatz im Umgang mit und bei der Archivierung von Geschäftsinformationen und eine Umgebung zur elektronischen Archivierung, welche die rechtlichen Anforderungen erfüllt, sind dabei Voraussetzungen für eine konforme und effiziente Abwicklung.

Ihre Ansprechpartner

Simeon L. Probst

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

Martin Sutter

Tel.: +41 58 792-5513
martin.sutter@ch.pwc.com

Christian Hug

Tel.: +41 58 792-2366
christian.hug@ch.pwc.com

Ergebnisse der Leserumfrage

Wir danken allen Leserinnen und Lesern sehr herzlich, die sich die Zeit genommen haben, uns online ihre Meinung zu sagen. Die Ergebnisse der Leserumfrage Frühjahr 2014 Ihres *China Compass* liegen jetzt vor. Wir freuen uns riesig über das gute Ergebnis und betrachten es als Ansporn, nicht lockerzulassen in unseren Anstrengungen, Sie weiter mit aktuellen, anschaulichen und praxistauglichen Informationen zu versorgen. Für alle, die es etwas genauer wissen wollen, fassen wir an dieser Stelle einige markante Ergebnisse der Befragung zusammen.

Statistik

Die größte Altersgruppe stellt die Gruppe der 40- bis 50-Jährigen (43 Prozent). Fast zwei Drittel der Leserschaft sind Führungskräfte (61 Prozent), ein starkes Drittel ist Mitglied des Vorstands oder der Geschäftsführung (36 Prozent). Die Ergebnisse dieser Umfrage sind nicht repräsentativ, lassen aber sicher belastbare Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit zu.

Wertschätzung

Für alle Leserinnen und Leser, die sich beteiligt haben, ist der *China Compass* sehr nützlich (42 Prozent) oder nützlich (58 Prozent). Neun von zehn würden das Nachrichtenmagazin weiterempfehlen (92 Prozent). Kein Wunder, denn mehr als jeden Dritten (42 Prozent) hat das Periodikum schon dabei unterstützt, eine Entscheidung im Unternehmen zu treffen. Zwei von drei Teilnehmenden bewerten die Aktualität der Beiträge als ausreichend aktuell (69 Prozent). Ein angemessenes Niveau bescheinigen den Artikeln acht von zehn Teilnehmenden (85 Prozent). Die Abonnenten des *China Compass* lesen das Magazin, wie auch nicht anders zu erwarten war, mehrheitlich selektiv (84 Prozent). Was uns sehr gefreut hat: Drei von vier Abonnenten (78 Prozent) reichen das Heft im Unternehmen weiter.

Informationsquellen

Bei den Antworten auf die Frage, wie sich die Leserinnen und Leser zusätzlich über Themen informieren, die im *China Compass* behandelt werden, lieferten sich Tageszeitungen (49 Prozent) und das Internet (46 Prozent) ein Kopf-an-Kopf-Rennen. In der zweiten Reihe nannten die Teilnehmenden Newsletter (36 Prozent) und Magazine (26 Prozent). Fast ein Drittel unter ihnen bespricht Themen zusätzlich mit einem Berater (32 Prozent). Die Antworten auf die Frage, welche Tageszeitungen, Magazine, Newsletter, Websites oder Blogs sie denn beziehen, lesen sich wie das Who's who der deutschen und internationalen Nachrichten-

elite. Von den Informationen der Deutschen Außenhandelskammern über *Handelsblatt*, *Wirtschaftswoche*, *Spiegel* und *FAZ* bis zu *The Economist*, *Wallstreet Journal Asia* und *China Daily* ist alles vertreten, was Rang und Namen hat. Das betrachten wir als ein großes Kompliment und bedanken uns dafür. Auch die Informationen unserer Wettbewerber wurden genannt, was wir sehr gut finden, denn wir scheuen keinen Vergleich.

Themenwünsche

Danach befragt, ob sie sich zusätzliche Rubriken wünschten, sagten über zwei Drittel (70 Prozent), das sei nicht notwendig. Anders sieht es bei den Themen aus. Hier gab es drei Highlights:

- Beiträge zu den Themen Industrie, speziell zu Logistik, Chemie, Automobil- und Maschinenbau
- Informationen für Mitarbeiter, die in ausländische Zweigstellen entsandt werden (Expatriates)
- Beiträge zu makroökonomischen Fragestellungen

Print- oder E-Ausgabe

An der Umfrage haben sich sehr viele Abonnenten der E-Ausgabe beteiligt (74 Prozent). Aus gegebenem Anlass an dieser Stelle ein Hinweis an alle, die es möglicherweise noch nicht wussten: Den *China Compass* gibt es wahlweise als E- oder als Printausgabe. Und zusätzlich erhalten Sie den *China Compass* seit Ende des letzten Jahres auch als E-Paper (alle Ausgaben unter www.pwc.de/chinacompass).

Eine App für den *China Compass* wäre für viele Teilnehmende interessant (58 Prozent), allerdings wollen viele dafür nicht auf die Druckausgabe verzichten (42 Prozent). Die Redaktion schaut, was sich verwirklichen lässt. Auf eine Printausgabe zu verzichten ist aber für uns keine Option.

Ihre Ansprechpartnerin

Dr. Katja Banik

Tel.: +49 40 6378-1337

katja.banik@de.pwc.com

Steuern im Überblick

Auch wenn viele Steuern in China westlichen Investoren bekannt vorkommen, unterscheidet sich die Steuerlandschaft doch sehr stark von der heimischen. Einen ersten Überblick vermittelt eine Broschüre, die PwC China herausgegeben hat. Die drei wichtigsten Steuerarten der Volksrepublik China sind:

- Einkommensteuer (Körperschaft- und persönliche Einkommensteuer)
- Verkehrsteuer (Mehrwert-, Gewerbe- und Verbrauchsteuern)
- Steuern auf Immobilien (Immobiliensteuer, Steuer auf Wertsteigerungen, für die Nutzung von urbarem Land, für die Landnutzung in Städten und Siedlungen)

Dazu kommen Steuern auf den Verbrauch, wie beispielsweise

- beim Abschluss von Verträgen
- beim Erwerb oder Betrieb von Kraftfahrzeugen
- beim Stadtbau und zur Standerhaltung
- beim Konsum von Tabakwaren

Die Publikation *The People's Republic of China: Tax facts and figures* gibt ausländischen Investoren einen Überblick darüber, wie die Steuerverwaltung sowie die Behörde zur Devisenverwaltung (State Administration of Foreign Exchange) arbeiten. Ausführlicher behandelt sie die Einkommensteuer und greift dabei Themen wie Ansässigkeit, Steueranreize, Abziehbarkeit und bestimmte Regelungen gegen Steuervermeidung auf.

The People's Republic of China: Tax facts and figures

Hrsg. von PwC China
Mai 2014, 35 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

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

Stefan Schmid

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

Download

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

Alle Publikationen finden Sie auch auf unserer Website www.pwc.de/china in der Rubrik „Publikationen“ unter „Internationale Publikationen“.

Chinas Städte im Vergleich

In der globalen Vergleichsstudie *Chinese Cities of Opportunity* analysiert PwC seit 2007 Metropolen weltweit anhand von sozialen und wirtschaftlichen Indikatoren, um Hinweise für deren weitere Entwicklung zu geben.

Dadurch angeregt hat PwC China zusammen mit der China Development Research Foundation eine eigene Studie entwickelt, die anhand von überarbeiteten Bewertungsfaktoren, aber unter Beibehaltung des Untersuchungsrahmens, ausschließlich chinesische Städte betrachtet. Ziel war es, alle wesentlichen geografischen Regionen abzudecken. Shanghai und Beijing, die Teil der globalen Studie sind, wurden bewusst ausgeklammert.

Verglichen wurden die folgenden 15 Städte: Chongqing, Dalian, Guangzhou, Hangzhou, Nanjing, Nanning, Qingdao, Shenyang, Shenzhen, Tianjin, Urumqi, Wuhan, Xi'an, Xiamen, Zhengzhou.

Zu den Prüfkriterien gehören:

- Demografie
- Einfachheit der Geschäftstätigkeit
- Kosten
- Nachhaltigkeit und Umwelt
- Sicherheit und Gesundheit
- Transport und Stadtplanung

In der Gesamtbetrachtung am besten abgeschnitten haben Shenzhen, Guangzhou und Nanjing, in einzelnen Bereichen lagen aber auch andere Städte vorn.

Die Studie gibt Einblick in die Entwicklung der Städte und einen Einstieg, um sich dort bietende Möglichkeiten genauer unter die Lupe zu nehmen.

Chinese Cities of Opportunity

Hrsg. von PwC China
März 2014, 12 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/cities_of_opportunity_china_report.html

Corporate Treasury in Asien

Fast alle Konzerne haben Bereiche oder Abteilungen eingerichtet, die vorhandene oder zufließende finanzielle Mittel disponieren und anlegen (Corporate Treasury). In Europa hat die Finanzkrise bei vielen Unternehmen zu Veränderungen im Bereich Treasury geführt, aber auch in Asien stehen Corporate-Treasury-Abteilungen aktuell vor eine Reihe von Herausforderungen. Das zunehmend komplexe und anspruchsvolle Geschäftsumfeld erhöht den Druck auf Unternehmen. Aber diese Entwicklung verschafft CFOs und Treasurer auch interessante Möglichkeiten, sich an der Umgestaltung der Organisation zu beteiligen und Mehrwert für das gesamte Unternehmen zu schaffen. Die PwC-Umfrage bei 117 Organisationen in verschiedenen Ländern Asiens aus unterschiedlichen Branchen hat die wesentlichen Herausforderungen erfragt, vor denen Treasurer in der Region stehen. Dazu gehören die folgenden vier: Talentmanagement, Cashmanagement, Treasury-Systeme und Risikomanagement.

Um ihrer zentralen Rolle gerecht werden zu können, muss die Treasury-Abteilung geeignete Technologien mit Best-Practice-Ansätzen für die jeweiligen Bereiche kombinieren. Ansatzpunkte können dabei sein:

- Aufrechnung konzerninterner Forderungen und Verbindlichkeiten (*Cash Netting*)
- Einführung von Treasury-Management-Systemen
- Inhouse Banking und langfristige Lösungen für den dezentralen Zahlungsverkehr (*Payment Factory*)

Diese Publikation gibt einen Einblick in den Status quo und arbeitet die für Treasurer in der Region derzeit wichtigen Themen heraus. Zusätzlich thematisiert sie wesentliche Veränderungen, die in der nächsten Zeit erwartet werden.

Transforming challenges into opportunities. Asia Corporate Treasury Survey 2014

Hrsg. von PwC Singapur
April 2014, 36 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/asia_corporate_treasury_survey2014.html

Venture Capital und Private Equity: Aktivitäten im zweiten Halbjahr 2013

Die Investitionen in den Sparten Wagniskapital (Venture Capital, VC) und private Beteiligungen (Private Equity, PE) haben in den Branchen Telekommunikation, Medien und Technologie (TMT) im zweiten Halbjahr 2013 deutlich zugelegt. Das Volumen hat sich gegenüber dem ersten Halbjahr um 82 Prozent erhöht, der Wert der Abschlüsse um 49 Prozent. Nach einem Einbruch im ersten Halbjahr erreichten die Aktivitäten damit wieder das hohe Niveau aus dem Jahr 2012.

Der *MoneyTree™ China TMT Report* wird seit 2013 halbjährlich aktualisiert. Er bietet eine vertiefte Analyse von Investitionen und Exits in den Segmenten PE und VC. Der Bericht ordnet die Daten der TMT-Branche unter anderem nach Quartal, Sektor, Entwicklungsstadium des Unternehmens sowie Region und vergleicht sie mit der Entwicklung im Gesamtmarkt. Die Broschüre zeigt Investitionstrends auf und hilft, die Kapitalflüsse, Umsätze und Renditen besser zu verstehen. Investoren unterstützt der Bericht dabei, Chancen zu erkennen.

Die aktuelle Ausgabe konzentriert sich auf Technologie, Internet und Telekommunikation, die detaillierter betrachtet werden. Sein spezielles Augenmerk legt der aktuelle *MoneyTree™ Report* darüber hinaus auf das Thema Mobilfunk, das für die PE-/VC-Branche derzeit sehr attraktiv ist. Hier wird der aktuelle Stand in speziellen Branchen dargestellt. Dazu gehören Unterhaltung (Mobile Entertainment), Einkauf (Mobile Shopping) und Banking (Mobile Finance).

MoneyTree™ China TMT Report

Hrsg. von PwC China
Mai 2014, 50 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/gx/en/technology/moneytree/moneytree-china.jhtml

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

Simon D. Strom

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

WP StB Nils Hansen

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

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

StB Marc Wintermantel

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

Dr. Gerhard Nowak

Partner Strategy&
Tel.: +49 172 2719205
gerhard.nowak@strategyand.pwc.com

StB Dr. Huili Wang

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

Daniela Honegger

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

Im Porträt: Lukasz Mehl

Manager Tax, Shanghai

Ein guter (Arbeits-)Tag beginnt ...

... mit meiner fröhlichen Tochter, die mich energisch auffordert, ihren Kindergarten zu verlassen, ist ja schließlich kein „Elterngarten“!

Mein Traumberuf als Kind war ...

... Hubschrauberpilot, zu fliegen, unabhängig zu sein und Dinge von oben zu betrachten, das erschien mir reizvoll. Vor dem Hintergrund der Straßenverkehrslage in Shanghai ziehe ich diesen Beruf wieder in Erwägung.

Erfolge feiere ich ...

... zusammen mit allen Beteiligten.

Es bringt mich auf die Palme, wenn ...

... ich auf die „not my job“-Mentalität treffe.

Meine Traumstadt ist ...

... London – offen, international, reich an Geschichte und sehr lebendig.

Mich fasziniert an der China Business Group ...

... die Schnittstellenfunktion zwischen Kollegen und Mandanten, Servicelines, Ländern und Kulturen.

Den „China Compass“ sollte man lesen ...

... um über Entwicklungen in China einen komprimierten Überblick zu erhalten.

Lukasz Mehl arbeitet seit April als Tax Manager bei PwC China in Shanghai und ist Teil der German Business Group. Davor war er über sieben Jahre bei PwC Deutschland am Standort Hannover im Bereich Mittelstand und Internationale Steuerstrukturierung für Mandanten aller Größenordnungen tätig. Seine Schwerpunkte liegen in der Anwendung von Doppelbesteuerungsabkommen, allen Fragen rund um Betriebsstätten, der Steueroptimierung und indirekten Steuern.

Ihr Ansprechpartner

Lukasz Mehl

Tel.: +86 21 2323-1083

lukasz.mehl@cn.pwc.com

Impressum

Herausgeber

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

Redaktionsleitung

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

Erscheinungsweise

3-mal jährlich, als Printausgabe und E-Paper/PDF
Die nächste Ausgabe erscheint im Dezember 2014.

Abonnement und Adressmanagement

China_Compass_Newsletter@de.pwc.com

Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Fritz Schmitz Druck
Krefeld

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.

© August 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.

