

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Sommer 2017

**Enabling sustainable
growth**

China's automotive
industry must evolve
further

**Regionale Unter-
nehmenszentralen**

Neue Förder-
voraussetzungen und
begünstigte Branchen

Pharmamarkt

Abschied von den „Pionier-
preisen“ und zunehmender
Druck auf Margen

**Antidumpingregeln der
Europäischen Union**

Diskussionen über den
Marktstatus Chinas

**Einführung einer
Umweltsteuer**

Fiskalischer und
wirtschaftspolitischer
Hintergrund

Perspektiven

The future of US-China
relations

China Compass

Inhalt

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: starker Anstieg der Konjunkturerwartungen	4
Understanding the risks and challenges in China's food supply chain.....	6
Chancen und Herausforderungen des Pharmamarkts in China	11
Chinese automotive manufacturing: Enabling sustainable growth.....	15
Intelligente Konfiguration: Herausforderungen bei der Produktindividualisierung meistern	19
Förderung regionaler Unternehmenszentralen: Shanghai erlässt neue Bestimmungen.....	23

Steuern und Recht 25

Reform der Antidumpingregeln der Europäischen Union: Marktwirtschaftsstatus für China?	25
Einführung einer Umweltschutzsteuer auf schädliche Emissionen	29
Neues Abkommen über Entsendungen zwischen der Schweiz und China	34

Wirtschaftsregion Asien..... 36

China and Switzerland: Opportunities for cooperating on One Belt One Road	36
---	----

Veröffentlichungen..... 39

China's Belt and Road initiative: Opportunities for foreign companies	39
Online einkaufen: Trends und Ausblicke.....	39
Carsharing in China, quo vadis?.....	40
Grüne Technologie für China	40

Perspektiven 41

The future of US-China relations	41
--	----

China Business Group 46

Impressum..... 47

Liebe Leserinnen und Leser,

China ist weiter auf Reformkurs und die Aufmerksamkeit der Welt ist dem Land zurzeit gewiss. Seine Attraktivität steigt mit der Zahl der wirtschaftlichen Unwägbarkeiten, die nicht abgenommen haben, seit die neue US-amerikanische Regierung an der Macht ist. Doch der Wunsch nach Verlässlichkeit und Stabilität darf über eines nicht hinwegtäuschen: Es gibt noch viele dicke Bretter in und um Beijing zu bohren und manchen Nebel zwischen dem Gelben Meer und Nepal zu lichten. Einige Herausforderungen haben die Autoren der 35. Ausgabe Ihres *China Compass* für Sie wieder unter die Lupe genommen.

An prominenter Stelle steht die Debatte über den Marktstatus Chinas. Dr. Heiko Büsing, unser Kollege und Experte von PwC Legal, hat in seinem Beitrag Wissenswertes über die aktuelle Diskussion, die Vor- und Nachteile der Antidumpingregeln sowie das laufende Verfahren vor der Welthandelsorganisation zusammengetragen.

Ganz oben auf der Prioritätenliste der chinesischen Regierung steht nach wie vor das Thema Umweltschutz. In ihrem lesenswerten Beitrag informieren Sie Lukasz Mehl, Alexander Prautzsch und Sarah Oemmelen, welche Ziele Beijing mit der Einführung einer Umweltsteuer auf schädliche Emissionen verfolgt. Außerdem erfahren Sie dort, wie die neue Steuer erhoben wird und unter welchen Umständen es sich für Unternehmen lohnt, jetzt in Umwelttechnologie zu investieren.

Auch die Industrie, die Jahr für Jahr Millionen Tonnen von Lebensmitteln produziert, verändert sich zunehmend. In ihrem englischsprachigen Beitrag, der die Versorgungskette in der Lebensmittelindustrie unter die Lupe nimmt und eine große Zahl aktueller Quellen auswertet, fassen Jürgen Berghaus und Samie Wan für Sie zusammen, was Unternehmen jetzt brauchen, um erfolgreich zu bleiben. Hervorgehoben werden ein auf die speziellen Bedürfnisse chinesischer Unternehmen zugeschnittenes Programm zum Management der Lieferanten und nicht nachlassende Bemühungen bei der Bekämpfung des Lebensmittelbetrugs. Ein weiteres zentrales Ziel ist, das Vertrauen der Verbraucher in die Produkte zurückzugewinnen und auszubauen.

Ausländisches Kapital ins Land zu locken hat Tradition in China. Sonderregelungen für „Regional Headquarters“ gibt es in Shanghai seit über 15 Jahren. Eine Aktualisierung war also geradezu überfällig, doch dabei haben es die Verantwortlichen nicht belassen. Wie unser China-Kenner Ulrich Reuter Ihnen in seinem Beitrag erläutert, wird das Anwendungsschreiben *Hufufa 2017 Nr. 9* die bestehenden Anreize durch zusätzliche begünstigende Maßnahmen erweitern. In seinem Beitrag erfahren Sie alles Wichtige zum Hintergrund und zu den neuen Fördervoraussetzungen und wer die Gewinner und Verlierer dieser Änderungen sein werden.

Vor großen Umwälzungen steht der zweitgrößte Pharmamarkt der Welt – und wie immer bergen sie Chancen und Herausforderungen. In ihrem Beitrag analysieren Dr. Bodo Baumeister, Sandy Johnston und Dr. Jingwen Shi die steigenden Standards bei der Zulassung von Medikamenten in China und die staatlich forcierte Expansion der traditionellen chinesischen Medizin. Der Markt wird von lokalen Anbietern dominiert. Ausländische Unternehmen müssen sich entscheiden, ob sie chinesische Anbieter akquirieren, um in den Besitz der notwendigen Lizenzen zu kommen, oder eigene Niederlassungen in Freihandelszonen errichten.

„One Belt one Road“ ist in aller Munde. Gebaut werden sollen Pipelines und Kraftwerke, errichtet wird ein ganzes Netzwerk aus Straßen, Eisenbahnen, Häfen und Flughäfen. Die deutsche Industrie verhält sich bislang eher zurückhaltend – zu Unrecht, sagt ein englischsprachiger Beitrag, der die chinesische Initiative aus Schweizer Sicht beleuchtet. Über den Erfolg der vielen Projekte mitentscheiden wird nach seinen Erkenntnissen, ob es gelingt, belastbare Partnerschaften zwischen staatlichen und privaten Wirtschaftsbeteiligten zu schaffen.

Wo auch immer Sie den Spätsommer verbringen werden: Eine gute Zeit, eine anregende Lektüre und weiterhin viel Erfolg bei Ihren Unternehmungen wünschen Ihnen

Thomas Heck

Leiter der China Business Group Deutschland und Europa

Felix Sutter

Leiter der Asia Business Group Schweiz

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: starker Anstieg der Konjunkturerwartungen

Nicht alles, was verunsichert, muss der Wirtschaft schaden. Zeigten sich viele Beobachter im Frühjahr noch besorgt, wenn sie darüber nachdachten, wie es politisch und wirtschaftlich weitergehen würde, scheint sich die Wirtschaft Mitte des Jahres mit der neuen Unübersichtlichkeit arrangiert zu haben: Der Krisenmodus ist offenbar Routine geworden. Ob wir es dabei mit einem Symptom ähnlich dem Pfeifen im Wald oder mit einem Zeichen des Vertrauens in die eigenen Kräfte zu tun haben, ist im Moment noch nicht ausdiskutiert. Ein untrüglicher Gradmesser für die Robustheit einer Wirtschaft ist jedenfalls ihre Bereitschaft zu investieren. Wie deutsche Manager in China die Konjunktur und die wirtschaftlichen Kenngrößen des Landes einschätzen, fragt der Index, den das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung und PwC seit 2013 veröffentlichen, einmal im Vierteljahr. Die Zahlen für das zweite Quartal 2017 stimmen insgesamt wieder optimistischer.

Deutlich bessere Einschätzung der Konjunktur und sehr positiver Ausblick

Die deutschen Manager beurteilen sowohl die aktuelle Situation als auch die Aussichten der Konjunktur für die nächsten 12 Monate deutlich besser als noch im ersten Quartal. Der Wert des Lageindikators stieg von 5,8 auf 27,1 Punkte – auf den höchsten Wert seit Ende 2013.

Das ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China bildet die aktuelle Lage und die erwartete Entwicklung der Konjunktur in China für den Zeitraum von 12 Monaten ab. Basis des Barometers ist eine quartalsweise durchgeführte Umfrage unter Entscheidungsträgern deutscher Unternehmen in China. Über die gesamtwirtschaftliche Lage und Entwicklung hinaus wird auch die Einschätzung der deutschen Manager in China zur Entwicklung von makroökonomischen Indikatoren, zu Unternehmensumsätzen, zur Investitionstätigkeit in verschiedenen Branchen sowie zum regulatorischen Umfeld erhoben. Das ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China wird vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und von PwC gemeinsam erstellt und veröffentlicht.

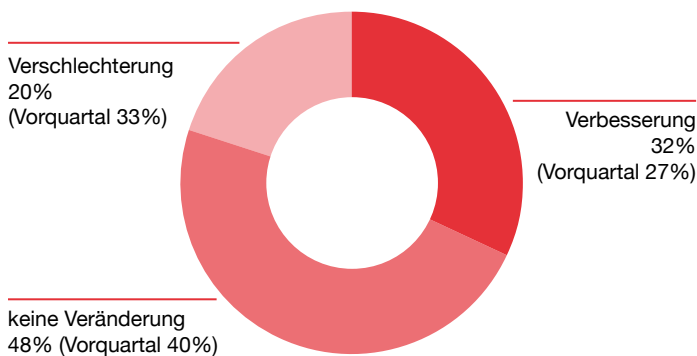
Registrieren Sie sich jetzt!

Sie sind Entscheidungsträger mit China-Kompetenz und wollen am ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China teilnehmen, das alle drei Monate die Stimmungslage deutscher Unternehmen im Hinblick auf Chinas Wirtschaft erfasst? Dann registrieren Sie sich jetzt für die Umfrage unter survey.zew.de/wiba. Als Teilnehmer können Sie die Fragen bequem online am PC oder an Ihrem Tablet beantworten.

Ihr Vorteil: Sie erhalten die Umfrageergebnisse noch vor der Veröffentlichung und sichern sich damit einen Informationsvorsprung. Selbstverständlich anonymisieren das ZEW und PwC Ihre Angaben.

Der Ausblick für die kommenden 12 Monate ist ebenfalls optimistischer. Der Erwartungsindikator steigt von –3,5 auf aktuell 17,1 Punkte – den zweithöchsten Wert seit Beginn der Erhebung im Jahr 2013. Dass sich die Konjunktur verschlechtern wird, halten weniger für wahrscheinlich als zuletzt: Der Wert sank von 33 auf 20 Prozent. Parallel stieg der Wert, der eine Verbesserung indiziert, von 27 auf 32 Prozent.

Abb. 1 Einschätzung der Konjunkturentwicklung in den nächsten 12 Monaten



Quelle: ZEW und PwC

Wachsende Bedeutung der Außenwirtschaft

Besonders auffällig verändert haben sich die makroökonomischen Prognosen für das nächste halbe Jahr, die die Außenwirtschaft Chinas betreffen. Der Wert für den Export stieg von –11,6 auf 9,1 Punkte, der für den Import von –5,8 auf 29,4 Punkte. Die Steigerungen zeigen: Nach Auffassung der Teilnehmer wird China sich noch besser in den internationalen Handel integrieren. Ähnlich wie diese allgemeinen Prognosen

hinsichtlich Export und Import verbesserten sich auch die Erwartungen an den Außenhandel, speziell mit Deutschland.

Optimistischer als zuletzt sind die Befragten auch, was den Bereich Kapitaltransfer über Direktinvestitionen (Foreign direct Investments, FDIs) betrifft. Mit 31,8 gegenüber 25 Punkten erwarten sie eine Zunahme der FDI-Abflüsse aus China und somit eine wachsende Aktivität chinesischer Investoren im Ausland. In Bezug auf die Zuflüsse nach China erreicht der Wert mit –6,1 Punkten einen eher neutralen Bereich.

Positive Entwicklung betrieblicher Kenngrößen deutscher Unternehmen in China

Die gestiegenen makroökonomischen Erwartungen führen auch zu einer Verbesserung der Prognosen für die betrieblichen Kenngrößen, vor allem für Handelsaktivitäten und Umsätze. Die Erwartungen an die Handelsaktivitäten steigen von 29,7 auf 43,5 Punkte. Bei den Erwartungen in Bezug auf den Absatz steigt der Wert noch deutlicher von 32,1 auf 51,6 Punkte. Beide Indikatoren verweisen auf eine stärkere Zunahme von Handel und Umsätzen in den kommenden sechs Monaten. Bezüglich der Produktion und des Personalbestands herrscht eine ähnliche Erwartungshaltung wie im Vorquartal; beide Werte bleiben konstant niedrig.

Zunahme der Akquisitionen im Ausland und der Investitionstätigkeiten in einzelnen Branchen

Die höheren Erwartungen mit Blick auf die Direktinvestitionen schlagen sich in den Prognosen für die Auslandsakquisitionen nieder. Die Teilnehmer erwarten hier eine deutliche Steigerung der Aktivitäten, der Wert stieg von 37,5 auf 51,5 Punkte. Deutschlands Attraktivität wird danach sogar noch etwas steigen – der Wert beträgt aktuell 44,1 nach zuvor 40,2 Punkten. Nach wie vor rechnen die befragten Manager sowohl mit einem Zuwachs der chinesischen Firmenkäufe im Ausland als auch mit einer Zunahme der Aufkäufe und Beteiligungen von oder an Unternehmen in Deutschland.

Bei den Investitionen in China in den einzelnen Wirtschaftszweigen haben sich die Erwartungen für jeden der betrachteten Sektoren verbessert. Das Spitzentrio bleiben die Branchen Dienstleister, Informations- und Telekommunikationstechnologie sowie Konsum, wenn auch in leicht geänderter Reihenfolge. Die beiden Sektoren mit den schlechtesten Erwartungen sind nach wie vor das Baugewerbe sowie der Sektor Stahl/Metalle. Besonders für Letzteren wird mit einem weiteren Rückgang der Investitionstätigkeit gerechnet.

Tab. 1 Investitionstätigkeiten in China in den nächsten sechs Monaten nach Branchen

Branche	Erwartete Aktivitäten	
Information/Kommunikation	steigend	↑
Dienstleister	steigend	↑
Konsum	steigend	↑
Elektronik	steigend	↑
Energie	leicht steigend	↗
Fahrzeugbau	leicht steigend	↗
Maschinenbau	leicht steigend	↗
Einzelhandel	leicht steigend	↗
Bankwesen/Versicherungen	leicht steigend	↗
Chemie	gleichbleibend	→
Baugewerbe	gleichbleibend	→
Stahl/Metalle	sinkend	↓

Quelle: ZEW und PwC

Im Mittelfeld ergeben sich einige markante Verschiebungen. Die Branchen Elektronik, Energie und Maschinenbau steigen jeweils um drei Plätze nach oben, während Fahrzeugbau, Einzelhandel sowie Bankwesen und Versicherungen etwas schlechter bewertet werden.

Zusammengefasst zeigt sich: Die deutschen Manager halten zwei unterschiedliche Wirtschaftszweige für besonders wachstumsstark: die konsumnahen und die technologieorientierten Branchen.

Ihre Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9895-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Herwig Maaßen

Tel.: +49 40 6378-2066
herwig.maassen@de.pwc.com

Tatewik Kunzmann

Tel.: +49 40 6378-1755
tatewik.kunzmann@de.pwc.com

Alle Ausgaben des ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometers finden Sie online unter www.pwc.de/china.

Understanding the risks and challenges in China's food supply chain

During the past 30 years, China's agricultural production has undergone historically rapid growth. China is now the world's largest producer of pork, fish, fruits, vegetables, wheat, tea and eggs, the second largest producer of chicken and the third largest producer of milk. It produces a quarter of the world's food with less than 10% of the world's arable land and only 7% of its fresh water.

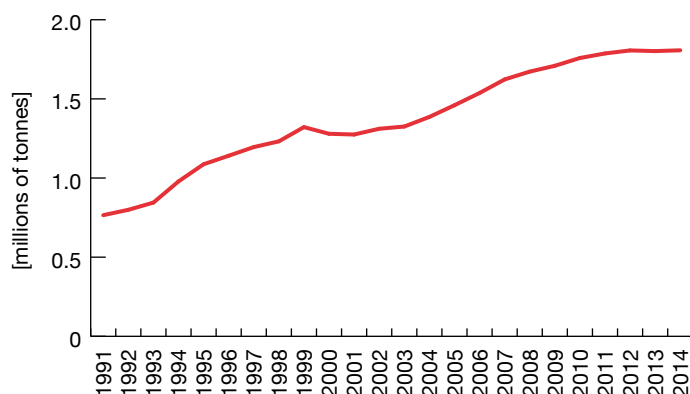
This incredible growth has vastly improved nutrition and quality of life for China's consumers. It has not been easy, however, for regulatory enforcement, management capability, quality assurance and traceability systems to keep up. New risks have emerged along with increasingly complex supply chains, newly built intensive livestock operations, industrial food processing and the widespread availability of chemical additives, pesticides and antibiotics. The fragmented and rapidly changing nature of China's agricultural sector poses enormous safety and quality management challenges for food companies operating in China.

The government is taking steps to improve food safety. They include introducing new regulations that will accelerate consolidation and vertical integration, control pesticides and chemical fertilisers, increase supervision and technical assistance, and limit water and soil pollution. Large corporations are increasingly being held responsible for ensuring food safety throughout their supply chains.

Input-driven agricultural growth

Since 1980, China's production of major crops has tripled, but farmland has grown by only 10%. Growth has largely been driven by increased factor inputs.

Fig. 1 Pesticide use in China (1991–2014)

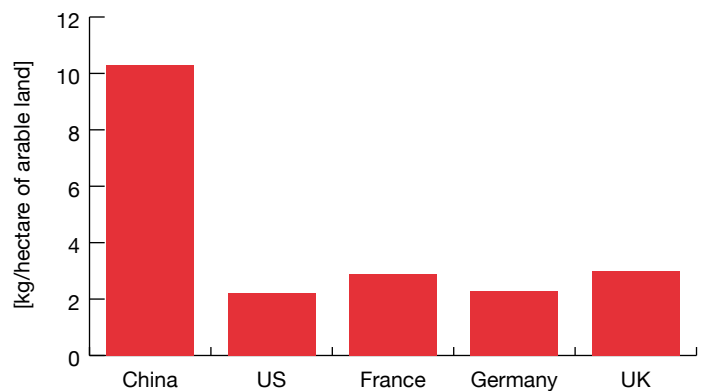


Topics discussed in this article

- How China's fragmented agriculture industry structure creates a unique set of risk and challenges
- What are the factors driving consolidation, vertical integration and increasingly strict regulation
- Keys to success for companies operating in China's food sector

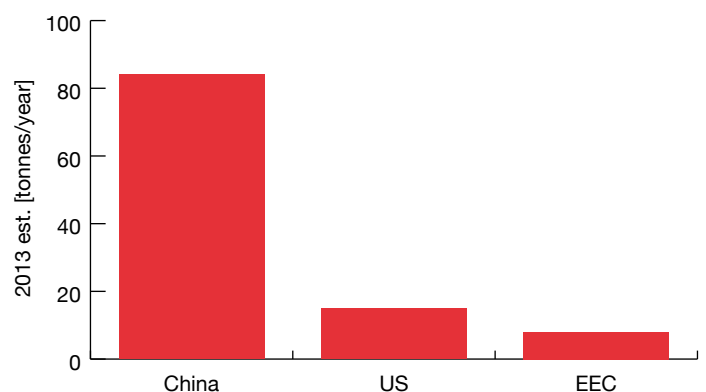
The use of chemical fertiliser quadrupled between 1980 and 2010, and pesticide use has more than doubled since 1991. China's farmers use more than three times the amount of pesticides and four times the amount of chemical fertiliser per hectare than farmers in Europe and the US.

Fig. 2 Pesticide use in kg per hectare of arable land



Meat and dairy output has also grown quickly. Since 1980, pork output grew by 350% and China now produces and consumes half of the world's pork. Chicken meat production grew by 1,200% and milk production grew by 3,000%. The use of antibiotics also increased substantially. According to estimates, China now consumes more than five times the amount of veterinary antibiotics used in the EU or the US.

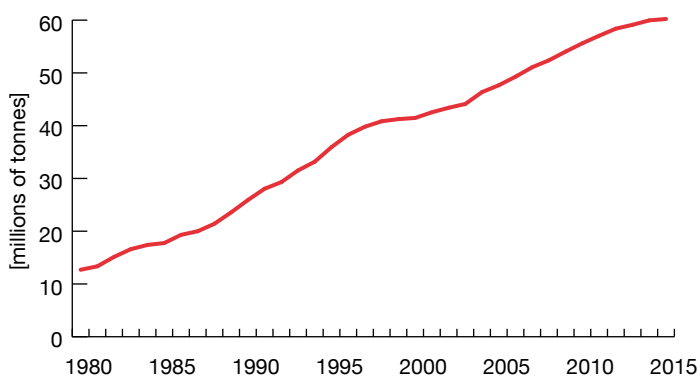
Fig. 3 Veterinary antibiotic consumption



Environmental challenges

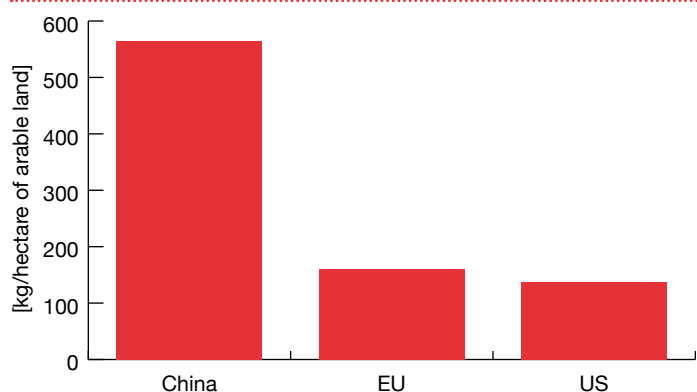
Resource scarcity and pollution are two of the biggest challenges faced by China's agricultural sector. 80% of the country's water resources are in the Yangtze River and the south, but nearly two-thirds of its farmland is in the north. This requires massive irrigation from underground aquifers. There is room for improvement in this area, as China's irrigation efficiency index is about 0.5, meaning that about 50% of water is lost in delivery, compared to only 20% to 30% in mature economies.

Fig. 4 China's chemical fertiliser use



Excessive use of chemical fertilisers has caused widespread soil acidification and contributed to water pollution. Rapid industrialisation has also created pollution challenges. According to China Daily, 60% of underground water sources surveyed by the Ministry of Environmental Protection in 2014 were "bad" or "very bad", and 17 of 31 major lakes were polluted. 19% of arable land surveyed by the Ministry of Environmental Protection exceeded national pollution standards and 16% of surveyed land was polluted with heavy metals such as cadmium, arsenic, mercury and lead. The government is acting to prevent the use of polluted land for agriculture, and has created a certification programme for products from environmentally friendly and organic farms.

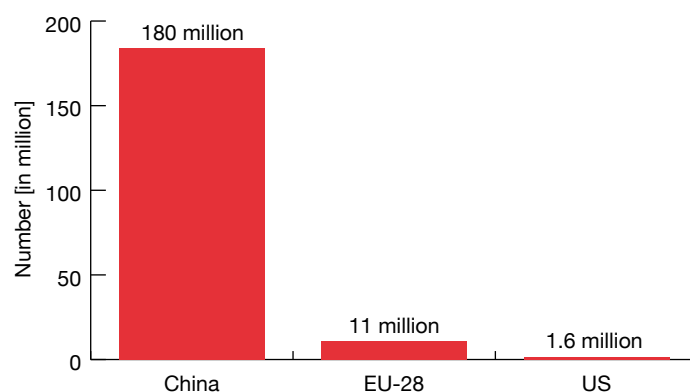
Fig. 5 Chemical fertiliser use per hectare of arable land (2014)



Fragmented industry structure

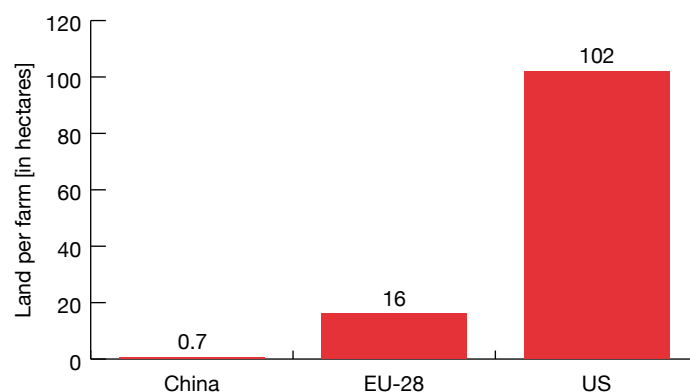
According to China's most recent agricultural census in 2006, 184m farms grew crops, and their average size was 0.7 hectares. In contrast, the EU has 11m farms with an average size of 16 hectares, while the US has only 1.6m farms with an average size of more than 100 hectares.

Fig. 6 Number of farms that grow crops



With so many small farms, it is difficult to supervise the use of pesticides and fertilisers, and difficult to ensure that crops raised on contaminated soil do not enter the food supply chain. The government is acting to halt the growth of pesticide and chemical fertiliser usage, and to prohibit the use of highly toxic pesticides. The government is also encouraging large-scale farming through cooperatives, new technology and reform of land-rights regulations.

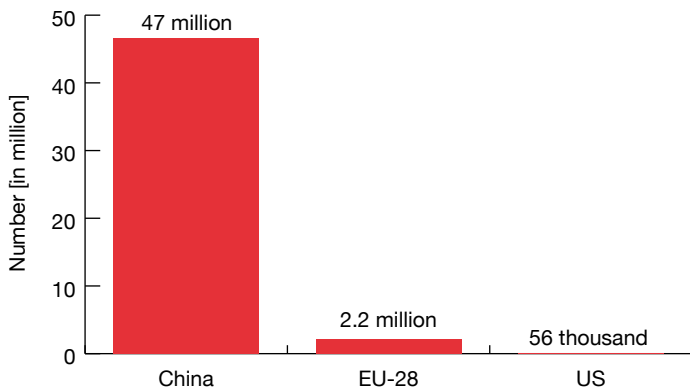
Fig. 7 Average arable land per farm



The authors consulted numerous sources for the information and data used in this article. For reasons of legibility we have not included them here. The *China Compass* editors would be happy to provide you with a list of the relevant sources upon request.

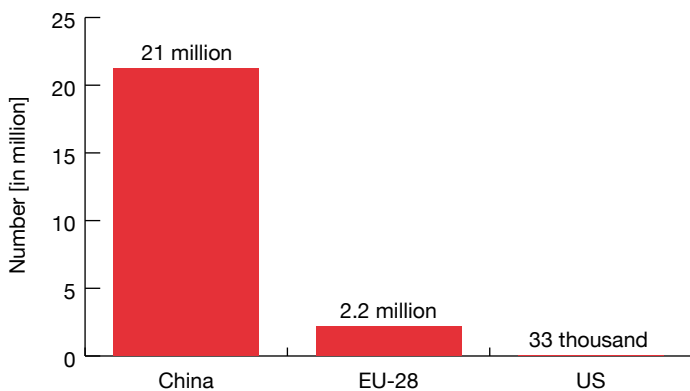
China's livestock sector is also highly fragmented. 47m farms raise pigs, compared to 2m in the EU and 56,000 in the US. Most of China's pigs come from farms that produce fewer than 500 animals per year, while in the US 90% of pigs come from farms that raise more than 5,000 animals annually.

Fig. 8 Farms that raise pigs for slaughter



China has nearly 24m farms that raise broilers (chickens raised for meat), compared to 2m in the EU and 33,000 in the US. Most of China's broilers come from small and medium-sized farms that produce fewer than 50,000 animals per year. By contrast, more than 95% of US broilers come from large farms that produce more than 200,000 animals annually.

Fig. 9 Farms that raise chickens for slaughter



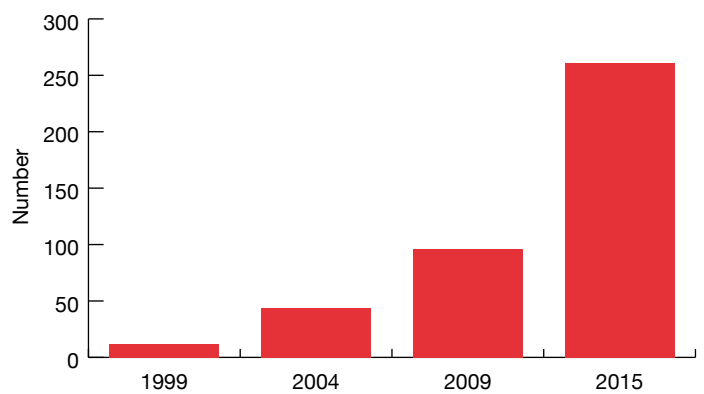
China's dairy production is also highly fragmented. 40% of China's dairy cows, compared to 1% of US dairy cows, are found on farms that have less than 20 cows. In contrast, nearly half of US dairy cows are on farms with more than 1,000 cows, compared to only 20% of China's dairy cows.

When China's agricultural products leave the farm, they enter the highly fragmented processing, manufacturing and distribution stages of the supply chain. There are millions of processors and traders, many of which are small enterprises that lack the resources and/or technical knowledge to follow effective food safety practices.

Growing number of large-scale livestock operations

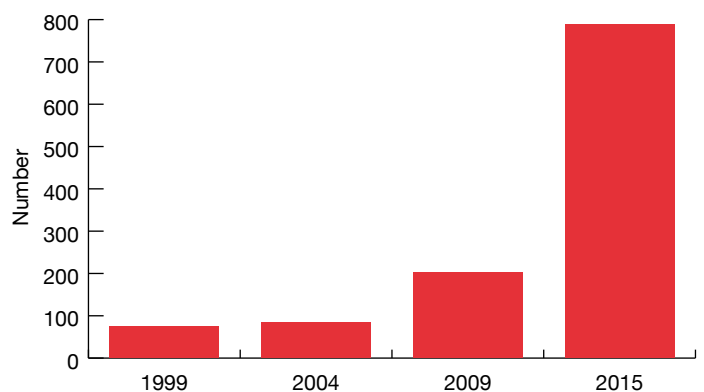
Two decades ago, China's meat and dairy production took place mainly on small household farms. Recent growth has been driven by medium- and large-scale livestock operations. These have been established by a range of enterprises, including state-owned conglomerates, multinational food giants, private companies backed by foreign and domestic private equity, and joint ventures between foreign and local companies.

Fig. 10 Farms in China that raised more than 5,000 pigs for slaughter

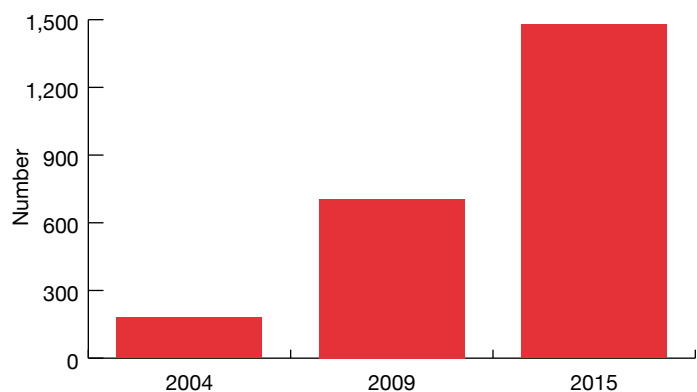


In the long term, large-scale livestock operations will make supervision easier and will facilitate widespread adoption of best practices. In the short term, however, there is a shortage of management and staff with experience managing large enclosed herds and flocks.

Fig. 11 Farms in China that raised more than 1m chickens for slaughter



China's meat and dairy sectors are highly competitive. With razor-thin profit margins, inexperienced managers may be tempted to use excessive or illegal antibiotics and feed additives to accelerate growth and control disease on crowded farms.

Fig. 12 Farms in China with more than 1,000 dairy cows

Long-term trends towards consolidation and vertical integration

The government recognises the challenges of China's fragmented industry structure, and has long been encouraging consolidation and vertical integration to improve food safety, prevent fraud and build trust among consumers.

Household dairy farms have been encouraged to form cooperatives in order to increase the use of best practices in milk production and collection. With government encouragement, dairy processing has become relatively concentrated, with the top ten processors now controlling more than half the national market in nearly every product category. These processors are increasingly building, acquiring or contractually controlling their raw milk suppliers. Since 2008, the government has encouraged major grocery chains to establish direct relationships with the farmers who produce their fresh fruits and vegetables, and has encouraged farmers to join coordinated production bases that promote and facilitate good agricultural practices.

Online food delivery services have taken off in recent years, accounting for about \$24 billion in merchandise sales in 2016. The sector is dominated by three online delivery platforms that account for about 90% of the market. These three platforms are backed by China's internet giants and together have received billions of dollars of investment. This highly consolidated retail channel has enabled the national and local Food and Drug Administrations (FDAs) to introduce strict e-commerce food safety regulations that, in effect, require powerful and cash-rich technology companies to help enforce food safety rules for millions of restaurants and merchants. Growing online sales of groceries such as fresh fruit have prompted e-commerce players to invest in cold chain capacity, further enhancing China's food supply chains.

Increasingly strict food safety regulations to build consumer trust

During the past 30 years, the government has continuously issued increasingly strict and sophisticated food safety regulations and standards. Recent examples include the amended National Food Safety Law (2015), the Administrative Measures for the Registration of Infant Milk Formula Recipes (2016), the Measure to Handle Online Food Safety Violations (2016), the Draft Measure to Handle Acts of Food Safety Fraud (2017), the Draft Measure for Oversight of Online Food Services (2017) and the Provisions for Food Production and Trading Companies' Establishment of Food Safety Traceability Systems (2017). Provincial and municipal governments are also implementing their own, increasingly rigorous food safety regulations, e.g. the Shanghai Food Safety Information Traceability Management Measure (2015), which requires companies to upload traceability information to the government platform within 24 hours of transaction or production.

These regulations will help manufacturers and retailers ensure the integrity of their China supply chains, and provide opportunities for sophisticated foreign companies and investors. Compliance will also become more challenging, with increasingly strict food safety standards and administrative requirements being introduced. Successful companies will need sophisticated systems to manage suppliers and to ensure food quality and traceability. These systems will have to make full use of information technology. Companies will also need to build and maintain strong relationships with local regulators wherever they do business in China. Regulations and standards will continue to evolve, so companies will need to take a strategic, long-term approach to compliance and regulatory affairs.

Keys to success

Tailored risk management approach

Foreign companies operating in China's food sector cannot merely apply the risk management approaches used in their home markets. The risks in China are much more complex and constantly evolving. Large companies will be held accountable for any food safety or quality failure that occurs in their supply chain, whether upstream or downstream.

Work closely with regulators

Regulators are constantly updating regulations in order to protect public health and build trust. Companies must go beyond the letter of the law and work closely with provincial and local regulators to improve food safety wherever they have operations.

Sophisticated supplier management

Companies need a sophisticated supplier management program that is tailor-made for their China operations. They need to be familiar with all of the suppliers and service providers in their supply chain. Companies must develop an understanding of their suppliers' financial conditions, and ensure that relationships are win-win.

Traceability

Traceability is very challenging in China, but companies are responsible for the establishment, effectiveness and continuous improvement of their systems. They should integrate traceability with their ERP and have a strategy to meet both current and future requirements for each of their product categories, distribution channels and locations.

Food fraud mitigation strategy

Food fraud risks are constantly evolving. With fiercely competitive markets, millions of small players and the availability of chemical additives and pharmaceutical inputs, food fraud vulnerability assessments and mitigation strategies must be continuously updated.

Food safety culture

Multinationals cannot take food safety culture for granted. Leadership and human resources efforts must go far beyond standard training and the translation of existing rules and procedures.

Go beyond financial due diligence

Investors need to go beyond financial due diligence; they must evaluate the technical capabilities, management practices and food safety risks of any potential target companies.

Quality reputation

Companies must work hard to build consumer trust and a reputation for quality. Chinese consumers are increasingly aware of food safety and quality issues, especially via information gleaned from social media.

Mobile e-commerce

Mobile e-commerce is growing fast and quickly becoming the channel of choice for young members of the middle class. This is an essential part of any China retail strategy.

PwC China's Food Supply and Integrity Services team helps clients to deliver safe, quality food from growing and profitable businesses, while overcoming the evolving challenges of China's food sector. We combine food industry expertise with our capabilities in risk management, internal controls, supply chain, strategy, compliance, capital markets and M&A.

For more information (including case studies), readers can visit our website: www.pwccn.com/fsis

Contact

Samie Wan

Tel: +852 2289-2019
samie.sm.wan@hk.pwc.com

Brian Marterer

Tel: +86 10 6533-8756
brian.marterer@cn.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel: +86 21 2323-1088
jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Chancen und Herausforderungen des Pharmamarkts in China

China ist der zweitgrößte Markt für Pharmazeutika weltweit, doch sein zuletzt steiles Wachstum hat sich verlangsamt. Darüber hinaus hat die Regierung grundlegende Reformen im Gesundheitswesen angestoßen, die sich einschneidend auf mehrere Aspekte des Pharmageschäfts auswirken werden. Wie sollten sich ausländische Pharmafirmen positionieren? Es ergeben sich Chancen in den Bereichen Marktzugang und Registrierung von Arzneimitteln, aber auch Herausforderungen als Folge des gesteigerten Preisdrucks und der wahrscheinlich bevorstehenden Einführung der „Zwei-Rechnungen-Politik“. Wesentliche Erfolgsfaktoren werden damit die Entwicklung und Transformation der Geschäftsmodelle. Die Lage und die Herausforderungen analysieren für Sie unsere Pharmaxperten Dr. Bodo Baumeister, Sandy Johnston und Dr. Jingwen Shi.

Neueste Entwicklungen

China ist nach den USA der zweitgrößte Gesundheitsmarkt weltweit, doch sein Wachstum verlangsamt sich. 2016 betrug der Umsatz 130 Milliarden US-Dollar, bis 2020 wird ein jährliches Wachstum von 5 bis 8 Prozent erwartet. Die Rate liegt unter der von Schwellenländern, jedoch über der der meisten entwickelten Märkte, mit Ausnahme der USA (Abbildung 1). Generika dominieren die Verkaufszahlen mit einem Anteil von 64 Prozent, unterstützt von niedrigen

Themen des Beitrags

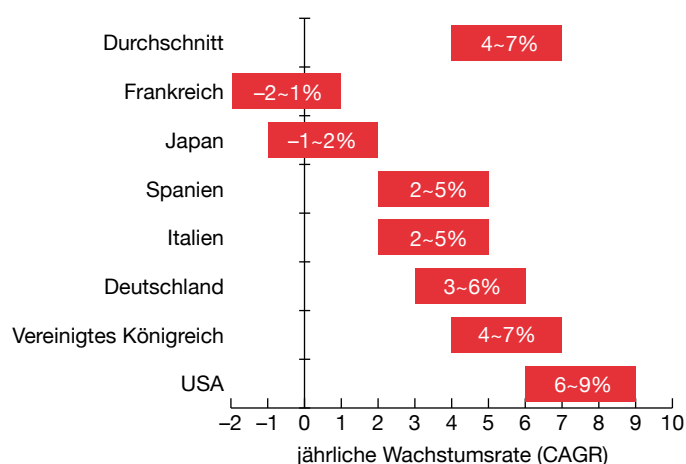
- steigende Standards bei der Zulassung neuer Medikamente
- staatlich forcierte Expansion der traditionellen chinesischen Medizin
- Abschied von den „Pionierpreisen“ und zunehmender Druck auf die Margen

Pro-Kopf-Ausgaben und unterstützenden Maßnahmen der Regierung. Der Anteil der patentgeschützten Medikamente beträgt 22 und der Anteil der Markengenerika 16 Prozent.

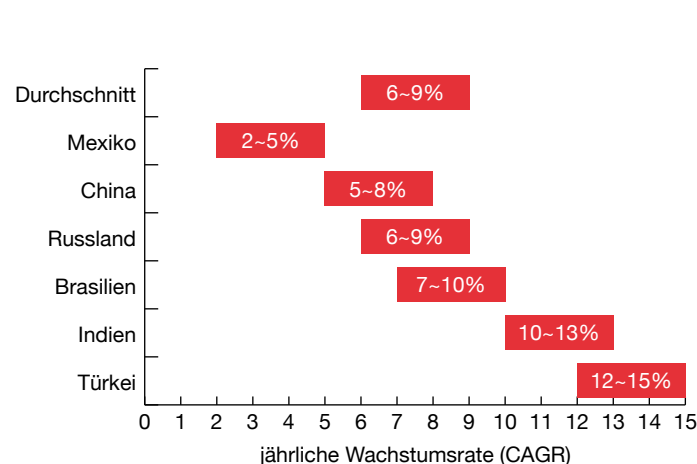
China hat grundlegende Reformen des Gesundheitswesens angestoßen. Mit dem aktuellen Fünfjahresplan hat die chinesische Regierung die Rahmenbedingungen der wirtschaftlichen Entwicklung bis zum Jahr 2020 definiert. Neben strukturellen Reformen und der Schaffung neuer Treiber für nachhaltiges Wachstum ist ein wesentliches Ziel die Verbesserung der Lebensqualität. Um die Qualität zu erhöhen, plant die chinesische Regierung wesentliche Maßnahmen zur Optimierung des gesundheitspolitischen Regelwerks, die zu einem patientenzentrierten und Innovationen gegenüber aufgeschlossenen Gesundheitssystem führen sollen. Diese Veränderungen bieten eine Reihe von Chancen, bergen aber auch Herausforderungen für lokale und ausländische Pharmaunternehmen. Wichtige Reformen sind die Expansion und Dezentralisation der Gesundheitsinfrastruktur, höhere Standards für die Registrierung von Arzneimitteln und eine Veränderung der Preisgestaltung (beziehungsweise der Rückerstattung) von einem einfachen, bargeldbasierten System hin zu differenzierteren pharmakökonomischen Modellen.

Abb. 1 Erwartete jährliche Wachstumsraten für Pharmazeutika in den Jahren 2016 bis 2020

Pharmamarkt in entwickelten Ländern



Pharmamarkt in Schwellenländern



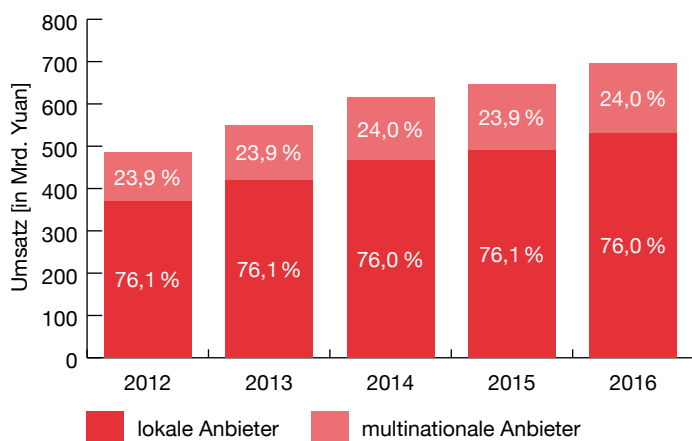
Nur zum Vergleich: Jährlich wächst der globale Pharmamarkt zwischen 5 und 7 Prozent.

Quelle: QuintilesIMS

Außerdem erklärte die Regierung 2016 die Entwicklung der Traditionellen Chinesische Medizin (TCM) zu einer nationalen Strategie und veröffentlichte systemische Pläne für die Entwicklung von TCM in China und der Welt. Obwohl TCM und westliche Medizin sich unterschiedlich positionieren, wird diese politische Unterstützung sicher dazu beitragen, dass TCM der westlichen Medizin im chinesischen Markt Marktanteile streitig machen wird.

Was das Wettbewerbsumfeld anbelangt, wird der chinesische Markt von mehr als 6.000 lokalen Herstellern dominiert. Multinationale Firmen tragen zu ungefähr einem Viertel der Pharmaumsätze in Krankenhäusern bei und die Entwicklung der Marktanteile von multinationalen im Vergleich zu lokalen Firmen war in den vergangenen Jahren stabil (Abbildung 2). Außerdem waren die Wachstumsraten von multinationalen Firmen in kleineren Städten höher als in den großen Städten wie Beijing und Shanghai.

Abb. 2 Umsätze von Medikamenten in chinesischen Krankenhäusern: Marktanteil multinationaler und lokaler Firmen



Jährliche Wachstumsrate (CAGR) multinationale Firmen = 9,1 %.

Jährliche Wachstumsrate (CAGR) lokale Firmen = 9,6 %.

Jährliche Wachstumsrate (CAGR) total = 9,5 %.

Quelle: QuintilesIMS

Chancen für ausländische Pharmafirmen

In den chinesischen Pharmamarkt einzutreten ist für ausländische Unternehmen attraktiv, aber auch sehr komplex. Um die Erfolgskriterien besser beurteilen zu können, haben die Pharmaexperten von PwC die Markteintrittsstrategien der Top 20 unter den internationalen Pharmafirmen untersucht. Knapp die Hälfte von ihnen importieren Pharmazeutika in den chinesischen Markt, indem sie einen lokalen Anbieter, der über die notwendigen Lizenzen verfügte, akquiriert haben. Etwas weniger als zehn errichteten Handelsniederlassungen

in einer Freihandelszone. Nur wenige wählten eine Mischform beider Herangehensweisen. Da die Zahl der Freihandelszonen wächst, die mit unterschiedlichen unterstützenden Abkommen versehen werden, werden Interessenten sie auch künftig sicher gern nutzen. Für die Distribution der Medikamente im chinesischen Markt wählen 70 bis 80 Prozent der ausländischen Pharmafirmen eine Partnerschaft mit lokalen Firmen. Etwa 10 bis 20 Prozent haben lokale Distributoren übernommen. Die restlichen Firmen wählten andere Wege. Umgekehrt sehen über 90 Prozent der lokalen chinesischen Pharmahersteller in der Partnerschaft mit ausländischen Pharmafirmen großes Wachstumspotenzial für die nächsten Jahre.

Die Registrierung von neuen Medikamenten bleibt eine Herausforderung, doch dessen ungeachtet lockt der Markt ausländische Pharmafirmen nach wie vor aufgrund seines vielversprechenden Wachstumspotenzials. Die chinesische Behörde für die Registrierung und Zertifizierung von Medizinprodukten und medizinischen Geräten, Medikamenten, Lebensmitteln und kosmetischen Produkten (Chinese Food and Drug Administration, CFDA) passt ihre Richtlinien mehr und mehr denen der US-amerikanischen Behörde für die Überwachung der Lebensmittel und die Zulassung von Arzneimitteln (Food and Drug Administration, FDA) und der Europäischen Arzneimittelbehörde (EMA) an und hebt somit die Standards für die Zulassung neuer Medikamente in China. Im Juni dieses Jahres trat die CFDA dem Internationalen Rat für die Harmonisierung der Beurteilungskriterien von Arzneimitteln für Menschen (International Council for Harmonization of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use, ICH) bei und hat damit die internationale Standardisierung der Zulassungsrichtlinien noch verstärkt. Wirksam genutzt kann das ein Wettbewerbsvorteil für ausländische Firmen sein, da sie über langjährige und umfangreiche Erfahrung in der Registrierung von Arzneimitteln bei der FDA und/oder der EMA verfügen und somit die Anforderungen der CFDA erfüllen. Außerdem publizierte die CFDA am 17. März 2017 Vorschläge für die Registrierung von importierten Arzneimitteln. Sie regte die Durchführung von simultanen klinischen Studien für ausländische Arzneimittel an (wobei klinische Studien immer noch lokal in China erforderlich sind). Sie strebt eine Verkürzung des Zeitunterschieds der Registrierung von neuen Medikamenten in ausländischen Märkten und im chinesischen Markt an.

Es gibt keine für alle passende Universalstrategie für den chinesischen Markt. Roche war unter den ersten ausländischen Pharmafirmen, die ein lokales Forschungszentrum in Shanghai eingerichtet haben – mit 330 Forschern, darunter 80 Prozent lokale Experten. Dieses Forschungszentrum hat bislang nicht nur rund 150 Patente angemeldet, sondern auch die Zeitspanne bis zur Registrierung von neuen Medikamenten durch die CFDA reduziert. Bayer verfolgte eine Diversifikationsstrategie:

Zum einen akquiriert das Unternehmen das globale Geschäft mit rezeptfreien Medikamenten von Merck, zum anderen trat es durch die Akquisition von Dianhoung Pharmaceutical Group in den TCM-Markt ein. Diese Strategie half Bayer, seine Umsätze auch angesichts des steigenden Preisdrucks auf dem Markt für verschreibungspflichtige Medikamente zu schützen. Während sich die Mehrheit der multinationalen Firmen davor scheut, mit den Preisen der lokalen Hersteller zu konkurrieren, versucht Merck eine andere Strategie. Zwischen 2013 und 2016 hat das Unternehmen 1,8 Milliarden US-Dollar in die Expansion seines Herstellungsstandorts Nantong investiert. Dort werden vier Medikamente produziert, die in den nationalen Katalog der medizinischen Grundversorgung aufgenommen sind. Dieser Schritt zielt darauf ab, durch Optimierung der Skaleneffekte einen Preisvorteil gegenüber der lokalen Konkurrenz zu erzielen – unter Wahrung der hohen Qualität in der Herstellung und des Vorteils, der mit dem Vertrauen in eine starke internationale Marke einhergeht.

Herausforderungen für ausländische Pharmafirmen

Ungeachtet der zahlreichen Partnerschaften zwischen ausländischen und chinesischen Firmen, die eingegangen wurden, um Zugang zum chinesischen Markt zu erhalten, wurden in der jüngeren Vergangenheit auch einige wenige „Trennungen“ bekannt. Pfizer und Haizheng, Sanofi und Minsheng sowie Merck & Co. und Xiansheng haben ihre Geschäftsverbindungen aufgelöst. Die Gründe sind zum Beispiel falsch gesetzte Anreize, Unterschiede in der Kultur und dem Managementstil sowie fehlgeschlagene Integrationsbemühungen. In ihrem Buch *Strategy that works. How Winning Companies Close the Strategy-to-Execution Gap* haben Autoren von PwC und Strategy& Erfolgsfaktoren erarbeitet, anhand derer Firmen

organisatorische und operative Maßnahmen erfolgreich umsetzen können, um ihre jeweiligen Strategien zu realisieren. Für Pharmafirmen ist es nicht nur wesentlich, einen geeigneten Partner im chinesischen Markt zu finden, sondern auch die angemessenen Anreize zu schaffen und die passenden Prozesse zu erarbeiten sowie zu implementieren, um eine langfristige und gesunde Partnerschaft zu gewährleisten.

Eine andere Herausforderung für internationale Firmen ist die schwindende Macht der Pioniere, die Preise zu diktieren (eine „Innovator Price Category“ zu kreieren), und die damit verbundene Erosion der Gewinnspannen im chinesischen Markt. Ausländische Unternehmen konnten in der Vergangenheit gute und lukrative Margen für innovative Medikamente und etablierte Marken erzielen. Ein Drittel dieser Medikamente wurde in China zu höheren Preisen verkauft als in den etablierten Märkten. Da die chinesische Gesellschaft rasch altert und die chronischen Krankheiten daher rasant zunehmen, drängt die chinesische Regierung auf verschiedene regulatorische Initiativen, um die Gesundheitskosten zu senken. Manche Medikamente werden durch verbesserte Ausschreibungen, härtere Verhandlungen und zentralisierte Beschaffung von Preisreduktionen von bis zu 50 Prozent betroffen sein.

Eine neue Initiative der chinesischen Regierung, um die Gesundheitskosten zu senken und die Korruption zu bekämpfen, ist die „Zwei-Rechnungen-Politik“. Nach der Einschätzung von Beobachtern wird diese Initiative landesweit im Jahr 2018 implementiert werden. Wenn die Maßnahmen wie geplant umgesetzt werden, dürfen während des Distributionsprozesses vom Medikamentenhersteller zum Krankenhaus nur zwei Steuerrechnungen erstellt werden. Nach Einschätzung von Marktkennern wird das einen wesentlichen Einfluss auf die etablierten Distributionsprozesse und die Vertriebsmitarbeiter haben. GlaxoSmithKline

Tab. 1 Ausgewählte Partnerschaften und/oder Kooperationen ausländischer und lokaler Firmen

Jahr	Ausländische Firma	Lokale Firma	Ziel/Zweck der Partnerschaft oder Kooperation
2016	Boehringer Ingelheim	Sinopharm-Gruppe	Boehringer Ingelheim erhält die Distributionsrechte für bestimmte Produkte.
2016	Novartis	Shanghai-Pharm-Gruppe	Zweck ist die Gründung einer strategischen Partnerschaft für die Logistik und die Lieferkette von ophthalmologischen Medikamenten.
2016	Sanofi-Aventis	China Resources Sanjiu	Ziel ist die Errichtung einer strategischen Partnerschaft, um pädiatrische Produkte und solche für die Gesundheit von Frauen zu kombinieren.
2015	Merck & Co.	Alibaba	Die erklärte Absicht ist eine strategische Partnerschaft, um rezeptfreie Produkte über digitale Kanäle zu vertreiben.
2015	AstraZeneca	Wuxi Apptec	Die Unternehmen gründen eine strategische Allianz für Forschung und Entwicklung, Registrierung und Herstellung von „Biopharmazeutika der nächsten Generation“.
2012	Pfizer	Hisun Pharmaceutical	Pfizer stellte Produkte und Technologie-Know-how zur Verfügung, Hisun Pharmaceutical öffnete seine lokalen Distributionskanäle. Das Gemeinschaftsunternehmen wurde 2016 aufgelöst.

Quelle: PwC Analysis und Marktstudie

(GSK), dessen Umsätze zusammenbrachen, nachdem die Gesellschaft im Jahr 2014 wegen Korruption zur Erhöhung der Medikamentenumsätze angeklagt worden war, ist nun ein Vorreiter in der Transformation von kommissionsbasierten Verkäufen (in China werden bis zu 30 Prozent Kommission auf die Verkäufe von Arzneimitteln gezahlt) hin zu einem Modell ohne verkaufsbasierte Anreize. GSK meldet, dieses neue Modell funktioniere sehr effizient und erhöhe das Vertrauen von Vertriebsmitarbeitern und Ärzten. Wenn die Umsatzzahlen diesen Erfolg bestätigen, hat GSK den Durchbruch geschafft.

Zusammenfassung

Es lassen sich drei Faktoren für einen erfolgreichen Auftritt auf dem chinesischen Pharmamarkt identifizieren: Zusammenkommen müssen das am besten geeignete Geschäftsmodell, die passende Strategie und die darauf zugeschnittenen Kapazitäten in Organisation und operativem Geschäft.

Die Pharmaexperten von PwC und Strategy& beantworten Ihre Fragen und unterstützen Sie bei all Ihren Vorhaben gern nach Kräften.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Dr. Bodo Baumeister

Tel.: +41 58 792-1505

bodo.baumeister@ch.pwc.com

Sandy Johnston

Tel.: +41 58 792-5405

sandy.a.johnston@ch.pwc.com

Chinese automotive manufacturing: Enabling sustainable growth

The automotive industry in the West developed slowly, evolving over 150 years. China has managed to compress this development into about 70 years. The result has been fast but unsustainable growth in recent decades due to lack of integration across the supply chain. The Chinese automotive industry has mainly assembled vehicles on behalf of others, and original equipment manufacturers (OEMs) still view non-OEMs purely as vendors, easily replaced, with few areas of common integrated partnership. The rapid development in China has therefore not led to a very mature industry driven by integral partnership between the main players in the chain. In this article, Mike Gildea summarises what a recent study has revealed about this situation and what companies must do if they are to meet current and coming challenges.

Off to a slow start

For the first 30 years of the auto production, 100,000 to 200,000 units were produced annually in China with the help of the USSR. Several vehicle assembly plants were set up in the 1950s and 1960s, such as Nanjing Auto Group, SAIC, Jinan, BAIHC and Second Autoworks. However, what the government really wanted was for China to increase local production by expanding existing joint ventures (JVs) with foreign manufacturers and creating new ones with higher levels of know-how and technology transfer. The AMC, VW and Peugeot JVs in the early 1980s, however, did not allow the Chinese to borrow much foreign technology as they were centred purely on knock-down kit assembly.

“If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together.” (African Proverb)

On the one hand, Western companies saw both the gains that could be had from cheaper assembly and the huge potential domestic demand in China. On the other, the Chinese government recognised that, with foreign help, the auto industry could leapfrog in its development and self-strengthen. Hence the number of JVs increased, but they tended to exhibit a short-term mindset: there was copying and rebadging on the Chinese side, and a degree of nervousness on the foreign side. This was the beginning of the “absence of partnership”, which still characterises supply chain relationships in China today, and hence some JVs have not survived.

Topics discussed in this article

- The working capital performance of automotive companies in China
- The difficult relationship between OEMs and non-OEMs in China
- Why China’s automotive industry must evolve further

The allowable percentage of foreign holdings was fixed and highly controlled, and the partnerships were set up to enable and encourage technology and IP transfer. The Chinese side of the JV could involve multiple JVs (e.g. SAIC). This may account for the fear that very little research and development has actually moved to China.

The responsibilities and areas of control under the responsibility of the Chinese side of the JV are also key: most focus on more product support and supply chain logistics, including some supplier management and, ultimately, cash management. The actual physical management of suppliers and cash is therefore quite different to the way Western companies handle this activity e.g. in the West, through supply chain integration and tighter payment terms, a win-win situation between OEM and non OEM is often achieved.

The different sets of financial results for non-OEM suppliers in China compared to the rest of the world demonstrate this different view of partnership.

The need for better working capital management

Why is this lack of partnership important for the automotive supply chain? The challenges facing the automotive sector today are huge: self-driving cars, interconnectivity, expansion through acquisition and collaboration, mobility services, car sharing and autonomous cars are some of the things the market is asking for, but to respond to these demands, companies must have a strong balance sheet and controlled operating costs across the whole automotive chain. This is especially true as China is experiencing a slowdown in growth in the automotive sector, which is leaving both OEMs and non-OEMs open to risk.

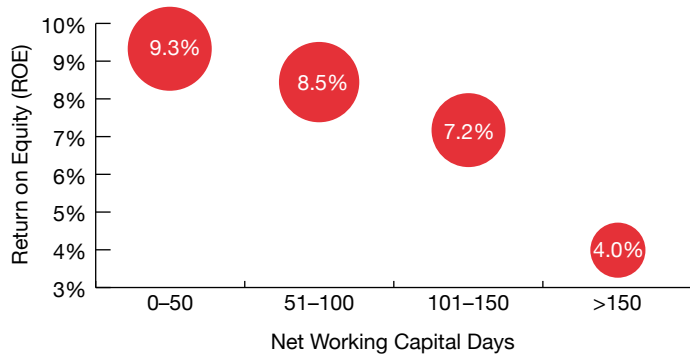
Tab. 1 Working Capital as a key driver

Net Working Capital Days	Return on Equity
0–50	9.3%
51–100	8.5%
101–150	7.2%
>150	4.0%

Previous growth rates of between 13% and 15% will soon decline to a constant 5% to 7% until 2020. Working capital also needs tight management, driven by far more of a “win-win” scenario across the automotive supply chain.

To study the working capital performance of Chinese automotive companies, we conducted a study of 73 listed companies, including OEMs and non-OEMs. The results demonstrate that working capital performance is a key driver of return on equity and financial strength in 2016:

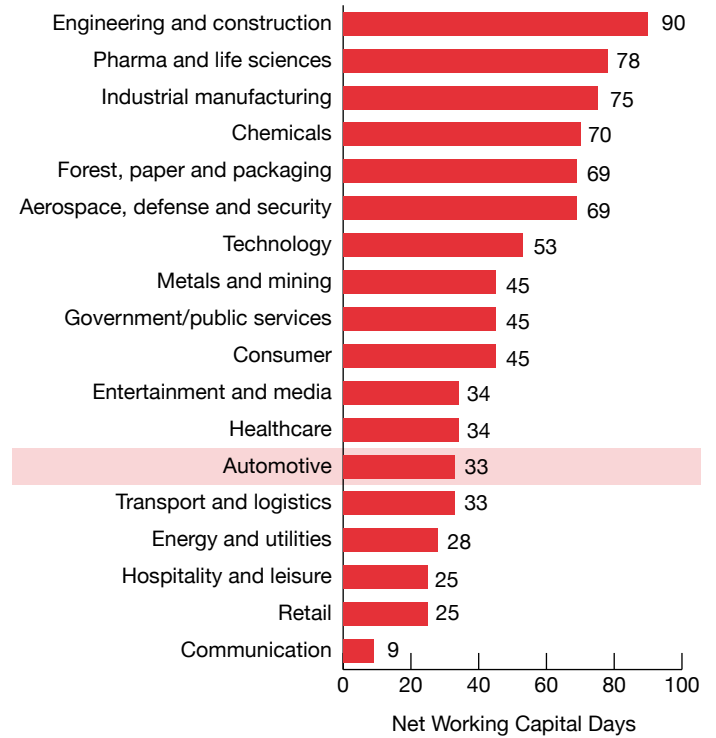
Fig. 1 Return on Equity vs. Net Working Capital Days



Based on 2016 figures, the global average of net working capital days tied up in the automotive sector is 33 days; in China it is 84 days – an additional 51 days equating to CNY32.4 billion. This is money that could be freed up for investment and long-term growth.

However, the weakness and risks are spread equally across the automotive industry in China. In order to meet the capital demand for the challenges they face, OEMs are jeopardising the supply chain by delaying payment to

Fig. 2 Global average Net Working Capital Days per sector



non-OEMs. OEMs have their working capital tied up from -25 to 10 days (2016), and because OEMs hold on to their money, their days payable outstanding (DPOs) range from 113 to 189 days. Yet the non-OEM numbers tell a different story. In 2016, non-OEM performance in working capital days varied from 47 to 167 days, with a median of 98 days. This is a total difference from OEM performance, a trend that has been seen over the last five years.

Fig. 3 Net Working Capital Days – OEM and non-OEM

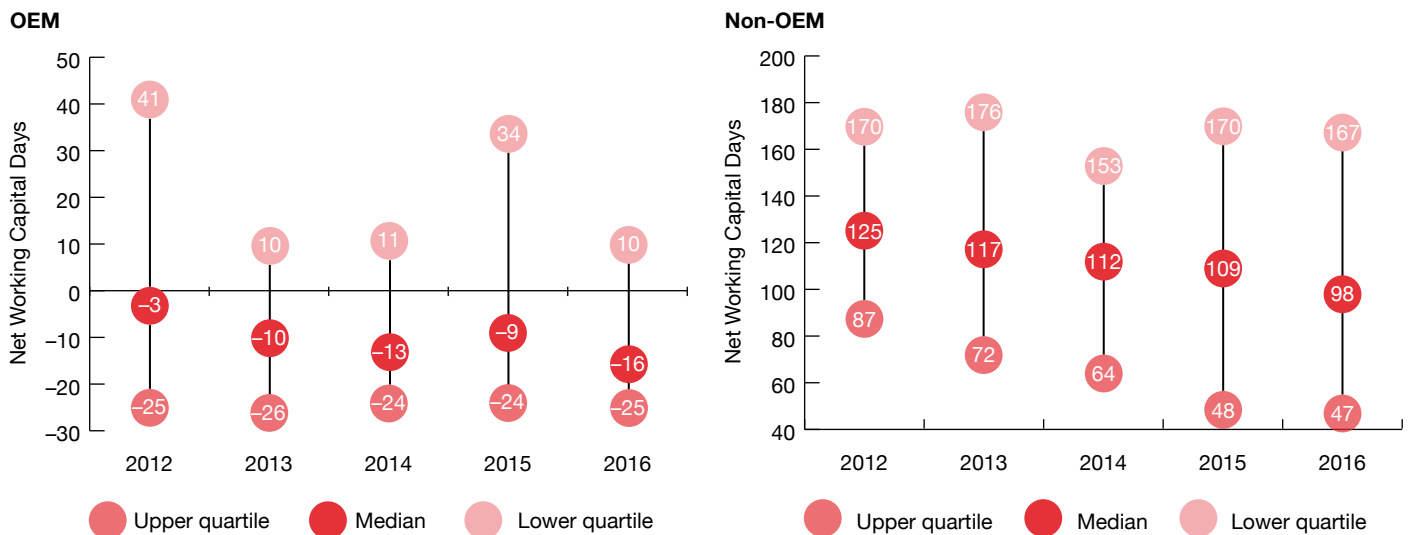
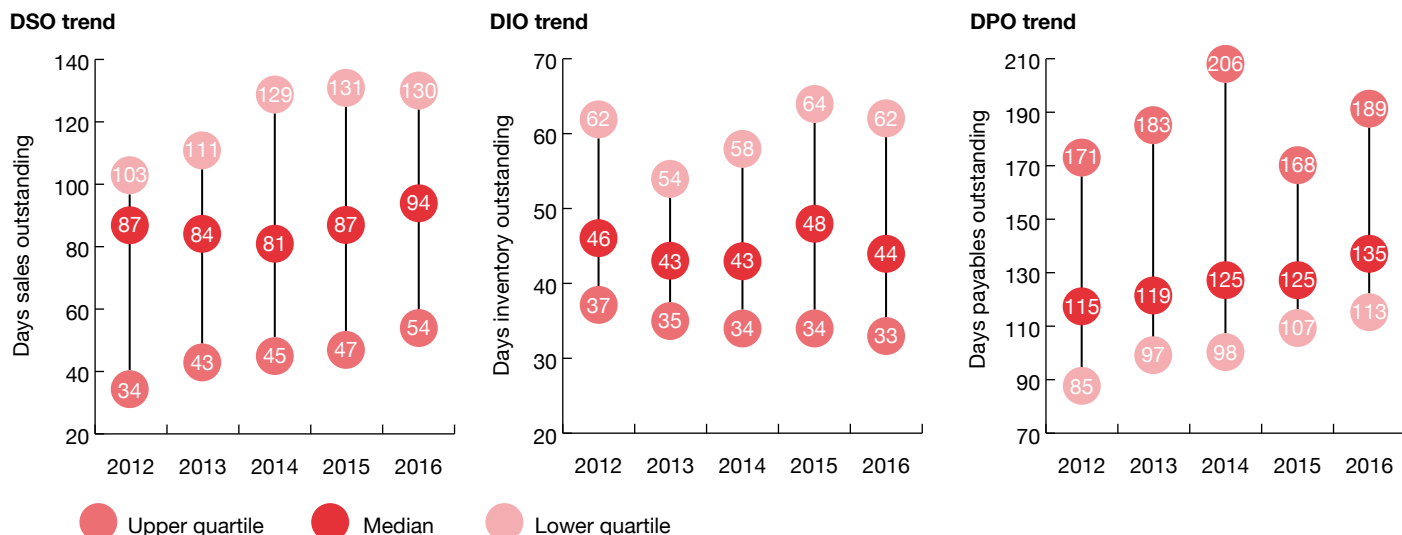


Fig. 4 OEM – DSO, DIO and DPO trend



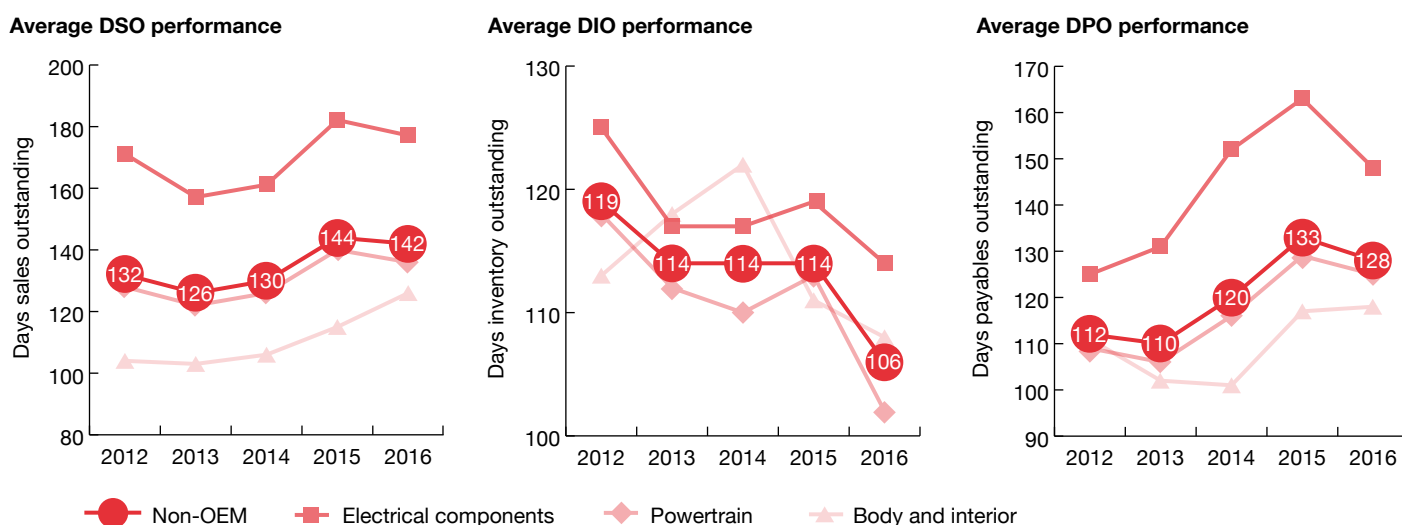
The main driver of this result is the level of receivables, i.e. the amount of money owed to the non-OEMs by OEMs. The days sales outstanding (DSOs, see Info Box) are high: it takes 142 days to receive payment (2016). The OEMs have transferred their problem of capital need upstream.

for payables is 51 days. This creates an unhealthy supply chain for the whole automotive industry in China.

In order to preserve cash, non-OEM inventories have fallen, but were still 106 days in 2016. To survive, the non-OEMs have to further shift the burden upstream. The non-OEMs' payables are 128 days, while the international standard

In sum, in order to keep funds longer OEMs are not paying suppliers, creating an Achilles heel to the growth forecast making the production target of 200 million vehicles difficult to achieve by 2020. The system in its current state may not be sustainable; if a falling growth rate is added to the scenario, a meltdown is entirely possible.

Fig. 5 Average non-OEM DSO, DIO and DPO performance 2012–2016



Industry solutions based on partnership

Hence, the industry needs a rethink, with solutions that demonstrate partnership. One area that offers a potential solution is the use of supply chain finance or reverse factoring. By setting up such a scheme, OEMs could extend payment terms further, provide liquidity to their non-OEM suppliers and obtain additional discounts. By making sufficient capital available and creating mutual trust with non-OEMs, the domino effect of capital deficiency along the supply chain could be averted.

Other industries have tried this. One large computer manufacturer in China wanted more extended terms with suppliers, but was concerned about jeopardising its supplier relations and cash flows. It mitigated this situation through vendor- and supplier-focused financing programmes, which enabled it to help suppliers receive their payments earlier at a very low cost per invoice.

For the automotive industry in China to mature, mutually beneficial partnerships need to be in place over the long term. If the entire industry does not leverage its financial strength, the current model will not be sustainable and will not be able to support future growth and new e-mobility and environmentally friendly technological services, which require significant investment. A sizeable portion of this investment could be generated by smarter working capital management across the entire automotive chain in China, in keeping with the proverb: "If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together."

Contact

Mike Gildea

Tel: +852 2289-1816

michael.p.gildea@hk.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel: +86 21 2323-1088

jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Intelligente Konfiguration: Herausforderungen bei der Produktindividualisierung meistern

Um als chinesischer Hersteller oder Ausrüster im Globalisierungsdruck bestehen zu können, müssen nicht nur die Produkte wettbewerbsfähig sein. Auch die Leistungsfähigkeit in der Produktindividualisierung ist ein wichtiges Kriterium bei der Bewertung von Lieferanten. Gerade bei Produkten mit hohem Konfigurationsgrad und regionalen Anpassungen kann hier eine hohe Herausforderung liegen, die bereits in der frühen Phase des Geschäfts über Erfolg oder Misserfolg entscheiden kann: Wenn Produkte kundenspezifisch angepasst werden, muss das technische Zusammenspiel der Komponenten gewährleistet sein. Logistik und Verpackung spiegeln nicht selten die Individualisierung der Produkte wider. Last, but not least müssen für nicht standardisierte Produkte Zertifizierungen sichergestellt werden. Idealerweise kennt ein Unternehmen diese Abhängigkeiten bereits vor dem Prozess der Konfiguration und beseitigt sie im Vorfeld. Ein strategisches Hilfsmittel, das durch Referenzkonfigurationen und eine auf Regeln basierende Validierung eine hohe Konfigurationsgeschwindigkeit und -sicherheit gewährleistet, stellt Ihnen unser Strategy&-Experte Dr. Gerd Lanfermann vor.

Sichere Konfiguration als Garant für die Ordertreue der Produkte und die Zufriedenheit der Kunden

Falsche oder unvollständige Produktkonfigurationen können fatale Folgen für die Fertigung der Produkte und die Abwicklung von Aufträgen haben. Die offensichtlichsten Folgen sind fehlerhafte Produkte und Verzögerungen, die die Zufriedenheit der Kunden sinken lassen.

Eine verlässliche Unterstützung des gesamten Konfigurationsprozesses ist gerade für Firmen wichtig, die ihren Kunden einen hohen Individualisierungsgrad bieten wollen und auf einen sicheren und schnellen Konfigurationsprozess angewiesen sind.

Diese Herausforderungen können insbesondere für chinesische Firmen ein Hemmnis sein, wenn ihre Produkte einen hohen Individualisierungsgrad aufweisen oder zum Beispiel lokalen Regularien und Gesetzen unterliegen.

Themen des Beitrags

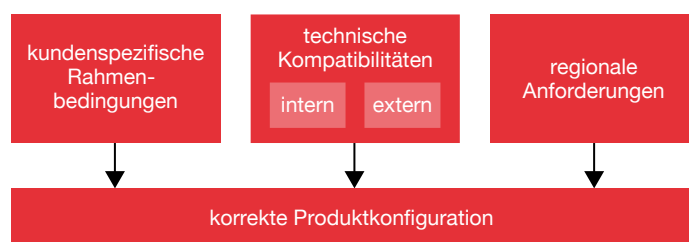
- typische Fehlerkategorien bei der Konfiguration von Produkten
- Merkmale und Bestandteile von intelligenten Produktkonfigurationen
- erfolgreiche Anwendung bei einem chinesischen Unternehmen

Der hier vorgestellte intelligente Konfigurationsansatz bietet chinesischen Firmen verschiedene Vorteile, um eine wettbewerbsfähige Lieferperformance zu europäischen oder amerikanischen Unternehmen aufzubauen:

- Durchführung von korrekter Konfiguration bei hohem Individualisierungsgrad durch nicht technisch geschulte Verkaufsabteilungen vor Ort
- Berücksichtigung von regionalen Regularien bzw. firmenspezifischen Anforderungen und automatischer Hinweise auf offene Zertifikate und Tests
- Berücksichtigung von Zertifizierungsaufwänden bei der Planung der Liefertermine

Damit kann der Export von Produkten aus China zu einer globalen Kundenbasis effizient und erfolgreich ab dem ersten Schritt gestaltet werden.

Abb. 1 Korrekte Konfiguration der Produkte



Intelligente Konfiguratoren unterstützen das Konfigurieren von Produkten nachhaltig. Diese Programme sind mit den zentralen Produktinformationsdatenbanken verbunden und begleiten den technischen Vertriebsmitarbeiter als Expertensystem vor Ort bei der individuellen Zusammenstellung des Produkts.

In der direkten Interaktion mit dem Kunden kommt es dadurch zu vielfältigen Vorteilen:

- schnelle Zusammenstellung des Produkts während des Verkaufsprozesses
- direkter Vergleich zwischen verschiedenen Konfigurationen
- Berücksichtigung kundenspezifischer Rahmenbedingungen
- korrekte kalkulatorische Angebote
- Verbesserung des Produkts und des Angebots durch Nachverfolgung der Produktfindung
- Verringerung der Rückfragen an die technischen Abteilungen

Über den eigentlichen Konfigurationsprozess hinaus bieten solche Systeme aber auch signifikante Vorteile entlang des kompletten Produktionsprozesses, weil Produkte von vornherein kompatibel zu den Anforderungen der Märkte konfiguriert werden können:

- Berücksichtigung von Regularien und Zertifizierungen, Kennzeichnung von Geräten bei der Terminierung und Hinweis auf fehlende Dokumente
- automatische Auswahl von Komponenten, die den länder- oder marktspezifischen Anforderungen genügen müssen, wie etwa Wechselstromstecker
- frühzeitiges Sicherstellen der Kompatibilität der gewählten Module und Komponenten
- automatisches Veranlassen von Montagen und Generieren von Montageanleitungen
- frühzeitiges Beachten der Logistik bereits während der Konfiguration des Produkts

Eine integrierte Produktkonfiguration bietet Firmen, die aus China heraus exportieren, eine wesentliche Hilfe, die Vielzahl spezifischer Anforderungen automatisch in die Konfiguration eines Produkts einfließen zu lassen und damit die Auftragsqualität zu erhöhen.

Beispiel aus der Praxis

Ein chinesischer Anbieter von Telekommunikationsgeräten bietet umfangreich individualisierbare Schaltschränke, die von einem Verkaufsteam mit dem Kunden zusammen konfiguriert werden. Die hohe Individualisierbarkeit ist ein Alleinstellungsmerkmal des Anbieters im Markt, führt aber in der Fertigung zu gravierenden Problemen:

- Bestimmte Module lassen sich nicht kombinieren, werden aber trotzdem konfiguriert.
- Erst beim Zusammenbau wird entdeckt, dass der Funktionsumfang zu groß für das bestellte Gehäuse ist.
- Spezifische Anforderungen (Farbe der Kabel) werden bei der Konfiguration übersehen.
- Konfigurationsspezifische Bauanleitungen liegen nicht vor oder führen zu vielen Rückfragen.
- Das fertige Produkt weicht wesentlich von den typischen Transportmaßen ab und verursacht hohe Aufpreise.
- Fehlende Zertifizierungen werden erst während der Herstellung evident und führen zu Verzögerungen.

Um diese Herausforderungen im laufenden Betrieb zu meistern, muss der Hersteller langwierig und in hohem Maß manuell konfigurieren, was die planmäßige Fertigung und Auslieferung so stark verzögert, dass er die Vorgaben seiner Kunden nicht mehr erfüllen kann.

Gleichzeitig und als „Nebenwirkung“ gelingt es dem Zulieferer, der für den Zusammenbau verantwortlich ist, bestimmte Probleme durch eigenes Know-how aufzulösen. Damit stärkt dieses Unternehmen seine Position und nutzt sie gefahrlos bei Preiserhöhungen.

Diese Beispiele aus der Praxis zeigen, welche Folgen eine nicht ausreichende Qualität der Konfiguration während des Prozesses der Produktfindung haben kann.

Produktkonfiguration als Bedingung für eine erfolgreiche Fertigung

Typische Fehler, die während des Konfigurationsprozesses auftreten und erst im Lauf der Wertschöpfung erkannt werden, lassen sich wie folgt klassifizieren:

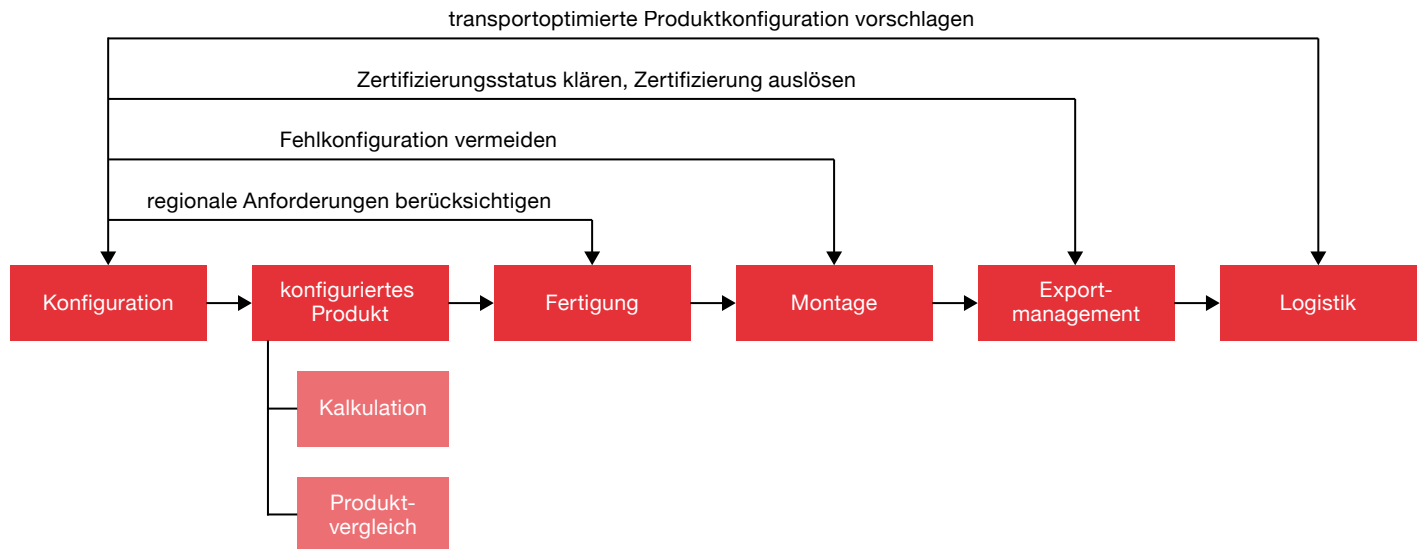
- Es kommt zu Widersprüchen (zu viele Komponenten in einem zu kleinen Gehäuse).
- Komponenten sind nicht auf die Zielregion abgestimmt (falsche Schalter).
- Die Rahmenbedingungen des Kunden werden verletzt (Überschreiten der Bodenlastvorgaben) oder erfordern eine langwierige Spezifizierung (wenn ein Kunde etwa eine spezielle Farbcodierung der Kabel und Kabelbäume wünscht).
- Die Verpackungsprofile sind nicht optimal (problematische Dimensionierung des Produkts oder Inkompatibilität bei bestimmten Verpackungsszenarien, etwa wenn See-tauglichkeit erforderlich ist).
- Die Dokumentation (Bauanleitungen und Spezifizierung von Komponenten) ist fehlerhaft oder fehlt ganz.

Eine intelligente Konfiguration gewährleistet die Individualität bei der Produktzusammenstellung. Zusätzlich ermöglicht ein solches System einen direkten Hinweis auf Zusammenhänge (etwa zwischen Komponentenauswahl und Gewicht), um gemeinsam mit dem Kunden eine Lösung zu finden. Wie Abbildung 2 zeigt, kann eine intelligente Konfiguration die komplette Bandbreite von vorkonfigurierten Produkten über Anpassungen bis hin zur komplett individuellen Konfiguration übernehmen und sicherstellen.

Eine intelligente Konfiguration geht auf diese Rahmenbedingungen bereits während der Produktkonfiguration ein. Dadurch werden teure Fehler während des Fertigungsprozesses vermieden:

- Die Durchführbarkeit eines Fertigungsprozesses wird sichergestellt. Während der Produktkonfiguration werden nur die Elemente, Komponenten und Module zur Auswahl gestellt, die auch kompatibel sind. Da das Produkt ohne Vorkenntnisse zu fertigen ist, muss der Zulieferer kein Expertenniveau mehr aufweisen, was wiederum die Unabhängigkeit des Originalherstellers erhöht.
- Die Rahmenbedingungen werden bereits während der Konfiguration zusammen mit dem Kunden sichergestellt. Dokumentieren die Anbieter solche Anforderungen systematisch, können Vertriebsprozesse weiter beschleunigt werden. Die Integration des Produkts in die Produktionsumgebung des Kunden und die gegebenenfalls notwendige bauliche Anpassung kann direkt mit dem Kunden diskutiert werden.

Abb. 2 Nutzen einer gespeicherten Konfiguration – von der Planung bis zur Auslieferung



Implementierung eines intelligenten Konfigurationssystems

Um die Qualität und Leistungsfähigkeit der Produktkonfiguration aus dem Fallbeispiel zu verbessern, standen drei Ziele im Vordergrund:

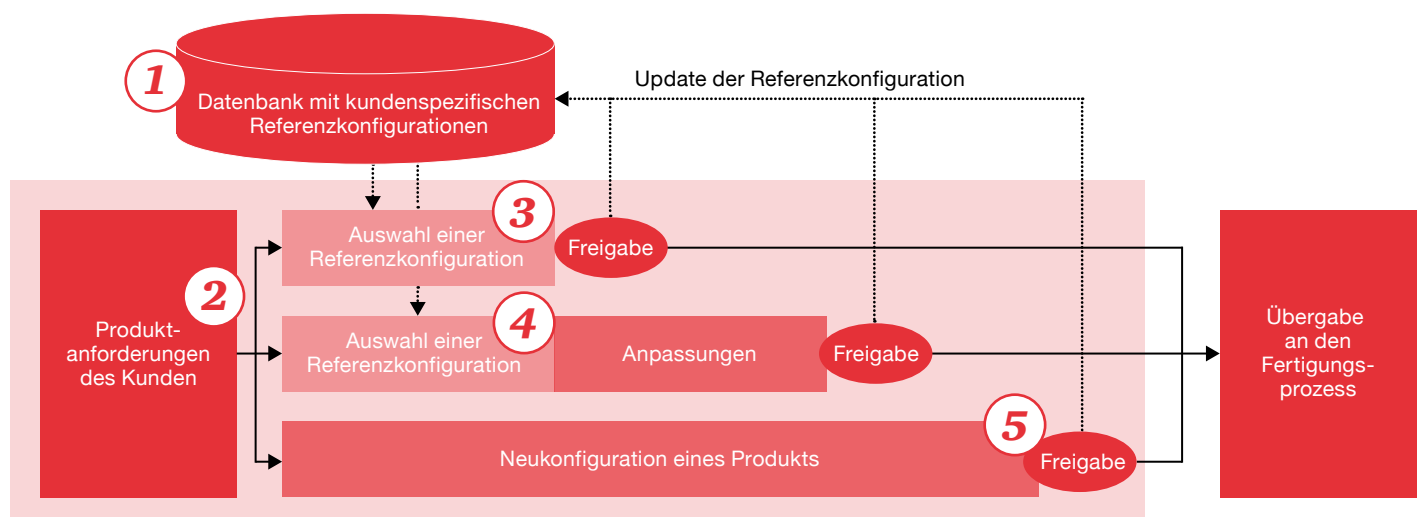
- korrekte Konfiguration der Produkte
- schnelle Konfiguration der Produkte
- uneingeschränkte Konfiguration der Produkte

Um die oben genannten Ziele zu erreichen und damit die Fehlerraten zu senken, verfolgte das Team von

Strategy& das Konzept eines intelligenten Konfigurators, der eine Beschleunigung der Konfiguration durch Referenzkonfigurationen erreicht und bei dem eine Sicherstellung der korrekten Konfiguration durch eine regelbasierte Validierung erfolgt (Abbildung 3).

Um eine zügige Konfiguration zu erreichen, wurde das System in die Lage versetzt, typische Konfigurationen eines Kunden zentral zu speichern und im Konfigurationsprozess vorzuschlagen (1). Basierend auf allgemeinen Leistungsanforderungen und Metainformationen (2) wie Zieleinsatzgebiet kann aus der Referenzdatenbank eine Referenzkonfiguration geladen werden, die viele – unter Umständen

Abb. 3 Update der Referenzkonfiguration



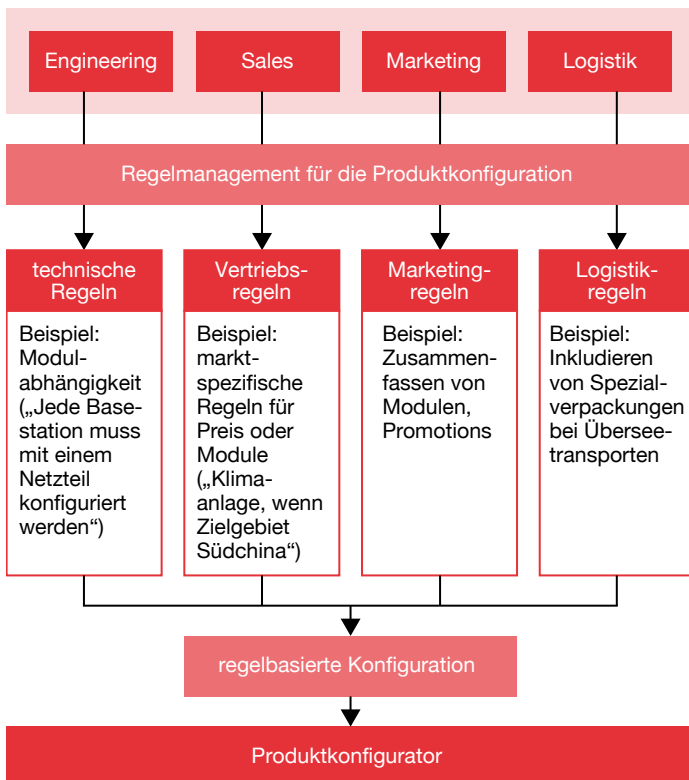
sogar alle – Anforderungen des Kunden erfüllt. Aus Informationen wie dem Einsatzgebiet können dabei beispielsweise die typischen Dimensionen einer Geräteklimateilung abgeleitet werden. Standardisierte Produkte können auf diesem Weg einfach und schnell ausgewählt werden (3). Die vorgeschlagene Referenzkonfiguration kann auch weiter bearbeitet werden, falls bestimmte Elemente angepasst werden müssen (4). Hierbei stellt ein regelbasiertes System sicher, dass nur kompatible Elemente ausgewählt werden. Letztendlich ermöglicht dieses System auch eine komplette Neukonfiguration eines Produkts, wobei dann die vollständige Konfiguration durchgearbeitet werden muss (5).

Wenn das Produkt definiert und in den Fertigungsprozess überführt ist, wird die gewählte Konfiguration mit dem Bestand der Datenbank verglichen und Anpassungen der Referenzkonfiguration werden vorgenommen. So wird sichergestellt, dass der Datenbestand an Referenzen immer die höchste Auswahlwahrscheinlichkeit widerspiegelt.

Regelbasierte Konfigurationen bei der Anpassung oder Neukonfiguration

Um die Vielzahl von potenziellen Fehlkonfigurationen bei der Anpassung und Neukonfiguration zu reduzieren, wurde ein regelbasiertes Konfigurationsmanagement implementiert.

Abb. 4 Auf Regeln basierende Architektur



Diese Regeln legen bestimmte Einschränkungen, Abhängigkeiten und Aktionen während des Konfigurationsprozesses fest. Regeln können für ein komplettes Produkt oder bestimmte Module gelten und kundenspezifische Anforderungen enthalten. Die Pflege eines solchen Regelsatzes lässt sich wesentlich einfacher gestalten als das Festschreiben erlaubter statischer Konfigurationen. Durch Aufteilung der Regeln in die Bereiche Engineering, Marketing, Verkauf und Logistik und die Etablierung funktionsübergreifender Regelmanagement-Teams lassen sich diese Regeln prozessbasiert anpassen und optimieren.

Beispiel

Ein Dienstleister in der Telekommunikationsindustrie möchte in seinen Geräten eine bestimmte Klimaanlage verwenden, wenn die Produkte für bestimmte Regionen im Süden Chinas konfiguriert werden. Da diese Anfrage regelmäßig gestellt wird, baut der Hersteller zusammen mit der Verkaufs- und der Engineeringabteilung einen Regelsatz auf, der genau diese Anforderung abbildet: Wenn Region = Südchina und Kunde = A, dann: Klimagerät = Typ 1.

Bei der Konfiguration der Produkte wird der Vertriebsmitarbeiter direkt auf diesen Zusammenhang hingewiesen und die gewünschten Gerätetypen werden automatisch in die Konfiguration aufgenommen. Trotz dieses einfachen Beispiels können Regelsätze komplexe Abhängigkeiten strukturieren.

Die Beispiele, wie durch regelbasierte Konfiguration die Fehlerrate gesenkt werden kann, sind vielfältig:

- Länder- und kundenspezifische Kabelsätze lassen sich durch Regeln klar definieren. Damit können kundenspezifische Anforderungen direkt in der Konfiguration hinterlegt werden.
- Die Gehäusegröße der Geräte kann einschränkend auf den konfigurierten Funktionsumfang (etwa beim Switchen) wirken. Durch eine entsprechende Regel kann die Dimensionierung der Geräte mit den Funktionsmodulen abgeglichen werden.
- Anforderungen an die Verpackung und den Transport werden in Abhängigkeit von den konfigurierten Elementen oder Zielgebieten angepasst (mögliche Kriterien: empfindliche Elektronik, seetaugliche Verpackung).

Durch dieses lernende System gelingt es, die Konfigurationskomplexität zu reduzieren und den eigentlichen Konfigurationsschritt zu beschleunigen: Der Kunde kann seine Lieferperformance wesentlich steigern und seine Fertigungseffizienz deutlich erhöhen.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Gerd Lanfermann

Tel.: +49 211 3890-506

gerd.lanfermann@strategyand.de.pwc.com

Förderung regionaler Unternehmenszentralen: Shanghai erlässt neue Bestimmungen

Spezielle Anreize für „Regional Headquarters“ gibt es in China seit mehr als 15 Jahren. Sie sollen helfen, die lokale Wirtschaft in den großen chinesischen Metropolen zu fördern und sich im asiatischen Wettbewerb mehr Anteile an der internationalen Wertschöpfung zu sichern. Nach den letzten größeren Anpassungen der Vorschriften in den Jahren 2008 und 2011 war es jüngst, wenig überraschend, wieder einmal Zeit für eine Aktualisierung des Anreizpakets und der entsprechenden Voraussetzungen. Mit dem Anwendungsschreiben „Hufufa [2017] Nr. 9“ vom Februar dieses Jahres hat Shanghai eine Regelung veröffentlicht, die die bestehenden Rahmenbedingungen zur Förderung von regionalen Unternehmenszentralen ändert und damit die bereits begünstigenden Maßnahmen erneut erweitert. Im aktuellen Beitrag informiert Sie unser China-Experte Dr. Ulrich Reuter darüber, welche Änderungen „Hufufa [2017] Nr. 9“ mit sich bringt.

Hintergrund

Die Idee, regionale Unternehmenszentralen gezielt nach Shanghai zu locken, ist nicht neu. Bereits 2002 erließ die Stadtregierung erstmals vorläufige Regelungen, die zum Ziel hatten, multinationale Unternehmen zu fördern, wenn diese ihre *Regional Headquarters* (RHQ) in Shanghai gründen. Die entsprechende amtliche Verordnung trat 2008 offiziell in Kraft und wurde 2011 um weitere Begünstigungen ergänzt. (Über die Entwicklung bis 2010 informiert Sie der Beitrag „Förderung ausländischer Unternehmen in China: Regionen werben um regionale Unternehmenszentralen“, *China Compass*, Sommer 2010.) Auf dieser Grundlage wurde am 1. Februar 2017 *Hufufa [2017] Nr. 9* erlassen, in dessen Mittelpunkt die Lockerung der Rahmenbedingungen zur Qualifizierung als RHQ steht. Dadurch soll es mehr Unternehmen ermöglicht werden, die Förderkriterien zu erfüllen. Im Brennpunkt steht vor allem der früher von der traditionellen chinesischen Industriepolitik stiefmütterlich behandelte, in letzter Zeit aber als Treiber des Strukturwandels geförderte Dienstleistungssektor. Gleichzeitig wurden Anreize ausgeweitet, die unter anderem die Bereiche Finanz- und Fondsmanagement, Ein- und Ausreisebestimmungen von Personal, Talentförderung und Zollabfertigung betreffen.

Gefördert werden Unternehmen, die sich vollständig in ausländischem Besitz befinden (*Wholly foreign-owned Enterprises*, WFOEs). Sie müssen ein Stammkapital von mindestens 2 Millionen US-Dollar aufweisen und sich als regionale

Themen des Beitrags

- Hintergrund der Änderungen
- neue Fördervoraussetzungen und begünstigte Branchen
- Gewinner und Verlierer der Änderungen

Zentrale oder als Unternehmen mit Headquarterfunktion (Quasiheadquarter) qualifizieren. Dabei definiert der Begriff „Headquarter“ eine Zentralgesellschaft, die als Management- und Servicegesellschaft die Aktivitäten von Untergesellschaften steuert, die sich wiederum in mehr als einem anderen Land befinden. Die Qualifizierung ist zudem von der Größe der ausländischen Muttergesellschaft und der Zahl der etablierten Untergesellschaften abhängig.

Wesentliche Neuerungen durch *Hufufa [2017] Nr. 9*

Mit *Hufufa [2017] Nr. 9* wurden unter anderem die Voraussetzungen zur Förderung von Unternehmen im Dienstleistungssektor gelockert. Wie in der bisherigen Rechtslage qualifiziert sich ein Unternehmen grundsätzlich als RHQ, wenn das Mutterunternehmen ein Vermögen von mindestens 400 Millionen US-Dollar nachweisen kann. Seit Einführung von *Hufufa [2017] Nr. 9* gibt es nun eine Ausnahme für Dienstleistungsunternehmen, bei denen der Schwellenwert auf 300 Millionen US-Dollar gesenkt wurde. Hintergrund ist: Gerade Serviceunternehmen verfügen oft nur in geringem Umfang über Sachanlagevermögen.

Zudem wurden die Regelungen für Quasiheadquarter erweitert. Als Quasiheadquarter gilt ein Unternehmen, das selbst ein WFOE oder aber dessen Zweigniederlassung ist und zudem die Funktionen eines RHQ erfüllt, aber aufgrund der hohen Schwellenwerte nicht als solches anerkannt wird. Ausschlaggebend sind Funktionen wie Strategie- und Kapitalmanagement, Forschung und Entwicklung, Logistik oder die zentrale Buchhaltung. Liegt die Headquarterfunktion vor, werden die zuvor nicht erfüllten Schwellenwerte herabgesetzt. Dadurch fällt es Headquarter-ähnlichen Unternehmen leichter, diese Werte zu erfüllen, somit ein Recht auf entsprechende ausgewählte Fördermaßnahmen des RHQ-Regimes zu haben und zum Beispiel in den Genuss vereinfachter Einreisebestimmungen für Mitarbeiter zu kommen. Nach *Hufufa [2017] Nr. 9* reicht es nun aus, wenn mindestens zwei weitere WFOEs in China registriert sind (statt bisher drei). Im Gegenzug muss die Gesellschaft selbst über ein registriertes Kapital von mindestens 2 Millionen US-Dollar verfügen.

Eine Einschränkung bringt *Hufufa [2017] Nr. 9* für chinesische Holdinggesellschaften (*China Holding Companies, CHCs*): Bisher stand es ihnen offen, als RHQ anerkannt zu werden, ohne dem Beurteilungsprozess anderer WFOEs zu unterliegen. Diese Erleichterung wurde mit der Neufassung aufgehoben. CHCs unterliegen nun denselben Bestimmungen wie andere WFOEs. Auch wenn die CHC-Eigenschaften in der Praxis den Kriterien für ein Headquarter stark ähneln, wird es dennoch CHCs geben, die nun nicht mehr automatisch unter das RHQ-Fördersystem fallen.

Beschränkt wurde die RHQ-Förderung bislang auch durch das Kriterium des Geschäftszwecks: Gefördert wurden nur Unternehmen, die beispielsweise im Bereich Investment- und Fondsmanagement, Forschung und Entwicklung, Produktbeschaffung oder Mitarbeiterschulung tätig waren. *Hufufa [2017] Nr. 9* lockert diese Beschränkung, was Unternehmen mehr Flexibilität in der Wahl ihrer Geschäftsfelder wie unter anderem Produktion oder Handel.

Außerdem wird es lokalen Regierungen auf Bezirksebene nun erlaubt, zusätzliche Förderungsmaßnahmen zu gewähren und somit selbst Anreize zu setzen, die lokale wirtschaftliche Entwicklung anzukurbeln. Dieses Detail steht in Zusammenhang mit dem ebenfalls neuen Rundschreiben *Guofa [2017] Nr. 5*, das lokalen Regierungen grundsätzlich erlaubt, begünstigende Maßnahmen für ausländische Investments auf Bezirksebene zu erlassen. Ob dadurch eine Rückkehr zu vergangenen Zeiten mit verschiedensten, teilweise ausufernden lokalen Förderprogrammen droht, bleibt abzuwarten.

Ausblick

Durch *Hufufa [2017] Nr. 9* setzt Shanghai erneut ein Zeichen, um regionale Unternehmenszentralen multinationaler Konzerne in die Metropole zu locken. Wie üblich fehlt es noch an der detaillierten Ausgestaltung der Fördermaßnahmen und an Bestimmungen zu ihrer Durchführung. Vor allem im Bereich der Zuwendungen auf Bezirksebene bleibt abzuwarten, in welcher Weise diese Verwaltungseinheiten ihren neuen Förderspielraum ausnutzen werden. Unternehmen, für die eine Qualifikation als RHQ oder Quasiheadquarter in Betracht kommt, sollten die weiteren Entwicklungen aufmerksam verfolgen.

Darüber hinaus fühlen sich sicher auch andere chinesische Wirtschaftszentren wie Beijing, Shenzhen, Tianjin oder Guangzhou dazu ermutigt, ähnliche Regularien zu erlassen – sei es, um ausländischen Unternehmen ebenfalls zusätzliche Anreize zu setzen, sei es, um im innerchinesischen Wettbewerb nicht zurückzufallen. Das regulatorische Umfeld in China bleibt weiterhin spannend. Die Experten und Expertinnen der China Business Group beantworten Ihre Fragen gern.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Ulrich Reuter

Tel.: +49 89 5790-6561

ulrich.reuter@de.pwc.com

Reform der Antidumpingregeln der Europäischen Union: Marktwirtschaftsstatus für China?

Im Protokoll zum Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation von 2001 hatte das Land grundsätzlich akzeptiert, als sogenannte Nichtmarktwirtschaft eingestuft zu werden. Infolge dieser Qualifizierung war es für die Europäische Union einfacher, relativ hohe Antidumpingzölle gegen chinesische Unternehmen und Produkte zu erheben. Zum 11. Dezember 2016 ist die vereinbarte 15-jährige Frist für die Anwendung einer bestimmten Berechnungsmethode für Antidumpingzölle ausgelaufen. Nach chinesischer Lesart ist das Land fortan als Marktwirtschaft anzusehen, was geringe Antidumpingzölle zur Folge hätte. Rechtsanwalt Dr. Heiko Büsing analysiert für Sie die aktuelle Rechtslage und stellt Ihnen Reformvorschläge vor.

Cecilia Malmström, Handelskommissarin der Europäischen Union (EU), trat am Morgen des 9. November 2016 – als feststand, dass Donald Trump zum neuen US-Präsidenten gewählt worden war – in Brüssel vor die Presse, um ihr den Vorschlag der EU-Kommission hinsichtlich der künftigen Behandlung Chinas in Antidumpingverfahren mitzuteilen.

Der Vorschlag der Kommission wurde kontrovers aufgenommen: China hat ihn, obwohl das neue Regelwerk bislang noch gar nicht in Kraft getreten ist, unter anderem zum Anlass genommen, die EU vor der Welthandelsorganisation (WTO) zu verklagen. Europas Regierungen haben sich im Mai 2017 hinter den Kommissionsvorschlag gestellt und werden dabei von einzelnen Wirtschaftszweigen der EU, wie etwa der Stahlindustrie, nachhaltig unterstützt. Kritische Stimmen gibt es gleichwohl auch in Europa: Einige Handelsunternehmen und Importeure chinesischer Güter stehen der neuen Methode zur Dumpingberechnung kritisch gegenüber. Ihnen wäre es lieber, China würde 15 Jahre nach seinem WTO-Beitritt keinen weiteren Sonderregelungen mehr unterworfen.

Einführung

Die Volksrepublik China ist 2001 der WTO beigetreten. In dem Beitrittsprotokoll musste China aufgrund der Bewertung seiner damaligen Wirtschaftspolitik weitreichende Verpflichtungen akzeptieren. Insbesondere wurden im Bereich der Antidumping- und Antisubventionspolitik bestimmte Berechnungsmethoden vereinbart, die es den Handelspartnern Chinas erlaubten, relativ hohe Antidumping- und Antisubventionszölle gegen chinesische Produkte zu verhängen.

Themen des Beitrags

- Diskussionen über den Marktstatus Chinas
- Vor- und Nachteile der Antidumpingregeln
- laufende Verfahren vor der Welthandelsorganisation

Allerdings war im Beitrittsprotokoll ausdrücklich vereinbart, dass gewisse Teile der Sonderregeln im Antidumpingbereich nach 15 Jahren, mithin zum 11. Dezember 2016, außer Kraft treten würden. Nach chinesischer Lesart hat dies zur Folge, dass China nunmehr als Marktwirtschaft einzustufen ist und es im Hinblick auf die Berechnung möglicher Antidumpingzölle keine (nachteiligen) Sonderregeln mehr geben darf.

Die EU-Kommission hat es bislang unterlassen, China als Marktwirtschaft einzustufen. Der im November 2016 publizierte Vorschlag zur Ergänzung der Antidumpinggrundverordnung beschreitet teilweise einen Mittelweg, erlaubt aber weiterhin, China (faktisch) nicht wie ein normales WTO-Mitglied zu behandeln.

Die Reaktion Chinas ließ nicht lange auf sich warten: Am 12. Dezember 2016 initiierte die Volksrepublik ein WTO-Streitbeilegungsverfahren, in dem sie sich gegen die in der EU-Antidumpinggrundverordnung (bislang) normierte Berechnungsmethode bezüglich der Preisvergleiche wandte, die nach chinesischem Verständnis gegen das in der Normenhierarchie höhere WTO-Recht verstößt. Mittlerweile hat China die WTO-Klage auch auf den Kommissionsvorschlag von November 2016 erweitert, obgleich dieser Schritt mangels formeller Rechtskraft des Vorschlags vermutlich einstweilen ins Leere laufen wird.

Während des EU-China-Gipfels am 1. und 2. Juni 2017 in Brüssel wurde das Thema Antidumping – trotz des grundsätzlichen Konsenses zu dem alles überlagernden Gipfelformat Klimaschutz/Pariser Abkommen – erneut zum Stein des Anstoßes. Mangels einer Einigung in Bezug auf den Themenkreis Marktwirtschaftsstatus/Antidumping verweigerte China die anlässlich des Gipfels erwartete gemeinsame Abschlusserklärung mit der EU.

Wirtschaftliche Bedeutung

China hat sich in den letzten Jahrzehnten zum weltweit größten Exporteur von Gütern entwickelt und ist dabei nicht nur als Werkbank für die Produktion finaler Konsumgüter zu qualifizieren, sondern vielmehr zunehmend auch als Teil des internationalen Netzwerks zur Produktion komplexer Produkte.

Die von der EU verhängten handelspolitischen Schutzmaßnahmen (vor allem die Antidumpingzölle) betreffen durchschnittlich zwischen 2 und 5 Prozent aller chinesischen

Güter, die in das Zollgebiet der EU importiert werden. Die Bedeutung Chinas im EU-Antidumpingrecht wird dadurch veranschaulicht, dass etwa 50 Prozent aller von der EU erlassenen Antidumpingzölle chinesische Produkte betreffen.

Ins Licht der Öffentlichkeit ist vor allem der Stahlsektor gelangt, nicht zuletzt weil am 9. November 2016, als Handelskommissarin Malmström ihre Reformvorschläge präsentierte, in Brüssel etwa 15.000 Stahlarbeiter aus ganz Europa aus ihren Bussen stiegen, um vor dem Gebäude der Kommission für strenge Regeln bei chinesischen Importen zu demonstrieren.

Daneben hat vor allem auch der Kampf europäischer Hersteller von Solarmodulen gegen chinesische Importe die Aufmerksamkeit einer breiteren Öffentlichkeit gefunden. EU ProSun, eine gemeinsame Initiative von Unternehmen der europäischen Solarindustrie, hatte bereits 2012 die EU-Kommission aufgefordert, (angeblichen) chinesischen Dumpingexporten von Solarprodukten in die EU schnellstmöglich mit Handelsschutzmaßnahmen zu begegnen. Die kürzlich beantragte Insolvenz von Solarworld wird von EU ProSun als das „bislang größte Opfer“ chinesischen Dumpings bezeichnet.

Politische Bedeutung

Welche enorme politische Bedeutung die Frage hat, ob China als Marktwirtschaft einzustufen ist, wurde im Rahmen des EU-China-Gipfels Anfang Juni 2017 deutlich, als China, nachdem kein Konsens über dieses Thema erzielt werden konnte, eine gemeinsame Abschlusserklärung verweigerte. Der Umstand, dass China am 12. Dezember 2016 – also nur einen Tag nach Ablauf der 15-jährigen Übergangsfrist nach dem WTO-Beitrittsprotokoll – eine WTO-Klage auf den Weg gebracht hat, zeigt, wie entschlossen Beijing in dieser Frage ist.

Aber auch in Europa gibt es im Hinblick auf den Marktwirtschaftsstatus Chinas unübersehbare Lobbyaktivitäten seitens der Industriezweige, die sich von chinesischen Produkten unter Druck gesetzt fühlen. Die betroffenen Industrien und deren Verbände sind in Brüssel stark vertreten und haben diverse Rechtsgutachten in Auftrag gegeben, die eine entsprechende ablehnende Position aufbauen und sich für eine Verschärfung handelspolitischer Schutzinstrumente aussprechen.

Das EU-Parlament hat sich bereits im Jahre 2016 in einer mit breiter Mehrheit angenommenen Entschließung dagegen ausgesprochen, China einseitig den Marktwirtschaftsstatus zuzusprechen. Das Parlament verlangt demgegenüber von der EU-Kommission mit Nachdruck, die Bedenken europäischer Unternehmen und Gewerkschaften bei den Verhandlungen zu berücksichtigen.

Bisherige Rechtslage

Das WTO-Recht verpflichtet die WTO-Mitglieder zur Beachtung gewisser Berechnungsmethoden bei Antidumpingermittlungen. Im Hinblick auf China wurden bei dessen WTO-Beitritt im Rahmen von Artikel 15 des Beitrittsprotokolls gewisse Sonderregelungen für Antidumpingverfahren getroffen.

Dumping

Dumping liegt dann vor, wenn der Ausführpreis einer Ware in die EU niedriger ist als ihr „Normalwert“. Liegt der Preis für eine importierte Ware unter dem Normalwert, ist der im normalen Handelsverkehr erzielte Inlandspreis im Ausfuhrland, also der dortige Marktpreis, anzusetzen.

Bei Einfuhren aus Ländern ohne Marktwirtschaft läuft der zuvor definierte Berechnungsansatz mangels Marktpreisen ins Leere. Insofern war es der EU-Kommission nach der Antidumpinggrundverordnung (VO EU 2016/1036) möglich, den Normalwert auf Basis von Preisen aus einem Drittland mit Marktwirtschaft zu ermitteln. Dieser Ansatz ermöglichte es der Kommission regelmäßig, relativ hohe Antidumpingspannen zu berechnen, was sodann zu entsprechend hohen Antidumpingzöllen führte.

Nur dann, wenn ein chinesisches Unternehmen darlegen und beweisen konnte, dass in seinem spezifischen Sektor marktwirtschaftliche Bedingungen herrschen, wurden innerchinesische Preise und Kosten im Antidumpingverfahren angesetzt.

Das genannte Regelausnahmeverfahren der EU-Antidumpinggrundverordnung war durch die Ausnahmeregelungen des chinesischen WTO-Beitrittsprotokolls gedeckt – zumindest bis zum 11. Dezember 2016.

Novemberentwurf der EU-Kommission

Bereits im November 2016 stellte die EU-Kommission ihre Vorschläge (COM 2016 – 721 final) für die zukünftige Behandlung Chinas in Antidumpingverfahren vor: Die bisher für alle Nichtmarktwirtschaftsländer geltenden Regeln würden nach dem Reformvorschlag nur noch für solche Länder gelten, die nicht Mitglied der WTO sind. Demnach wären diese Regeln für China obsolet. Im Hinblick auf China dürfte der vorgestellte neue Absatz 6a zu sehen sein. Er sieht für WTO-Mitglieder vor: Der Normalwert ist bei „nennenswerten Verzerrungen“ der Preise und Kosten im Inland auf Basis von nicht verfälschten internationalen Preisen und Kosten beziehungsweise auf Grundlage von Kosten in einem geeigneten repräsentativen Land mit einem dem Ausfuhrland vergleichbaren wirtschaftlichen Entwicklungsstand zu ermitteln.

Der Kommissionsvorschlag bejaht „nennenswerte Verzerrungen“ bei dem jeweils betroffenen Produkt, wenn sich die gemeldeten Kosten und Preise, einschließlich der Rohstoffkosten, nicht aus dem freien Spiel der Kräfte ergeben, weil sie von staatlichen Eingriffen beeinflusst worden sind. Dabei kann berücksichtigt werden, ob der betreffende Markt in erheblichem Umfang von Unternehmen bedient wird, die im Eigentum oder unter der Kontrolle oder der politischen Aufsicht von Behörden des Ausfuhrlands stehen oder deren Ausrichtung von diesen Behörden festgelegt wird. Weitere Kriterien sind:

- eine etwaige staatliche Präsenz im Unternehmen, die es dem Staat ermöglicht, Preise oder Kosten zu beeinflussen
- staatliche Strategien oder Maßnahmen, mit denen inländische Lieferanten begünstigt werden sollen oder durch die das freie Spiel der Marktkräfte beeinflusst werden kann
- der Zugang zu Finanzmitteln über solche Institute, die staatliche Ziele umsetzen

Nach dem „Novemberentwurf“ kann die EU-Kommission Berichte erstellen, die die konkrete Situation in einem bestimmten Land oder Sektor im Hinblick auf „nennenswerte Verzerrungen“ zum Gegenstand haben. Diese Berichte haben rechtlich eine insofern nicht zu unterschätzende Bedeutung, als sich die europäische Industrie, die eine Antidumpinguntersuchung beantragt, bei der Antragstellung auf einen solchen Bericht berufen kann.

Im Ergebnis wäre die Position der europäischen Initiatoren von Antidumpingverfahren gegen chinesische Importe auf Basis der Reformvorschläge damit verfahrensrechtlich nicht mehr wie bislang privilegiert: Während der 15 Jahre nach Chinas Beitritt zur WTO konnten die europäischen Antragsteller grundsätzlich davon ausgehen, dass die Vergleichsmethode angewandt wird. Eine Ausnahme – das Abstellen auf innerchinesische Preise und Kosten – war nur dann möglich, wenn die chinesische Seite nachweisen konnte, dass in dem betroffenen Sektor in China marktwirtschaftliche Bedingungen herrschten. Der nun diskutierte Kommissionsvorschlag sieht in Übereinstimmung mit dem WTO-Antidumpingkodex eine Beweislast der antragstellenden Industrie vor.

WTO-Verfahren Chinas gegen die EU

Mit dem am 12. Dezember 2016 eingeleiteten WTO-Verfahren hat sich China gegen die Berechnung des Normalwerts in Antidumpingverfahren gewandt. Die dem eigentlichen Streitverfahren vorgeschalteten Konsultationen verliefen erfolglos, sodass es am 3. April 2017 zur Einsetzung eines WTO-Streitschlichtungspanels kam (WT/DS516).

China vertrat dabei die rechtliche Position, der EU sei es nach Ablauf der 15-jährigen Übergangsfrist fortan verwehrt, den Normalwert in Antidumpingverfahren wie bisher zu berechnen. Insofern sieht China einen Verstoß der EU gegen die Artikel

1 (1) und 6 (1) des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (General Agreement on Tariffs and Trade) 1994 sowie gegen Artikel 2 (1) und 2 (2) des WTO-Antidumpingkodex.

In dem Antrag auf Einsetzung eines WTO-Panels hat China ausdrücklich auch alle etwaigen Änderungen der Antidumpinggrundverordnung – speziell den „Novemberentwurf“ der Kommission – in das Verfahren einbezogen.

Das nun initiierte WTO-Streitbeilegungsverfahren dürfte erfahrungsgemäß etwa zwei bis drei Jahre beanspruchen. Aktuelle Entscheidungen des WTO-Berufungsgremiums sprechen durchaus dafür, dass China mit seiner Klage Erfolg haben wird. Aber auch in diesem Fall würde der EU eine angemessene Frist gewährt, um ihr Recht in Übereinstimmung mit dem WTO-Recht zu bringen. Im Übrigen führt ein WTO-Verfahren nicht dazu, dass bereits gezahlte Antidumpingzölle rückwirkend zurückzuerstatten sind. Eine WTO-Entscheidung wirkt immer nur für die Zukunft.

Fazit und Handlungsoptionen

Das Thema Marktwirtschaftsstatus ist für Chinas politische Führung von zentraler Bedeutung. Nachdem Staaten wie Australien, Brasilien und Südafrika China diesen Status zuerkannt haben, ist die Behandlung chinesischer Güter auf dem europäischen Markt eines der wichtigsten Anliegen Chinas in diesen handelspolitisch sehr unruhigen Zeiten. Der von der EU-Kommission vorgestellte Reformvorschlag ist formal „länderneutral“ ausgestaltet, sodass sich die EU einer ausdrücklichen Einstufung Chinas als Marktwirtschaft oder Nichtmarktwirtschaftsland entziehen kann. Stattdessen soll künftig „länderneutral“ und einzelfallbezogen geprüft werden, ob in einem bestimmten Sektor „signifikante Verzerrungen“ vorliegen. Dass es faktisch im Bereich Antidumping um die Behandlung Chinas geht, ist allerdings gleichermaßen evident und dürfte auch entsprechend in dem laufenden WTO-Streitbeilegungsverfahren gewichtet werden.

Positiv hervorzuheben aber ist, vor allem in dem aktuell weltweit von scharfer handelspolitischer Rhetorik geprägten Klima: China hält sich an die multilateralen Spielregeln der WTO und schlägt bei Dissens mit einem Handelspartner den dafür vorgesehenen Weg des Streitschlichtungsmechanismus ein. China stärkt damit den Gedanken einer multilateralen und regelbasierten Handelspolitik.

Im Rahmen einer Antidumpinguntersuchung der EU-Kommission bestehen sowohl für die Antragsteller einer bestimmten EU-Industrie als auch für die betroffenen chinesischen Unternehmen Möglichkeiten, ihre jeweiligen Interessen geltend zu machen. EU-Unternehmen, die insgesamt mindestens 25 Prozent der gesamten EU-Produktion repräsentieren, sind berechtigt, einen Antrag auf Einleitung

eines Verfahrens zur Untersuchung von Dumping zu stellen. Eine Untersuchung wird sodann von der Kommission eingeleitet, es sei denn, dass EU-Unternehmen, die in Summe einen größeren Anteil an der europäischen Gesamtproduktion aufweisen als die Antragsteller, dem geplanten Antidumpingverfahren widersprechen. Nach der bisherigen Rechtslage besteht für von Antidumpingermittlungen betroffene chinesische Unternehmen die Möglichkeit, darzulegen und zu beweisen, dass in ihrem Sektor marktwirtschaftliche Bedingungen herrschen. In diesem Fall werden dann die regulären Berechnungsmethoden für die Ermittlung des Normalwerts angesetzt. Selbst dann, wenn die EU-Kommission sich grundsätzlich für die Erhebung von Antidumpingzöllen entschieden hat, gibt es für ein betroffenes Unternehmen noch eine letzte Möglichkeit, den Schaden zu mindern: Das exportierende Unternehmen könnte der Kommission eine Selbstverpflichtung anbieten, seine Produkte nicht zu einem niedrigeren Preis als dem angebotenen Mindestpreis auf den Markt zu bringen. Die Kommission ist nicht verpflichtet, eine derartige Selbstverpflichtung zu akzeptieren, würde diese aber immer im Detail prüfen und in Betracht ziehen. Schließlich bestünde für das betroffene Drittlandunternehmen auch die Option, eine Interimsüberprüfung der verhängten Antidumpingmaßnahme zu beantragen. Daneben haben von Antidumpingmaßnahmen Betroffene natürlich immer die Möglichkeit, ihre Rechte vor dem Gericht der Europäischen Union einzuklagen.

Die handelspolitisch bewegten Zeiten dieser Tage haben die Gefahr des Protektionismus zurück auf die Agenda der politisch Verantwortlichen gebracht. Die Gefahr, dass das multilaterale, regelbasierte Handelssystem weiteren Schaden nimmt, ist aktuell nicht gebannt. Vor diesem Hintergrund mögen die dargestellten rechtlichen, besonders die verfahrensrechtlichen Handlungsoptionen für Exporteure wie für etwaig betroffene Industrien in der EU verdeutlichen: Ein regelbasiertes System bietet signifikante Vorteile für alle Seiten.

PwC Legal unterstützt seine Mandanten weltweit im Bereich des Antidumpingrechts, sowohl mit Rechtsanwälten in allen Verfahrensschritten als auch mit Experten bei den diversen Fragen rund um die Berechnung von Antidumpingspannen.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Heiko Büsing

Tel.: + 49 40 6378-2385

heiko.buesing@de.pwc.com

Einführung einer Umweltschutzsteuer auf schädliche Emissionen

Zum 1. Januar 2018 wird eine Umweltschutzsteuer auf als schädlich eingestufte Emissionen eingeführt. Diese tritt an die Stelle der bisherigen Schadstoffausstoßgebühr. Die Aufwertung der „Gebühr“ zu einer „Steuer“ soll die Behörden dabei unterstützen, die Abgabe effektiver zu erheben und durchzusetzen. Im Moment ist noch nicht absehbar, ob mehr Unternehmen von der neu eingeführten Steuer betroffen sind und die Steuer möglicherweise erhöht wird. Wen die neue Steuer betrifft und wie sie sich auf die Unternehmen auswirken wird, fassen unsere Steuerexperten Lukasz Mehl, Alexander Prautzsch und Sarah Oemmelen im aktuellen Beitrag für Sie zusammen.

Hintergrund der Schadstoffausstoßgebühr

Abgaben zum Schutz der Umwelt sind in China seit längerer Zeit üblich. Seit 1979 wird die Schadstoffausstoßgebühr (*Pollution Discharge Fee*, PDF) erhoben, um Emissionen zu mindern und die Umwelt zu schützen. Die Gebühr wurde mehrfach reformiert, zuletzt 2003. Dabei krankte das System jedoch durchgehend daran, dass die PDF eine Gebühr und keine Steuer ist. Die PDF einzutreiben war allein die Aufgabe der lokalen Umweltschutzbehörde. Hier gab es teilweise Vollzugsdefizite: teils weil Provinzregierungen kein Interesse an einer Belastung „ihrer“ Unternehmen hatten, teils weil der Behörde die Kompetenzen zur Durchsetzung fehlten.

Diesen Missstand hat die Zentralregierung in Beijing erkannt. Deshalb löst die neue Umweltschutzsteuer (*Environmental Protection Tax*, EPT) die alte PDF ab. Die bisher ungelösten Probleme sollen unter anderem durch eine „Aufwertung“ der Gebühr hin zu einer Steuer behoben werden. Die Einführung der EPT ist eine Maßnahme von vielen, deren Ziel darin besteht, die indirekten Steuern in China zu reformieren.

Die neue Umweltschutzsteuer

Ab Januar 2018 erhebt die jeweilige lokale Steuerbehörde die EPT in Zusammenarbeit mit der Umweltschutzbehörde. Mit der Einführung des Gesetzes verfolgt die zentrale Steuerbehörde Chinas (State Administration of Taxation, SAT) nach eigenen Angaben in erster Linie das Ziel, das Umweltbewusstsein der Unternehmen zu verbessern. Die Steuereinnahmen zu erhöhen sei nicht der Grund für die Einführung des Gesetzes. Nach Angaben der SAT sollen die Steuergrundlage und das Steueraufkommen im Grundsatz gleich bleiben. Auch die zugrunde liegende Systematik der Berechnung werde beibehalten.

Themen des Beitrags

- fiskalischer und wirtschaftspolitischer Hintergrund der neuen Steuer
- Ermittlungsschema im Bereich der Luft- und Wasserverschmutzung
- worauf betroffene Unternehmen achten sollten

Allerdings werde man die Verteilung der Steuerlast ändern, um besonders stark verschmutzende Unternehmen stärker zu belasten. Umgesetzt werden soll das durch eine gleichmäßigere Erhebung der Steuer bei einer generellen Erhöhung der Steuersätze, wobei „sauberen“ Unternehmen gleichzeitig Steuervergünstigungen winken.

Wer ist betroffen?

In den Anwendungsbereich der Umweltschutzsteuer fallen Unternehmen und öffentliche Institutionen sowie „weitere Produzenten“, die durch ihre Anlagen in China Schadstoffe in die Umwelt ausstoßen. Damit gilt gleichzeitig umgekehrt: Werden Schadstoffe nicht in die Umwelt geleitet, sondern einer regelkonformen Verwertung oder Lagerung zugeführt, sind die entsprechenden Schadstoffe nicht steuerbar.

Die Verwertungs- oder Lagerungseinrichtungen wiederum unterliegen der Umweltschutzsteuer nur dann, wenn sie über die nationalen Standards hinaus Schadstoffe in die Umwelt leiten beziehungsweise Abfall nicht gemäß den Standards lagern oder entsorgen.

Die hauptsächlich Betroffenen sind erwartungsgemäß produzierende Industrieunternehmen, insbesondere aus dem Chemiebereich, soweit die Schadstoffe, die sie emittieren, auf der Liste stehen, die dem Gesetz angehängt wurde.

Die Systematik der Besteuerung

Das Umweltschutzsteuergesetz benennt vier Kategorien von Emissionen, die der Steuer unterliegen:

- Luftverschmutzung
- Wasserverschmutzung
- Festabfälle
- Lärm

Im Grundsatz hat jede Kategorie eine eigene Methodik, um die Steuerbemessungsgrundlage zu berechnen, und unterschiedliche Steuersätze, die sich in einer Tabelle als Anhang des Gesetzes finden. Ebenfalls im Anhang aufgeführt sind die jeweils in den vier Kategorien anfallenden Schadstoffe, insgesamt über 100.

Bemerkenswert: Der Ausstoß von Kohlendioxid unterliegt nicht der Umweltschutzsteuer. Im Rahmen des Gesetzentwurfs wurde zwar diskutiert, die Emission von Kohlendioxid in Zukunft als fünfte, eigenständige Kategorie der Umweltschutzsteuer zu unterwerfen, durchgesetzt hat sich dieser Vorschlag aber offensichtlich noch nicht. Hier bleibt die politische Diskussion zu beobachten, denn die Einführung einer Kohlendioxidbesteuerung könnte lediglich aufgeschoben, nicht aufgehoben sein.

Im Bereich der Luft- und der Wasserverschmutzung gilt folgende Besonderheit: Der tatsächliche Schadstoffausstoß fließt nicht direkt in die Steuerbemessung. Die Steuerbemessungsgrundlage ergibt sich stattdessen aus einem sogenannten Äquivalent der Verschmutzung (Details dazu unten). Die Messung der Lärmbelastung erfolgt in Dezibel, die über einem gegebenen Grenzwert liegen.

Eine eigene Kategorie wurde darüber hinaus für kleine Unternehmen, den Dienstleistungssektor (Krankenhäuser) und die Landwirtschaft eingeführt. – Auf diese Spezialfälle gehen wir im Folgenden nicht weiter ein. Wenn Sie dazu Fragen haben, sprechen Sie uns bitte direkt an.

Über die Höhe der Umweltschutzsteuer informiert Sie Tabelle 1.

Tab. 1 Bemessungsgrundlage und Steuersatz der Umweltschutzsteuer

Emissionskategorie	Höhe der Umweltschutzsteuer (in Yuan, CNY)	
Luftverschmutzung	1,2 bis 12 CNY pro Verschmutzungsäquivalent des Schadstoffs	
Wasserverschmutzung	1,4 bis 14 CNY pro Verschmutzungsäquivalent des Schadstoffs	
Festabfälle	Kategorie	Steuersumme pro Tonne Festabfall
	Abfallkohle	5 CNY
	Abraum	15 CNY
	Schlacke, Flugasche etc.	25 CNY
	Sonderabfall	1.000 CNY
Lärm	Dezibel über dem nationalen Standard	Steuersumme pro Monat
	1–3	350 CNY
	4–6	700 CNY
	7–9	1.400 CNY
	10–12	2.800 CNY
	13–15	5.600 CNY
	ab 16	11.200 CNY

Tabelle 1 zeigt: Während die Berechnung der Steuer für Festabfälle und Lärm zumindest auf dem Papier einfach ist, muss sie, wenn Luft oder Wasser verschmutzt werden, über einen Äquivalenzwert errechnet werden. Verkompliziert wird das Verfahren noch durch eine Regelung, nach der nur die jeweiligen „Topverschmutzungsäquivalente“ einer Besteuerung unterliegen.

Für Steuerpflichtige ergibt sich somit im Bereich der Luft- und Wasserverschmutzung folgendes Ermittlungsschema:

1. Messen der ausgestoßenen Schadstoffe
2. Ablesen des Äquivalenzwerts des Schadstoffs aus dem Anhang zum Gesetz
3. Ermitteln des Verschmutzungsäquivalents
4. Erstellen einer Rangliste der Schadstoffe mit dem höchsten Verschmutzungsäquivalent, Ermitteln der „Hauptschadstoffe“
5. Multiplikation der Verschmutzungsäquivalente der „Hauptschadstoffe“ mit dem Steuersatz

Wie das im Einzelnen vonstattengeht, erfahren Sie in den folgenden Abschnitten.

Luft- und Wasserverschmutzung

Die Messung

Steuerpflichtige sind angehalten, die von ihnen verursachte Verschmutzung an jedem Standort zu messen. Dazu sind vorrangig Messgeräte zu installieren, die den staatlichen Vorgaben genügen. Deren Messdaten zu einzelnen ausgestoßenen Schadstoffen dienen als Grundlage der Steuerberechnung. Mit großer Wahrscheinlichkeit werden die Behörden die Installation derartiger Messgeräte – wo nicht bereits erfolgt – einfordern. Nach dem Gesetz sollen die Behörden die Unternehmen bei der Einführung von automatischen Messsystemen auch finanziell unterstützen. In welcher Weise das geschehen soll, muss noch geklärt werden.

Wo keine Messgeräte installiert worden sind oder diese Geräte nicht benutzt werden, sind behelfsweise anderweitige Emissionsdaten zu verwenden, wenn sie vorliegen und die Standards der Behörden erfüllen. Nur in den Ausnahmefällen, in denen auch das nicht möglich ist, sieht das Gesetz behelfsweise Berechnungsmethoden vor, etwa auf Grundlage der verbrauchten Ressourcen.

Die Steuerbemessungsgrundlage

Für die so gemessenen emittierten Schadstoffe ist das Verschmutzungsäquivalent zu bestimmen. Dazu führt der Anhang zum Gesetz für jeden Schadstoff einen Äquivalenzwert auf, der als Indikator für die relative Umweltverträglichkeit des Schadstoffs verstanden werden kann. Quecksilber hat zum Beispiel den Äquivalenzwert 0,04, Nickel 0,025.

Um das Verschmutzungsäquivalent zu errechnen, ist die Gesamtmenge des ausgestoßenen Schadstoffs durch den Äquivalenzwert zu dividieren. Auf Grundlage dieser Formel führt ein kleiner Äquivalenzwert (also eine geringere relative Umweltverträglichkeit) zu einem verhältnismäßig hohen Verschmutzungsäquivalent. Mithin gilt: Je niedriger der Äquivalenzwert, desto höher ist die Schädlichkeit des Stoffs in den Augen des chinesischen Gesetzgebers.

Für den Steuerpflichtigen ergibt sich im nächsten Schritt die Möglichkeit, die ausgestoßenen Schadstoffe in eine Rangfolge zu bringen, die den Verschmutzungsäquivalenten entspricht. Dabei, so die Logik des Gesetzes, haben die Emissionen mit dem höchsten Verschmutzungsäquivalent die Umwelt am stärksten belastet. Im Bereich der Luft- und der Wasserverschmutzung gibt es darauf basierend eine Besonderheit: Nicht alle Emissionen sind steuerbar.

Was die Luftverschmutzung angeht, werden nur die drei Schadstoffe je Emissionsort (jeder Punkt, an dem Schadstoffe in die Umwelt abgegeben werden) mit dem höchsten Verschmutzungsäquivalent (Top 3) Teil der Steuerbemessungsgrundlage.

Bei den Stoffen, die das Wasser schädigen, wird eine zwei-stufige Systematik angewandt. Der Anhang zum Umweltschutzgesetz listet hier zehn Schadstoffe in einer Klasse 1 auf und weitere 55 Schadstoffe in anderen Klassen. Steuerbar aus der Klasse 1 sind die Top-5-Schadstoffe je Emissionsort, aus den anderen Klassen insgesamt die Top-3-Schadstoffe, jeweils in der Rangfolge der Verschmutzungsäquivalente.

Von dieser Logik abweichend haben Lokalregierungen (auf Provinzebene) die Möglichkeit, die Steuerbemessungsgrundlagen zu erweitern. Das darf dadurch erfolgen, dass etwa bei der Luftverschmutzung statt der grundsätzlich vorgesehenen Top 3 eine höhere Anzahl wie zum Beispiel die Top 7 nach Verschmutzungsäquivalent zu versteuern sind.

Darüber hinausgehende Emissionen sind für die Berechnung der Umweltschutzsteuer irrelevant.

Steuersatz

Der Steuersatz beträgt für jeweils ein Luftverschmutzungsäquivalent zwischen 1,2 und 12 CNY. Für ein Wasserverschmutzungsäquivalent beträgt der Steuersatz mindestens 1,4, maximal 14 CNY.

Innerhalb dieser Bandbreite haben die lokalen Regierungen auch hier die Möglichkeit, Steuersätze festzusetzen. Die Festsetzung sollte dabei nach unserem Verständnis pro Schadstoffklasse einheitlich erfolgen, nicht etwa für jeden

einzelnen Schadstoff. Es ist zu beachten, dass die Sätze der gegenwärtig anzuwendenden Umweltverschmutzungsgebühr durchgehend am unteren Ende der neuen Bandbreite angesiedelt sind. Es kann daher je nach lokaler Festlegung der Sätze zu erheblichen Verteuerungen für betroffene Unternehmen um den Faktor zehn kommen.

Für Festabfälle und Lärm ergibt sich der Steuersatz direkt aus dem Anhang zum Umweltschutzgesetz (siehe auch oben).

Berechnungsbeispiel

Ein produzierendes Unternehmen verschmutzt Wasser mit dem Schadstoff sechswertiges Chrom. Die verschiedenen Messgeräte des Unternehmens zeigen einen Gesamtausstoß von 300 Kilogramm an.

- Äquivalenzwert für sechswertiges Chrom (Schadstoff A) laut Tabelle: 0,02
- Ausstoß von Chrom (Schadstoff A): 300 Kilogramm
- minimaler Steuerbetrag für Wasserschadstoffe: 1,4 CNY
- maximaler Steuerbetrag für Wasserschadstoffe: 14 CNY

Rechnung:

300 Kilogramm / 0,02 Kilogramm x 1,4 CNY = 21.000 CNY

300 Kilogramm / 0,02 Kilogramm x 14 CNY = 210.000 CNY

Ein Unternehmen, das 300 Kilogramm sechswertiges Chrom (des Schadstoffs A) ausstößt, hat somit abhängig vom anzuwendenden Steuerbetrag eine Umweltschutzsteuerlast von 21.000 CNY bis 210.000 CNY zu tragen.

Die Erhebung

Die Berechnung der EPT hat auf monatlicher Basis zu erfolgen. Die Erklärung dagegen haben die Unternehmen grundsätzlich auf vierteljährlicher Basis zu übermitteln. 15 Tage nach dieser Erklärung ist die Steuer fällig.

Kommt eine Verschmutzung nur ein einziges Mal vor, können eine einmalige Erklärung und Zahlung erfolgen.

Bei der Erhebung sollen Umweltschutzbehörden (Ermittlung der Bemessungsgrundlagen) und Steuerbehörden (Eintreibung der Steuern) eng zusammenarbeiten und eine Plattform zum Informationsaustausch aufbauen.

Strafzahlungen oder -maßnahmen bei Nichteinhaltung der Erklärungs- und Zahlungspflichten legt das Gesetz selbst nicht fest. Allerdings liegt in solchen Fällen künftig nicht mehr nur eine Ordnungswidrigkeit, sondern ein Gesetzesverstoß vor. Es greifen also aller Voraussicht nach die einschlägigen Normen, um Verstöße zu ahnden.

Steuerbefreiungen und -minderungen

Bestimmte Aktivitäten, wie beispielsweise der Schadstoffausstoß in der Agrarproduktion, von Kraftfahrzeugen, Schiffen, Flugzeugen oder Kläranlagen, werden „zeitweise“ von der Umweltschutzsteuer befreit.

Darüber hinaus besteht für Unternehmen mit steuerpflichtiger Luft- oder Wasserverschmutzung die Möglichkeit, ihre Steuer zu mindern. Erste Steuervorteile werden Unternehmen gewährt, deren Emissionen für einen bestimmten Schadstoff eine Konzentration aufweisen, die um 30 Prozent geringer ist als der Standard. Ist dieses Kriterium erfüllt, wird die Umweltsteuer für diesen Schadstoff nur noch in einer Höhe von 75 Prozent der ursprünglichen Steuersumme erhoben.

Beträgt die Schadstoffkonzentration der Emission eines Unternehmens weniger als 50 Prozent des Standards, kommt es zu einer Ermäßigung der Steuersumme von 50 Prozent dieser Emission.

Unklar bleibt, nach welchen Standards sich die Minderung richtet. So gibt es zwar einen nationalen Standard für Luftverschmutzung (*Integrated Emission Standard of Air Pollutants*), herausgegeben vom nationalen Umweltschutzministerium, es ist allerdings auch denkbar, dass lokale Regierungen andere Standards setzen. Das könnte hinsichtlich der Grenzwerte geschehen, aber auch hinsichtlich weiterer Voraussetzungen.

Nicht spezifiziert ist auch, ob der Standard bereits vorab gesetzt wird (etwa jährlich oder quartalsweise im Voraus) oder ob er sich aus der gemessenen Verschmutzung aller Steuerpflichtigen im aktuellen Monat ergibt. Das erschwert die Planung und lässt die Frage unbeantwortet, ob die Steuer schon zum Zeitpunkt der Abführung gemindert werden kann oder die Steuerpflichtigen zuerst 100 Prozent der Steuer zahlen und danach auf eine Erstattung warten müssen. Der Logik des Gesetzes nach sollte der Standard bereits im Voraus feststehen. Das entspricht auch der Praxis bei der Erhebung der PDF in weiten Teilen Chinas. Die Steuervergünstigung sollte daher auf Grundlage der Eigenberechnung der Unternehmen bereits die abzuführende Steuer mindern. Eine baldige Klärung dieser Fragen wäre im Interesse aller Beteiligten.

Da die Berechnung der Steuer auf monatlicher Basis erfolgt, ist auch das Vorliegen des Minderungsstatbestands auf monatlicher Basis je Emission zu prüfen.

Nach Angaben der SAT soll diese Begünstigung zu umweltfreundlicherem Wirtschaften anregen. Die betroffenen Unternehmen haben die Wahl, die Steuersumme in voller Höhe abzuführen oder in eine umweltfreundlichere Produktion zu investieren und damit ihre Steuerlast zu senken.

Gedanken zur praktischen Umsetzung

Wie in China üblich, ist auch das Gesetz zur Einführung der Umweltschutzsteuer in großen Teilen vage formuliert und Implementierungsvorschriften werden noch für dieses Jahr erwartet. Mit Datum vom 26. Juni 2017 hat die SAT einen Entwurf dieser Implementierungsvorschriften der Öffentlichkeit zur Kommentierung vorgestellt. Der Entwurf definiert einiges genauer, lässt aber immer noch sehr viele Fragen offen. Auf dieser neuen Basis lassen sich die Auswirkungen der EPT auf einzelne Unternehmen abschätzen.

Absehbar ist damit schon jetzt: Unternehmen haben mit einer erhöhten Aufmerksamkeit der Behörden im Bereich der Umweltschutzabgaben zu rechnen. Da die Umweltschutzsteuer nun auf einem Gesetz basiert und durch die Finanzämter verwaltet wird, dürfte der Vollzug strenger werden. Es ist zu erwarten, dass bisherige lokale Ausnahmen von der Umweltschutzabgabe (speziell in Tier-2- und Tier-3-Städten) künftig nicht mehr Bestand haben werden. Einige Unternehmen könnten sich daher zum ersten Mal mit dieser Art von Abgabe konfrontiert sehen. Das gilt umso mehr, da die Erträge aus der EPT (anders als bei der PDF) den Provinzregierungen zustehen. Dieser Umstand ist für sie sicher ein starker Anreiz, die Steuer auch tatsächlich einzutreiben.

Einige Unternehmen hat das chinesische Umweltministerium 2016 bereits als solche mit besonders hohen Emissionen identifiziert und in einer Liste veröffentlicht. Auf ihr stehen zwölf Unternehmen in Beijing und 43 in Shanghai. Mit Volkswagen, Bayer und BASF finden sich darunter auch bekannte deutsche Unternehmen. Sie alle werden mit verstärkter Aufsicht hinsichtlich der korrekten Messung, Berechnung, Anmeldung und Abführung der Umweltschutzsteuer zu rechnen haben, da sie als „Modellsteuerpflichtige“ gelten.

Eine Herausforderung für die Erhebung der EPT dürfte die korrekte Messung aller Emissionen sein. So ist die verdeckte Emission von Schadstoffen durch Unternehmen in China weiterhin ein großes Thema. Es liegt nahe, dass Unternehmen dies möglicherweise auch künftig tun werden mit dem Effekt, dass die EPT gemindert wird. In der Vergangenheit gab es zudem Fälle, bei denen Messstationen manipuliert wurden, selbst von staatlicher Seite. Wenn es dazu kommt, verschaffen sich einige Unternehmen auf diese Weise finanzielle Vorteile und verfälschen sowohl die Statistiken als auch die durchschnittlichen industriespezifischen Verschmutzungswerte. Für gesetzeskonforme Unternehmen ergeben sich dadurch zumindest indirekt Nachteile.

China-spezifische Probleme können sich allerdings auch direkt zeigen. So wurden beispielsweise von einem in Shanghai (Pudong) ansässigen deutschen Unternehmen nach Installation der Messanlage zwar Verschmutzungen im Abwasser festgestellt. Eine Probe des von der Stadt zur Verfügung gestellten Frischwassers zeigte jedoch eine identische Verschmutzung. An der Steuerbarkeit des „verschmutzten“ Abwassers ändert das nichts.

Schwierigkeiten dürften auch einige Industrien haben, die Steuerlast zu planen. So ist zu erwarten, dass sich die Steuer-minderung an einem fest vorgegebenen Standardwert ausrichtet. Dem stehen in China teils stark schwankende Produktionszyklen gegenüber, unter anderem im Auto-mobilbereich. Steuer-minderungen dürften daher selbst bei umweltfreundlich aufgestellten Unternehmen mit guter Filtertechnologie nicht in jedem Monat erreicht werden, wenn die absolute Menge des Ausstoßes aufgrund einer Produktionssteigerung unweigerlich hoch ausfällt.

Ausblick

Perspektivisch hat sich Chinas Staatsführung auf die Fahnen geschrieben, die Wirtschaft umweltfreundlich umzugestalten. Die Umweltschutzsteuer ist nur eine Maßnahme unter vielen und ergänzt die bereits vorhandenen Steuern auf Ressourcen (*Resource Tax*) und Verbrauch (*Consumption Tax*). Weitere Regularien im Bereich des Umweltschutzes sind ebenso wenig ausgeschlossen wie die Ausweitung des Anwendungsbereichs der EPT auf weitere Schadstoffe wie Kohlenstoffdioxide.

Von der EPT sind kurzfristig speziell die produzierenden Unternehmen betroffen. Sie sollten sicherstellen, dass geeignete und anerkannte Messanlagen installiert sind, und Prozesse aufsetzen, um die Messergebnisse zusammenzutragen und korrekt zu melden. Compliance sollte auf diesem Feld ein Kernanliegen sein.

Da es sich bei der EPT zukünftig um eine Steuer mit vierteljährlicher Erklärungspflicht gegenüber dem zuständigen Finanzamt handelt, wird die Administrierung innerhalb der Unternehmen möglicherweise bei der Finanzabteilung liegen. Aus Effizienzgründen sollte daher frühzeitig ein abteilungsübergreifender Prozess installiert werden, mit dessen Hilfe die Emissionen zuverlässig ermittelt, fehlerfrei kommuniziert und für die Steuererklärung aufbereitet werden können.

Interessant wird sein, wie die offen formulierten Tatbestände interpretiert und welche lokalen Abweichungen erlassen werden. Erst wenn diese Ausführungen vorliegen, können ihre Auswirkungen analysiert werden. Mit Break-even-Berechnungen sollte die Rentabilität von Investitionen in Umwelttechnologie berechnet werden.

Analysertools erlauben darüber hinaus, das eigene Unternehmen im Industrievergleich zu verorten. Falls wirtschaftlich vorteilhaft, sollte die Möglichkeit zur Steuer-minderung in die Produktionsplanung einfließen. Eine enge Abstimmung zwischen Controlling, Finanz-abteilung und Produktion ist dafür unerlässlich.

Ihre Ansprechpartner in der German Business Group beantworten Ihre Fragen gern und werden Sie über die weitere Entwicklung in diesem Bereich auf dem Laufenden halten.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Sarah Oemmelen

Tel.: +86 21 2323-1240

sarah.se.oemmelen@cn.pwc.com

Neues Abkommen über Entsendungen zwischen der Schweiz und China

Am 19. Juni 2017 ist das Sozialversicherungsabkommen zwischen der Schweiz und der Volksrepublik China (China) in Kraft getreten. Dieses Abkommen ist ein sogenanntes Entsendeabkommen und beschränkt sich auf die Bestimmung der anwendbaren Gesetzgebung bei der Entsendung von Personal im jeweiligen Vertragsstaat und somit die Vermeidung der Doppelversicherung sowie die Rückerstattung von Beiträgen. Was sich ändert und was entsendete Arbeitnehmende sowie entsendende Unternehmen in China und der Schweiz beachten sollten, fassen unsere beiden Schweizer Expertinnen Véronique Schaller und Natalia Graf für Sie zusammen.

Entsendung von der Schweiz nach China

Bisherige Regelung

Vor Inkrafttreten des Sozialversicherungsabkommens war die freiwillige Weiterführung der obligatorischen Versicherungen nur unter gewissen Voraussetzungen möglich. Arbeitnehmende, die unter anderem während mindestens fünf aufeinanderfolgenden Versicherungsjahren obligatorisch oder freiwillig vor der Aufnahme der Tätigkeit im Ausland in der Alters- und Hinterlassenen-/Invalidenversicherung (AHV/IV) versichert waren, konnten mit Zustimmung des Arbeitgebers die obligatorischen Versicherungen während des Einsatzes in China freiwillig weiterführen.

Wenn alle Bedingungen erfüllt waren, blieben die Arbeitnehmenden in der AHV/IV sowie der Erwerbsersatzordnung (EO), der Arbeitslosenversicherung (ALV) und der Beruflichen Vorsorge (BVG) versichert, solange die Tatbestands Elemente erfüllt waren. Zudem standen den Arbeitnehmenden schweizerische Kinderzulagen zu.

Nur in den ersten zwei Jahren verbindlich war dagegen die Weiterversicherung in der obligatorischen Unfall- (UVG) und Krankenversicherung (KVG). Auf Antrag konnte die Weiterführung dieser Versicherungen auf insgesamt maximal sechs Jahre verlängert werden.

Neue Regelung

Ab dem 19. Juni 2017 bleiben Arbeitnehmende, die von ihrem Schweizer Arbeitgeber vorübergehend nach China entsandt werden, um dort für denselben Arbeitgeber tätig zu sein, weiterhin dem Schweizer Sozialversicherungsrecht unterstellt.

Themen des Beitrags

- wichtigste Änderungen
- Übergangsregelungen
- Beispiel für eine Beitragsrückerstattung

Mit anderen Worten: Diese Personen bleiben weiterhin obligatorisch in der AHV/IV/EO/ALV und der Beruflichen Vorsorge (BVG) sowie in der Krankenversicherung (KVG) und der Unfallversicherung (UVG) versichert. Der Schweizer Arbeitgeber stellt vor Entsendungsbeginn bei der zuständigen Ausgleichskasse einen Antrag auf Ausstellung einer Entsendungsbescheinigung.

Nach dem Abkommen bleiben die begleitenden Familienmitglieder ebenfalls in der AHV/IV versichert, sofern sie nicht erwerbstätig sind. Nicht erwerbstätige Ehegatten müssen sich bei der Ausgleichskasse des erwerbstätigen Ehegatten melden. Begleitende Familienangehörige müssen auch weiterhin in der KVG versichert bleiben.

Die Höchstdauer der Entsendung beträgt 72 Monate. Eine Entsendung liegt grundsätzlich vor, wenn die betreffende Person ausschließlich in China tätig ist. Falls sie gleichzeitig in China und in der Schweiz arbeitet, ist sie entsprechend dem Erwerbortprinzip den Rechtsvorschriften beider Staaten unterstellt. Es kommt jedoch nicht zu einer doppelten Beitragspflicht bei demselben Einkommen.

Übergangsregelung

Arbeitnehmende, die vor dem Inkrafttreten des Abkommens bereits von einem Schweizer Arbeitgeber nach China entsandt und im schweizerischen Sozialversicherungssystem obligatorisch versichert waren (Weiterführungserklärung), können sich ab 19. Juni 2017 von der Versicherungspflicht in China befreien lassen. Der Auslandseinsatz vor dem 19. Juni 2017 wird jedoch nicht berücksichtigt. Ab diesem Datum kann eine Entsendungsbescheinigung von maximal sechs Jahren ab dem 19. Juni 2017 bei der zuständigen Ausgleichskasse beantragt werden. Die von der zuständigen Ausgleichskasse ausgestellte Entsendungsbescheinigung muss innerhalb von drei Monaten ab dem 19. Juni 2017 den zuständigen chinesischen Behörden vorgelegt werden. Ob die entsendeten Arbeitnehmenden auch der obligatorischen KVG und der UVG weiterhin unterstellt werden, muss fallweise geprüft werden.

Um eventuelle Sozialversicherungskosten in China zu vermeiden, sollte der Schweizer Arbeitgeber so schnell wie möglich den Antrag auf Ausstellung einer Entsendungsbescheinigung bei seiner Ausgleichskasse stellen.

Entsendung von China in die Schweiz

Bisherige Regelung

Arbeitnehmende, die von ihrem chinesischen Arbeitgeber in die Schweiz entsandt und von diesem entlohnt wurden, waren bis heute als Arbeitnehmende ohne beitragspflichtigen Arbeitgeber (ANobAG) in der AHV, IV, EO und ALV obligatorisch versichert. Sie mussten die Beiträge in vollem Umfang selbst bezahlen. Die ANobAGs konnten sich freiwillig in der zweiten Säule (gesetzliche berufliche Vorsorge) versichern. Sie mussten jedoch ab dem zweiten Jahr in der Schweiz eine Unfallversicherung abschließen, sofern sie keinen Nachweis eines gleichwertigen Schutzes beibringen konnten (maximal für sechs Jahre).

Neue Regelung

Eine Person, die ab 19. Juni 2017 von ihrem chinesischen Arbeitgeber in die Schweiz entsandt wird, kann von der AHV/IV und von den anderen Sozialversicherungszweigen, die sich von der AHV-Pflicht ableiten lassen (EO, ALV und BVG), befreit werden, sofern eine Entsendungsbescheinigung vorliegt. Die entsandte Person hat keinen Anspruch auf Familienzulagen. Die Entsendungsdauer ist auf 72 Monate beschränkt.

Nach dem Krankenversicherungsgesetz (KVG) muss sich die Person grundsätzlich in der Schweiz krankenversichern. Sie kann jedoch einen Antrag auf Befreiung von der Krankenversicherungspflicht stellen, falls sie über einen gleichwertigen Schutz nach KVG verfügt.

Im ersten Entsendungsjahr darf die Person keine Unfallversicherung nach UVG abschließen, ab dem zweiten muss sie es. Ist sie jedoch anderweitig gleichwertig versichert, kann sie ab dem zweiten Entsendungsjahr eine Befreiung von der UVG-Pflicht beantragen (für maximal sechs Jahre).

Übergangsregelung

Für bereits in die Schweiz entsandte Arbeitnehmende gilt sinngemäß die gleiche Übergangsregelung wie oben erläutert. Bei Einreichung einer gültigen Entsendungsbescheinigung an die Ausgleichskasse innerhalb von drei Monaten ab Inkrafttreten des Abkommens kann sich die entsandte Person von der Versicherungspflicht (AHV/IV) in der Schweiz befreien lassen.

Rückvergütung von Beiträgen

Nach dem schweizerischen Gesetz können nur Staatsbürger von Staaten, mit denen die Schweiz kein Sozialversicherungsabkommen abgeschlossen hat, dann die Rückerstattung der AHV-Beiträge verlangen, wenn sie die Schweiz definitiv verlassen. Da das Abkommen zwischen der Schweiz und China keinen Rentenexport vorsieht, wurde die Beitragsrückerstattung ausdrücklich vorgesehen.

Beispiel

Xiang Wu, chinesischer Staatsbürger, wurde vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2017 von seinem chinesischen Arbeitgeber in die Schweiz entsandt. Er hat für diese Periode AHV/IV/EO/ALV und Beiträge in die Familienausgleichskasse (FAK) bezahlt. Sein Einkommen betrug umgerechnet 150.000 Schweizer Franken (CHF) pro Jahr. Aufgrund einer Entsendungsbescheinigung ist Herr Wu für die Zeit vom 19. Juni 2017 bis zum 31. Dezember 2017 von der Sozialversicherungspflicht in der Schweiz befreit. Am 31. Dezember 2017 wird er die Schweiz definitiv verlassen.

Beitragsrückerstattung

Da Herr Wu die Schweiz endgültig verlässt, kann er die AHV-Beiträge zurückfordern. Da die AHV-Beiträge höher als die AHV-Leistungen sind, die rentenberechtigt Versicherten in gleichen Verhältnissen (gleiches Alter, gleiche Beitragsdauer etc.) zustehen würden, erhält er einen Barwert der gesamten AHV-Leistungen von 21.620 CHF.

Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge zur AHV:
69.300 CHF
Rückvergütungsbetrag: 21.620 CHF

Ein chinesischer Staatsbürger, der in der Schweiz AHV-Beiträge bezahlt hat und die Schweiz definitiv verlässt, hat einen Anspruch auf die Rückerstattung der AHV-Beiträge. Übersteigen die rückvergütbaren AHV-Beiträge Leistungen, die Rentnern in gleichen Verhältnissen gewährt werden können, wird die Beitragsrückerstattung entsprechend gekürzt. Die Auszahlung erfolgt direkt an die anspruchsberechtigte Person.

Ihre Ansprechpartnerinnen

Véronique Schaller

Tel.: +41 58 792-5036

veronique.schaller-wiesli@ch.pwc.com

Natalia Graf

Tel.: +41 58 792-4324

natalia.graf@ch.pwc.com

China and Switzerland: Opportunities for cooperating on One Belt One Road

Combining China's industrial capability and strength with Switzerland's capacity for industrial innovation is the best way to tackle the challenges of One Belt One Road, which is a common theme when Chinese economic development is addressed in articles, talks and reports or at conferences. This article sheds light on the role that Switzerland and China can play by working together in the overall framework of One Belt One Road. The author has lived in and travelled to China for business over the last 12 years, and is now based in Switzerland as head of the Asia Business Group at PwC. He also represents the Swiss-Chinese Chamber of Commerce as its president.

The objective of this article is to identify benefits for both economies on the basis of win-win situations for Chinese and Swiss companies that play on each other's economic strengths. A further objective is to contribute to the development of the economies of China and Switzerland and to the other economies along the One Belt One Road corridor. The article explores new ideas and concepts that can be implemented to increase benefits and to use resources more efficiently, be they capital, technology or intellectual property.

A vast number of projects in a non-standardised corridor

When looking at a global map, one immediately sees that One Belt One Road primarily bridges two continents, Asia and Europe. However, when one looks more closely, it becomes clear that several parts of Africa are involved as well. Another aspect is that both developed and developing countries have a role to play. There is no other global initiative launched by the biggest economic player in Asia that includes these three continents, which have nations at various stages of economic development.

The challenges the One Belt One Road initiative wants to resolve require answers that are affordable, sustainable and state-of-the-art. In order to achieve this, it is essential that the capabilities and advantages of both developing and developed economies be utilised and combined.

When one looks at the overall concept further, it becomes clear that it is a multi-decade undertaking comprised of hundreds if not thousands of individual investment projects spread across dozens of countries.

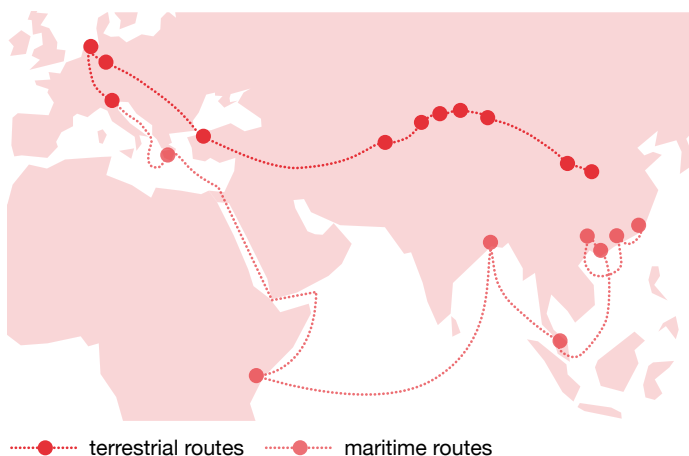
Topics discussed in this article

- The crucial role played by public-private partnerships
- The considerable challenge of identifying incompatible components or solutions in the One Belt One Road initiative
- Why Switzerland is an excellent partner for addressing current and coming tasks

These individual projects have to be seen in the context of the overall picture, that is, it is necessary to avoid getting lost in the details so that individual solutions or technologies can be identified which are incompatible with each other. Train tracks are one example: in Russia they have a different width than in Europe or China. Locomotives and train cars from China, for instance, cannot use the tracks in Russia. Therefore, each train travelling between China and Europe has to be converted to another system at selected train stations. The conversion stations require expensive equipment and installations, and lead to significant idle time for each train on each journey.

In keeping with the example of the different train tracks, technical and non-technical standards have to be developed if they are not already available. They have to address the needs of all stakeholders, solving the challenges at the lowest possible costs; it must also be possible to apply them and make them available to all parties involved. Therefore, these standards have to be agreed upon in a multi-regional, multi-country manner. Ideally, existing multilateral bodies should be utilised in this process. Something that must be avoided at all costs is having one nation or technology company dictate the standards, creating the risk that the standards are not or cannot be adhered to by other stakeholders. Such a situation would not only harm economic development, it would impact the safety and security of the people and goods transported. It would also increase the risk of investing, thereby reducing the attractiveness for investors.

Fig. 1 Silk Road



Funding from private and public investors

The financing needs for the vast number of projects will exceed the available public funding. Private investors, be they international players or local investors, will have to fill the gap. To attract private funds for financing the individual projects, public-private partnerships (PPP) will have to be established.

The advantage of PPP projects is that international standards for tendering can be used. Across Asia countries have made considerable progress creating processes and standards to design and document PPP projects, including transparency rules and policies for promoting good practices in the public sector. For example, countries such as Indonesia and the Philippines have done quite a bit to stimulate interest among national and international financial investors for their infrastructure projects. These countries can serve as role models for other developing countries along the One Belt One Road corridor.

One of the benefits of applying international standards to all projects wanting to attract private investors is that detailed information would be available for investors, be it for PPP or non-PPP projects or those that require international public tendering.

In addition to answering stakeholders' questions, investors must comply with transparency and governance guidelines, both internal and external. Regardless of whether they are private, institutional or public, all investors want to ensure that, for each project, not only is the available capital utilised in an optimal way, but also that transparency rules and best governance standards are implemented. Applying internationally accepted best practice PPP standards will increase the availability of capital and ensure that the capital raised is used efficiently.

Encouraging countries at different development stages to work together

For many countries involved in the One Belt One Road area, it is not yet common practice to have contact and interact with economies at other stages of development. For some countries it will be a novelty to be on the radar of international investors, be they private or institutional. Thus, in these countries, approval processes for investments will have to be carried out in higher numbers, requiring greater efficiency and scrutiny of the processes themselves, including legal aspects such as international arbitration courts. This in itself is a learning process that will generate soft as well as hard benefits: soft in terms of countries gaining a better cultural understanding of how to deal with economies at different stages of development, and hard in terms of introducing investors who are willing to work in the respective

economy for the first time. This will also result in reviews of local legal frameworks in order to attract international investments that meet the needs of the local society.

Both China and Switzerland can provide valuable experience in terms of the aspects described above: China adds value due to its sheer size, geopolitical situation and economic development over the past 30 years. Its domestic market has created both corporations and a government that knows how to apply the experience gained during the country's fast and vast economic development. Switzerland adds value due to its focus on supporting countries develop their economies further and its experience as a technology leader. Switzerland's small domestic market demands permanent interaction with other economies, be they near or far from the Swiss companies' home base.

How to best use Swiss expertise and technology?

For Swiss companies to be successful in Switzerland and in their overseas markets, their products have to be competitive and must be leaders in their respective industry. This is achieved when companies focus on creating innovative products at a level of quality that justifies a premium price. As a result, Switzerland is home to many "hidden gems". These are brands serving customers around the world; typically the company size is characteristic of an SME (small and medium-sized enterprise). The capabilities of these companies are only known to industry experts and are little known outside the relevant sector. These enterprises invest major resources in R&D to maintain their position as global leaders, providing tailor-made solutions to clients that are designed to solve the clients' challenges.

With such a profile it is natural that these companies will not have the resources to compete with the behemoths of China or global engineering firms in the PPP tendering processes. However, they can help consortiums differentiate themselves in the bidding process by providing technological solutions that meet the PPP tender requirements. The obvious solution is thus to include Swiss technology companies in the consortiums bids.

The challenge is to bring the consortiums and Swiss technology firms together and make them aware of the opportunities to be had by working together. Several platforms to achieve this exist in Switzerland. Among them is Switzerland Global Enterprise (S-GE), which is tasked with promoting exports of Swiss products and technology. Another platform is Economiesuisse, the Swiss industry association. It consists of subgroups for specific industries which can be contacted to identify experts for the industrial solution in question. The Swiss-Chinese Chamber of Commerce can also be helpful in facilitating such links.

Oftentimes it is the case that solutions to tender requirements or technology challenges are not delivered by a single company. Swiss firms work together to tackle technical challenges and to fulfil all relevant specifications. They themselves create mini-consortiums for the duration of a project or for product groups. These informal alliances are highly effective and efficient.

Resources for specific projects could be pooled through formalised cooperation among several companies. This in turn could be used to establish standards required regionally for specific technologies, something that should take place in coordination with standard-setting bodies and industry players. The pooling of resources also allows companies to be present at conferences or fairs organised to discuss PPP projects. This would make it more feasible for smaller technology players to participate in the consortiums' tendering processes. To support the pooling and formation of such mini-consortiums, SG-E, the industry association or the Chamber of Commerce can provide neutral platforms for bringing the various players together. Moreover, pooling resources would make Swiss technology partners more visible to Chinese firms competing for tenders in PPP projects.

Innovation platform China-Switzerland

In spring 2016, Chinese President Xi Jinping and Swiss President Johannes Schneider-Ammann agreed in Beijing to form an innovation platform that connects highly innovative Swiss enterprises with the developing Chinese market as it strives to reach the goals laid out in the China 2025 initiative. It is a compelling proposition, leveraging Swiss innovation culture with China's market size. If One Belt One Road is added to the equation, the proposition becomes even more compelling.

In an age where resources are scarce, be they financial capital, raw materials, energy or human capital, it is essential that companies work efficiently and effectively. Swiss innovation is driven by the scarcity of resources in Switzerland. Therefore, the constant aim is to overcome these restraints by being as efficient as possible.

One Belt One Road requires the efficient use of resources due to the sheer magnitude of the tasks outlined by the initiative, the geographical expanse the initiative covers and the timeline it envisages. The inclusion of the Swiss approach to innovation and the efficient use of resources provide tangible upsides in tackling these challenges. Ultimately, they will produce the best solutions and enable resources to be used in the best possible manner.

How might such an innovation platform between two countries work? There are several projects underway to create the platform, or rather the different platforms. This article cannot provide an overview of all the relevant activities. However, it must be noted that one of the keys to success is the workforce, both its skills and alignment – regulations, acceptance of professional degrees etc. Switzerland is well known for educating much of its workforce using apprenticeships; its training system ensures “Swiss Made” quality and a low youth unemployment rate, along with many other economic and social benefits. China's government has recognised the advantages of this educational approach and is studying how it can be applied in the Chinese environment.

In the context of One Belt One Road, it is clear that further opportunities exist in numerous countries to build on Switzerland's experience in the area of vocational education, since Switzerland uses a system which has been in place for centuries and which is a key source of the country's competitiveness in today's world.

Contact

Felix Sutter

Tel: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

China's Belt and Road initiative: Opportunities for foreign companies

The report *Repaving the ancient Silk Routes* focuses on China's Belt and Road (B&R) initiative – a global connectivity programme dedicated to infrastructure development across East and Central Asia, the subcontinent, Africa and Europe. This initiative goes beyond roads and ports to include airports, power plants, pipelines, waste and water management facilities and telecommunications. These areas are supported by extensive ecosystems, providing opportunities for international professional and project management expertise.

The B&R initiative includes 65 countries across six economic corridors and will impact a population of about 4.4 billion, one third of the global economy. The size and complexity of the B&R projects means, however, that enterprises from China and those along the B&R are seeking to partner with foreign companies that have globally recognised skills and capabilities, as well as experience in managing complex international engagements.

The report provides insights into how companies can identify the right B&R project and prepare themselves for success. Some of the complex issues examined are:

- Assessing commercial viability
- Reviewing the maturity of the infrastructure ecosystem
- Establishing a portfolio fit
- Developing contingency strategies
- Aligning with governments
- Establishing trust-based partnerships
- Adopting a risk-sharing approach

Repaving the ancient Silk Routes

Edited by PwC Growth Markets Centre

June 2017, 78 pages, numerous illustrations

Contacts

Thomas Heck

Tel: +49 69 9895-1265

thomas.heck@de.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel: +86 21 2323-1088

jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Download

www.pwc.com/gx/en/issues/high-growth-markets/publications/repaving-the-ancient-silk-routes.html

Online einkaufen: Trends und Ausblicke

China ist der größte und innovativste E-Commerce-Markt im Bereich Einzelhandel weltweit. Heute bereits tätigen die Chinesen 17 Prozent aller ihrer Käufe im Einzelhandel online – und bis 2020 sollen es 25 Prozent sein.

Die bereits erreichte Verbreitung und das erwartete Wachstum haben die meisten Einzelhändler und Markenbetreiber dazu veranlasst, ihre E-Commerce-Aktivitäten in China mit hoher Priorität voranzutreiben. Kennzeichen des chinesischen Markts sind ein hoher Anteil von Erstkonsumenten, die starke Nutzung sozialer Medien und die überdurchschnittliche Verbreitung mobiler Endgeräte. War E-Commerce in der Vergangenheit lediglich ein Absatzkanal, verschwimmen die Grenzen zwischen Onlineshop, Werbung und sozialem Netzwerk immer mehr. Auch das klassische Ladengeschäft wird zu einem Modul in einer vernetzten Gesamtstrategie. Unter diesem Aspekt ist die Digitalisierung kein reines Mittel der Absatzsteigerung mehr, sondern erschließt und bindet Kundengruppen, fördert die Kommunikation, hilft das Markenimage zu pflegen und schafft Transparenz.

Diese und andere Entwicklungen beleuchtet der Report *eCommerce in China*. Die Studie ist ein Spin-off der 2017 weltweit durchgeführten Studie *Total Retail* und beleuchtet das Onlineverhalten von Käufern nun schon zum zehnten Mal in Folge. Der internetgestützte Einzelhandel in China lässt die Zukunft des digitalisierten Einzelhandels weltweit erahnen. Nirgendwo sonst wird so viel experimentiert, so schnell adaptiert und nicht zuletzt auch wieder verworfen. Ein Blick nach China lohnt also allemal.

Total Retail 2017. eCommerce in China – the future is already here

Hrsg. von PwC Hongkong

Mai 2017, 37 Seiten, zahlreiche Abbildungen, auf Englisch

Ihre Ansprechpartner

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088

jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9895-1265

thomas.heck@de.pwc.com

Download

www.pwccn.com/en/retail-and-consumer/publications/total-retail-2017-china/total-retail-survey-2017-china-cut.pdf

Carsharing in China, quo vadis?

Carsharing ist in der westlichen Welt ein inzwischen etabliertes Geschäftsmodell. In Deutschland beispielsweise gab es Anfang 2017 circa 150 Anbieter mit rund 18.600 Fahrzeugen, bei denen über 1,7 Millionen Bundesbürger registriert waren. In China ist das Phänomen erst seit 2010 zu beobachten, aber wie in vielen Bereichen vollzieht sich auch hier die Entwicklung rasant. Anfang 2016 gab es zwar nur 30 große Anbieter, aber bereits knapp 30.000 Wagen. Der Markt wächst mit über 50 Prozent pro Jahr. Im Gegensatz zu westlichen Märkten spielen elektrische Fahrzeuge dabei eine große Rolle. Sie haben bereits einen Anteil von 95 Prozent aller eingesetzten Fahrzeuge. Diese und andere Besonderheiten des chinesischen Carsharing-Markts analysiert der Strategy&-Report *Car sharing business. Development trends, business model and solutions*. Beleuchtet werden unter anderem die Treiber der Entwicklung – darunter die Veränderungen in der chinesischen Gesellschaft sowie die fortschreitende Urbanisierung und Technologie –, aber auch Hindernisse, wie die hohen Kosten und das Verhalten der Konsumenten. China-spezifische Besonderheiten ergeben sich zum Beispiel im Bereich der Zulassung der Fahrzeuge: Die Ausgabe von Nummernschildern ist in vielen Städten Chinas beschränkt und stark reguliert. Des Weiteren haben die Anbieter mit der Verschmutzung der Fahrzeuge durch die Nutzer zu kämpfen sowie mit einer hohen Zahl an Ordnungswidrigkeiten im Straßenverkehr, für die in erster Linie die Carsharing-Anbieter haften. Nach der Analyse der Ist-Situation wagt der Report auch einen Ausblick und benennt die Felder, in denen Entwicklungen notwendig sind, um Carsharing in China ein gesundes Wachstum zu ermöglichen. Dazu gehören vor allem der Betrieb, die Einnahmemodelle, die Vernetzung, das Servicedesign sowie der Einsatz von Big Data. Hier verfügen Carsharing-Anbieter über viele Stellschrauben, um ihr Angebot zu verbessern.

Car sharing business. Development trends, business model and solutions

Hrsg. von Strategy& China
März 2017, 16 Seiten, auf Englisch

Ihre Ansprechpartner:

Jürgen Berghaus
Tel.: +86 21 2323-1088
jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Thomas Heck
Tel.: +49 69 9895-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Download

www.pwccn.com/en/industries/automotive/publications/automotive-sharing-business-mar2017.html

Grüne Technologie für China

Schon seit Längerem weisen einige Indikatoren darauf hin: China bewegt sich im Bereich des Umweltschutzes. Indikatoren dafür sind ein wachsendes Bewusstsein für das Problem in der Öffentlichkeit, das Erstarken der Solarbranche und nicht zuletzt Gesetze zum Schutz der Umwelt. Bereits der 13. Fünfjahresplan (für die Zeit von 2016 bis 2020) griff diesen Bereich auf und gab Ziele vor, die unter anderem die Erzeugung von Energie aus erneuerbaren Energien, den Konsum von Energie und den Ausstoß von Kohlendioxid betreffen.

Ohne grüne Technologie sind diese Ziele allerdings nicht zu erreichen. Allein durch diesen Umstand sind die Rahmenbedingungen für einen Markteinstieg oder eine Expansion in diesem Bereich denkbar günstig. Bereits in den letzten Jahren ist der Markt für Technologie im Bereich Umweltschutz stetig gewachsen. China hat sich zum größten Produzenten und Abnehmer grüner Technologie aufgeschwungen. Bevor sie Investitionen in China tätigen, sollten ausländische Unternehmen jedoch das spezielle Umfeld verstehen. Der Markt für grüne Technologien ist stark reglementiert, öffentliche Ausschreibungen folgen ihren eigenen Regeln und nicht jedes „grüne“ Segment verspricht gleich großes Wachstum.

Zudem gilt für China wie auch sonst: Technologie muss im Zweifel den Anforderungen angepasst werden. Einsichten in diese Herausforderungen gibt der neue Bericht *Chinese Cleantech Market Opportunities*. Die Experten untersuchen 13 Segmente, von denen sechs großes Potenzial aufweisen. Marktteilnehmern und Investoren verschafft der Bericht einen Überblick über einen Markt mit großen Chancen, aber auch ausgeprägten Eigentümlichkeiten.

Chinese Cleantech Market Opportunities

Hrsg. von PwC China
Mai 2017, 16 Seiten, zahlreiche Abbildungen, auf Englisch

Ihre Ansprechpartner

Jürgen Berghaus
Tel.: +86 21 2323-1088
jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Thomas Heck
Tel.: +49 69 9895-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Download

www.pwchk.com/en/energy-utilities-mining/chinese-cleantech-market-opportunities-2017.pdf

The future of US-China relations

Many experienced policy observers have recently considered how the Trump presidency will impact Europe, China and the global economy. Until now, “China Compass” has examined this multifaceted issue almost exclusively from the European or Chinese perspective. Our China expert and Strategy & colleague John Jullens adopts a different vantage point, thereby shedding new light on the current situation and its complexities. He begins his article by recalling a rivalry from ancient Greece, one that, according to a recent Harvard study, serves as a cautionary tale for US-Chinese relations.

A recurring dilemma

In part due to its legendary military prowess and ascetic values, oligarchic Sparta had become the dominant power in ancient Greece by the fifth century BCE as well as the chief historical source for the authoritarian ideals of Plato’s Republic. It was the unquestioned – land-based – superpower in its day, until the rise of another city-state, Athens, which had developed a formidable – sea-based – military of its own, but under a very different system of governance: democracy.

Athens’ democratic dynamism created a thriving economy, and briefly made it the philosophical centre of the Western world, but its prosperity and influence dismayed Sparta, which felt its own leadership position was being undermined. Tragically, in 431 BCE, the Peloponnesian War broke out. It not only ruined Athens, but also led to the demise of Sparta, which, although victorious, never fully recovered and was eventually defeated by Thebes in 371 BCE at the Battle of Leuctra. In fact, as the bilateral conflict between Athens and Sparta spilled over into all-out warfare between other Greek city-states, the Peloponnesian War effectively marked the end of Greece’s golden age.

The likelihood of a rising power, such as Athens, getting into a destructive military conflict with an established power, such as Sparta, has since become known as Thucydides’s Trap, after the Athenian historian and arguably the world’s first great strategist. Thucydides, who actually fought in the Peloponnesian War himself, subsequently penned a brilliantly insightful analysis of the war’s inevitability due to “the growth of the power of Athens and the alarm which this inspired in Sparta”. In fact, a recent study from Harvard University’s Belfer Center found that when a major rising power threatens to displace a major ruling one, the most likely outcome is war. According to the study, no less than 12 of 16 cases from the last 500 years ended violently, including the mid-20th century conflict between the US and Japan.

Topics discussed in this article

- Thucydides’s Trap and its implications for global tensions today
- The three strategic responses the US must choose from
- How foreign multinationals in China can protect themselves from low- and high-probability events

There has been much hand-wringing of late about the similar rise of a resurgent China and the threat this poses to today’s incumbent superpower, the United States. There certainly seem to be plenty of issues that could potentially trigger a conflict, including the North Korean nuclear threat, the Taiwan Relations Act, maritime disputes, cyber issues and various trade, currency and other economic issues. Until recently, most pundits thought China’s rise would be peaceful, but, as Graham Allison, who led the Harvard study, has written: “China and the United States are currently on a collision course for war – unless both parties take difficult and painful steps to avoid it.” Fortunately, as Allison acknowledges, falling into Thucydides’s Trap is by no means inevitable, especially in the nuclear age. The potential repercussions are simply too great. In fact, the most recent cases examined by Allison and his team did not end in war. For example, while the US and the Soviet Union did engage in a hyper-tense Cold War from 1945 until the 1990s (and arguably until today), their conflict never resulted in outright war. And while the growing tensions since the 1990s between the UK and France, on the one side, and Germany, on the other, have culminated in the UK’s dramatic decision to leave the European Union altogether, they have never come even remotely close to a military conflict.

New conditions, changing views

While a full-blown war between the US and China, which are both nuclear powers, seems highly unlikely at this time, it is nevertheless important to recognise that US-China relations have arrived at an important inflection point, since the status quo that has largely served both countries well over the last 20 years has become unsustainable; at the same time, the future direction of the relationship remains unclear. In fact, there exists a wide range of potential future scenarios, from mutual accommodation to something approaching a full-blown trade war, and perhaps even limited military conflict. As usual, the truth will lie somewhere in between those two bookend scenarios, but not necessarily in the middle. Most importantly, fundamental structural factors are putting stress on the status quo. In other words, the root causes are primarily a function of domestic political and economic developments in both countries, even though the eventual outcome will likely also be a function of the individual personalities and styles of the leaders of each country: President Donald Trump of the US and President Xi Jinping of China.

Until recently, China was still a minor economic power with limited geopolitical ambitions. Beijing was preoccupied with domestic economic development and growth while trying to maintain domestic political stability. Chinese leaders viewed the US largely in aspirational terms, especially economically. At the same time, the US had become the world's sole superpower after the collapse of the Soviet Union in the early 1990s. Unlike China, Washington was primarily outwardly focused on actively spreading America's ideology of democracy, free trade and other Western values. Indeed, the US clearly saw itself as the political and economic model for all other countries to look up to and emulate, and even helped China enter the WTO in 2001.

Since that time, however, US economic growth has not only slowed significantly, but the distribution of economic gains has changed substantially as well, in part due to post-WTO trade with China. The latter may account for as much as 40% of the decline in American manufacturing jobs since 2000 and has put downward pressure on real wages for semi-skilled labour, devastating some communities dependent on low-end manufacturing jobs. In addition, the US no longer views itself as an unambiguous economic success story due to the global financial crisis it inadvertently triggered in 2008, and the anti-establishment movements that have gained strength on both ends of the political spectrum: the Sanders / Occupy Wall Street factions on the left and the Trump / Tea Party factions on the right. Finally, the US has experienced significant geopolitical and military challenges in, for example, Afghanistan, Iraq, Libya and Syria. The resulting social and economic pressures have made the US increasingly self-absorbed and inwardly focused, and undoubtedly played an important role in Donald Trump's victory in the recent presidential election.

At the same time, China has now become a major geopolitical and economic power and is increasingly starting to behave as one. It is now the world's second-largest economy, with an enormous trade surplus and massive US Treasury holdings. It has significantly increased its defence budget and become much more assertive geopolitically, especially close to home in East and South-East Asia. Most importantly, China's spectacular rise was consciously based on a very different political system and economic development strategy than the so-called Washington Consensus policies that were advocated by the US. In addition, those emerging markets that did embrace Washington's policy prescriptions, including many South American and South-East Asian countries, have not been nearly as successful and seen their economic development fall far behind China's. As a result, China is becoming increasingly confident and outwardly focused, and simply no longer looks up to the US to the same degree it did before.

Given their divergent political and economic objectives, strategies and influence – and the resulting potential for misinterpretation and mistrust – it is crucial for the US to

fully understand China's motivations (and vice versa, of course). Most importantly, China's new-found assertiveness is actually only in part due to its growing economic and geopolitical power (i.e. strength) and much more a function of its having arrived at a crucial inflection point in its economic development, now that it is a middle income country trying to become a high income country (i.e. weakness). In fact, much of China's behaviour, both domestically and internationally, can be explained as being the steps Beijing feels are necessary to successfully transition towards a new phase in the country's economic development.

The “Chinese Dream”

China's primary challenge is that the economic engine that drove its spectacular growth over the last 30 years has run its natural course and needs to be replaced. This is often described in terms of a rebalancing away from exports and labour-intensive, low-skilled light manufacturing to a more market-based economy driven by domestic consumption and services. That is technically correct but also somewhat misleading; what China really needs to do is upgrade its industrial base from producing the world's garments, toys and so on to becoming a world-class producer of higher value added goods, such as cars, planes and medical equipment. That is very difficult to do and goes far beyond simply correcting market failures and further opening up trade and financial markets. In fact, opening up domestic markets too early to foreign competition could wipe out nascent local players, which is precisely what China is trying to avoid. Similarly, liberalising financial markets too soon can be destabilising, as the experience of South-East Asian countries during the 1997 financial crisis showed.

In this context, President Xi Jinping came to power in 2012 with a strong mandate and real sense of urgency to develop and implement the required structural adjustments. Xi's economic development plan was underpinned by three important guiding principles: the need for urgent and significant economic reform, the belief that implementing reform requires absolute political stability, and an attempt to wrap the required changes into an aspirational, Kennedy-esque “Chinese Dream”.

Each of these pillars, or imperatives, makes sense from the perspective of Beijing, but less so from the perspective of Washington. For example, the need for upgrading China's industrial base has involved protectionist policies in industries that Beijing considers strategic, such as automotive, transportation and telecommunications. Similarly, the perceived need for political stability spawned a major effort to stamp out government corruption and increase control over, for example, social media, especially with an eye on recent events in the Middle East (i.e. the Arab Spring) and in the context of a slowing economy burdened by high debt levels and accelerating capital flight.

Further reading

- Allison, Graham. *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?*, Houghton Mifflin Harcourt.
- Autor, David, David Dorn and Gordon Hanson. *The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade*, National Bureau of Labor Statistics.
- Dollar, David. *The Future of US-China Trade Ties*, Brookings.
- Gordon, Philip. *A Vision of Trump at War*, Foreign Affairs.
- Harvard Kennedy School, Belfer Center. *Thucydides's Trap*.
- Jin, Keyu. *China's Weapons of Trade War*, Project Syndicate.
- Jullens, John. *China: The Mother of All Black Swans*, Strategy+Business.
- Jullens, John. *Lessons from the East Asian Development Model*, Strategy+Business.
- Jullens, John. *Rethinking China's Economic Growth Challenges*, All China Review.
- Thucydides. *History of the Peloponnesian War*, Wikisource.

Finally, Xi has embarked on a nationalist campaign to inspire the Chinese people and inoculate the leadership from the pain of its restructuring efforts while making the proverbial medicine of economic reform go down a little easier. In fact, Xi's promulgation of the "great rejuvenation of the Chinese nation" is remarkably similar to Donald Trump's "Make America Great Again" campaign slogan, albeit with the important Thucydian difference that Xi is trying to reclaim what China once had, while Trump is trying to hold on to what the US already has.

All of this is playing out in a context where the US must deal with an unusual number of significant geopolitical and economic challenges, including the denuclearisation of North Korea, the resolution of several Asia-Pacific maritime disputes, global climate change and the impact of digitisation, automation and other elements of the fourth Industrial Revolution on the US economy and society in general. The key question is which course of action the new Trump administration will decide to pursue and whether it will be able to successfully tackle concerns about China's recent actions without compromising potential cooperation in areas of mutual benefit.

The administration will have to choose one of three potential strategic postures: accommodation, containment/confrontation, or some combination of sticks and carrots. Accommodation would be the preferred option, if the administration believes that China's rise is more or less

inevitable and that any attempt by the US to stop it is doomed to fail and will only lead to a lose-lose outcome for everyone. From this perspective, the US should try to get along and live side-by-side with China. This is analogous to the approach taken by the British Empire towards the US after World War II. On the other hand, those favouring confrontation tend to see China as a hostile actor that can be, and should be, contained. This option is similar to the US's strategy towards the Soviet Union during the Cold War, but, importantly, is taking place in a far more interconnected world, especially economically. The third option is to view China as the proverbial "frenemy" and adopt a sticks-and-carrots approach to manage US-China relations. For example, this could include cooperating to resolve the North Korea issue, while using targeted trade sanctions to encourage China to play by the rules of the international community. (It is necessary to keep in mind, of course, that China views these rules as designed by, and favouring, the US itself, and not universally applicable international norms.)

Many roads lead to Beijing

As of this writing, it is not yet clear which approach the new Trump administration will ultimately decide to adopt. On the one hand, Trump's campaign rhetoric was unusually tough on China, including calling for a 45% tariff on Chinese imports, designating China a currency manipulator and questioning the US's longstanding "One China" policy. In addition, the new administration withdrew from the Trans-Pacific Partnership trade agreement within one week of taking office. On the other hand, President Trump has since adopted a more conciliatory posture and his first in-person meeting with President Xi at his Mar-A-Lago resort in Florida seems to have gone well. Nevertheless, the new administration has not yet articulated its China policy, and the underlying issues and accompanying scope for mistrust and conflict have, of course, remained.

Given the size and importance of the Chinese market in many industries, many US firms will have no choice but to continue to find ways to be successful and win in China. For example, as much as 40% of automotive sales volume growth during the next few years will come from China, according to PwC Autofacts. The key for foreign multinationals (MNCs) is to try to be as nimble as possible in light of the significant irreducible uncertainty that will likely exist for the foreseeable future. They should start with some scenario-planning to better understand the implications of the various potential outcomes, ranging from benign changes to the status quo to more disruptive changes, and what they should do in response to each. At a minimum, MNCs should anticipate some modifications to existing trade policy and tax regulations, given that the US has already opted out of TPP, which is currently being reconstituted, but this time with China as a leading member. In addition, the new administration is considering various changes to, for example, border tax adjustments on imports and

exports, corporate tax rates, import duties and other free trade agreements (e.g. NAFTA), which will materially impact global supply chains and the operations of MNCs in China in terms of optimal manufacturing footprint, best country sourcing, research and development activities and future investments. MNCs need to carefully consider and model the potential profit, tax and transfer pricing implications of each scenario. In addition, they may want to adopt a real options approach to their investment strategies, making smaller incremental investments each time until the future becomes clearer again.

More seriously, it is possible that a more significant trade conflict will break out between the US and China. In this case, US firms should be prepared for much tougher tit-for-tat actions, as China has plenty of its own trade weapons at its disposal. For example, China could decide to cancel orders for airplanes and other products and shift its purchases to non-US suppliers. Similarly, it could discourage Chinese companies and consumers from buying American products and services, as recently happened to South Korean firms. In addition, it could decide to dump some of its massive holdings of US Treasury securities and other financial assets, significantly raising US interest rates and making the new administration's planned tax cuts and infrastructure investments much more difficult to fund. A major trade conflict could also significantly impact global supply chains and production networks, resulting in inflation – i.e. much higher consumer prices in the US.

US firms should actively engage with the Trump administration to make sure the consequences of any decision it is contemplating are fully understood in terms of the actual impact on employment, inflation, interest rates and the economy in general. It is especially important to assess the impact on employment, as the low- and middle-skilled jobs that have been lost to China since 2000 are unlikely to come back to the US under any scenario. At the same time, US firms should engage in similar lobbying activities in China, either directly to those national, regional and local authorities and companies that favour foreign trade and investment, or indirectly through the American diplomatic corps and various chambers of commerce. Some MNCs may also want to rethink their partnership strategies with local Chinese firms to further inoculate themselves from potential retaliatory actions.

Finally, MNCs would be wise to consider the unthinkable and also plan for true low-probability/high-impact black swan events, such as another war on the Korean peninsula, a domestic financial crisis or major social unrest. They should map their geographic footprint and operations, including supply chains, channel partners, and customers, and try to identify all events that could result in major demand shocks or supply chain interruptions. Detailed contingency plans should be developed for each event and prioritised based on their risk exposure, ease of implementation and cost. Simulations and war games are often useful tools for

Towards a new type of power relationship

From Katja Banik

In terms of their own preparations for the future, both the US and China – but also the EU – should rethink their internationalisation strategies: they must find a more effective and wiser way to use globalisation as a means of managing their respective countries and regions. Regardless of China's rising military spending, the US is still – and will be for a long time – the only global military power. A war between the US and China is unlikely as a result.

Ultimately, it is all about geopolitics – the relation between power and space. All trade agreements and multinational cooperative ventures are embedded in a multitude of political and diplomatic partnerships. Being part of the rule-making process for global trade therefore means being part of world leadership.

Considering the US's re-balancing strategy in Asia, it has always considered China both a friend and an enemy to

some degree especially under the Obama administration with its "Pivot to Asia" policy. The US's apparent withdrawal from Eurasia and Trump's "America First" policy seem to be supporting China's geopolitical ambitions. The recently launched Belt and Road Initiative (BRI) is part of China's new grand strategy, which aims at securing major trade roads between source and production sites. In fact, this is clearly a "China First" strategy.

Thus, both China and the US are adopting a "country first" approach. This does not necessarily make their separate approaches conflicting scenarios; they could be seen as complementary narratives instead. These narratives aim at ensuring each country's economic, social and political development, thus increasing national outcomes. Consequently, it seems that both nations are in the process of defining a new type of "great power" relationship.

Complementary instead of conflicting scenarios applies to all the relevant stakeholders – nation-states and transnational players such as the EU. Everyone is in the same boat and has different objectives, but is facing the same challenges. Embracing universal values is therefore of critical importance – and is something all stakeholders should do.

assessing the potential impact of each event and, equally important, training senior executives to deal with such crises.

Thus, US-China relations have entered an important new phase. While certainly no one in Washington or Beijing is interested in engaging the other in a serious conflict, Thucydian history and fundamentally different interests, objectives and styles suggest such a conflict is possible, perhaps even likely. MNCs would be wise to hope for the best, but prepare for the worst.

Contact**John Jullens**

Tel: +1313 394-3622

john.jullens@strategyand.pwc.com**Katja Banik**

Tel: + 49 40 6378-1337

katja.banik@de.pwc.com

China Business Group

Ansprechpartner



WP Thomas Heck
Leiter China Business Group
Deutschland und Europa
Partner Assurance
Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com



WP StB Jürgen Berghaus
Leiter German Business Group
Partner Assurance
Tel.: +86 21 2323-1088
jürgen.berghaus@cn.pwc.com



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



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

China Business Group Deutschland

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

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

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

Wang Wei
Partner Transaction Services
Tel.: +49 69 9585-2626
wang.wei@de.pwc.com

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

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

Weitere Ansprechpartner in China

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

Simon D. Strom
Partner Consulting
Tel.: +86 10 6533-2356
simon.d.strom@cn.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
Manager Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@ch.pwc.com

Impressum

Herausgeber

PricewaterhouseCoopers GmbH
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 2017.

Abonnement und Adressmanagement

Lorena Mengotti
china.compass@ch.pwc.com
Fax: +41 58 792-4577

Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Xerox GmbH
Neuss

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 2017 PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

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

