

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Winter 2017/2018

**Digitalisierung des
Gesundheitswesens**

Chancen für Anbieter mit
ausgereiften Konzepten

China's Security Law

Technical implications

1.000-Gruppen-Projekt

Erster Schritt zum
gläsernen Unternehmen?

**Freihandelsabkommen
mit Vietnam**

Besserer Schutz von
Investitionen

Südkorea

Vorschläge für eine
Steuerreform

China Compass

Inhalt

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Zuversicht trotz Einschränkungen ungebrochen	4
Digitalisierung des Gesundheitswesens: Chancen für Anbieter mit ausgereiften Konzepten	7
China's Cyber Security Law – technical implications	11
Städte als Treiber wirtschaftlicher Zusammenarbeit	14
Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2017 und Ausblick auf 2018	17
Supply chain finance: overcoming China's working capital bottleneck	22

Steuern und Recht 24

Das 1.000-Gruppen-Projekt: ein erster Schritt zum gläsernen Unternehmen?	24
Internationaler Informationsaustausch der chinesischen Finanzverwaltung	27
Einsatz von Mitarbeitern in China: Steuerpflicht in der Praxis	34

Wirtschaftsregion Asien..... 37

Freihandelsabkommen zwischen EFTA und Philippinen: Nachweis des Ursprungs sichern	37
Südkorea: Vorschläge für eine Steuerreform 2017	40
Freihandelsabkommen zwischen EU und Vietnam: Schutz von Investitionen und Marktöffnung	43

Veröffentlichungen..... 47

Online food sales: new safety measures	47
Aviation industry – a glorious future?	47
Logistik: eine Industrie im Wandel.....	48
20. CEO Survey: Globalisierung und Technologie in China ..	48

China Business Group 49

Impressum..... 50

Liebe Leserinnen und Leser,

der 19. Parteitag der Kommunistischen Partei Chinas im Oktober brachte weder eine Wende noch irgendetwas Überraschendes. Staatspräsident Xi Jinping nutzte die Großveranstaltung, um seine Macht zu festigen und die Partei hinter sich zu scharen. Trotzdem war dieser Parteitag ein Meilenstein, denn er verdeutlichte, wohin die Reise gehen soll: China will bis 2049 ein „großes, modernes sozialistisches Land“ werden. Die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt ist bereit, eine größere Rolle bei der Gestaltung der künftigen Weltpolitik zu spielen und die „China-Lösung“ mit anderen Ländern zu teilen. Diese Entwicklungen werden nicht nur tief greifende Auswirkungen auf die Wirtschaft und das soziale Gefüge des Landes in den nächsten 30 Jahren haben, sondern auch auf globaler Ebene. Einen *Business Review* zum 19. Parteitag der Kollegen von PwC China mit dem Titel *China's new leadership rolls out new blueprint for future development* finden Sie unter www.pwccn.com/en/research-and-insights/business-review-of-china-s-19th-party-congress.html.

Die Digitalisierung ist allgegenwärtig: Der Einsatz digitaler Technologien soll China nicht nur dabei unterstützen, ein „großes, modernes Land“, sondern auch ein Treiber von Innovationen zu werden. Die Autoren des *China Compass* tragen diesem Umstand und seinen vielfältigen Facetten gleich in drei Beiträgen Rechnung.

Digitalisierung ist ein komplexes, aber lohnendes Feld, speziell im Gesundheitswesen, sagen unsere beiden Schweizer Kollegen Dr. Bodo Baumeister und Sandy Johnston in ihrem Beitrag – aber nur für Anbieter mit einem ausgereiften Konzept.

Mit dem „1.000-Gruppen-Projekt“, das Ihnen unser Experte Dr. Ulrich Reuter vorstellt, will die Steuerverwaltung das Potenzial der digitalen Daten auch für ihre Zwecke nutzbar machen. Was auch immer dabei herauskommen wird, eines ist gewiss: Der Datenhunger der Behörden verursacht bei den Steuerpflichtigen einen erhöhten Verwaltungsaufwand.

Dass kriminelle Aktivitäten im Internet große Schäden verursachen können, ist auch Beijing nicht verborgen geblieben. Das *Cyber Security Law* aber nimmt auch Konzerne in die Pflicht, die sich völlig korrekt verhalten. Was das für deren Risikomanagement bedeutet, erläutert Ihnen Reto Haeni von PwC Schweiz.

Einer anderen täglichen Herausforderung widmen sich Michael Gildea und Stefan Janke von PwC Hongkong. Sie haben in ihrem Beitrag zur *Supply Chain Finance* untersucht, welche Vorteile ein ausgeklügeltes finanzielles Management der Lieferkette mit sich bringt. Das ist speziell für China ein großes Thema, da Zulieferer dort besonders lange auf ihr Geld warten müssen. Unsere beiden Autoren stellen Ihnen ein Modell vor, das Auftraggebern wie Lieferanten nutzt.

Die Wirtschaftsregion Asien und ihre speziellen Themen sind auch dieser Ausgabe des *China Compass* wieder mehrere Beiträge wert. Unser langjähriger Korrespondent Jens Buslei informiert Sie darüber, was Unternehmen in Südkorea nach der Steuerreform wissen sollten. Freihandelsabkommen sind auch in der Wirtschaftsregion Asien ein probates Mittel, um den wirtschaftlichen Austausch zu optimieren und zu stärken. In zwei Beiträgen können Sie verfolgen, wie zwei europäische Staatenbünde dieses Mittel der wirtschaftlichen Zusammenarbeit handhaben. Die Mitglieder der Europäischen Freihandelszone haben einen Vertrag mit den Philippinen geschlossen und die Europäische Union einen Kontrakt mit der Volksrepublik Vietnam. Bei allen Unterschieden in den Details überwiegen doch die Gemeinsamkeiten.

Eine Frage zum Schluss: Woran denken Sie, wenn Sie das Wort „Städtepartnerschaft“ hören? Wenn Ihnen dabei Trachtenabende und Volksmusik in den Sinn kommen, sollten Sie den Beitrag unseres Kollegen Wang Wei lesen. Er berichtet von einer deutsch-chinesischen Initiative, in deren Mittelpunkt die Provinz Zhejiang steht und die speziell für mittelständische Unternehmen interessant ist.

Sie sehen: Die Autoren der letzten Ausgabe dieses Jahres haben sich wieder eingesetzt, um Sie im Tagesgeschäft nach Kräften zu unterstützen.

Am Ende des Jahres danken wir Ihnen für Ihre Treue und wünschen Ihnen besinnliche Weihnachtstage sowie ein ebenso gesundes wie erfolgreiches neues Jahr 2018.

Thomas Heck

Leiter der China Business
Group Deutschland
und Europa

Felix Sutter

Leiter der Asia Business
Group Schweiz

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Zuversicht trotz Einschränkungen ungebrochen

Als Xi Jinping im Herbst 2012 Präsident der Volksrepublik China wurde, weckte das große Hoffnungen bei den meisten Vertretern der europäischen Wirtschaft. Reformen und eine komplette Öffnung der Wirtschaft für ausländische Investitionen schienen nur eine Frage der Zeit zu sein. Fünf Jahre später und kurz vor Beginn seiner zweiten Amtsperiode sind die meisten Beobachter desillusioniert. Daran ändern auch die jüngsten Versprechen Beijings nichts, die Finanzindustrie stärker für Ausländer zugänglich zu machen. Die Europäische Handelskammer in Beijing hat in den letzten Jahren etliche Versprechungen dieser Art gehört und aktuell eher den Eindruck, die chinesische Regierung sei gerade dabei, den Markt partiell sogar wieder zu verschließen. Der Reformstau beeinflusst auch die Stimmung der deutschen Manager, die für das aktuelle Wirtschaftsbarometer des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und PwC befragt wurden. Unter dem Strich aber sind die Befragten optimistisch, versprechen sich durch den Brexit sogar Impulse für das Handelsvolumen in den nächsten fünf Jahren.

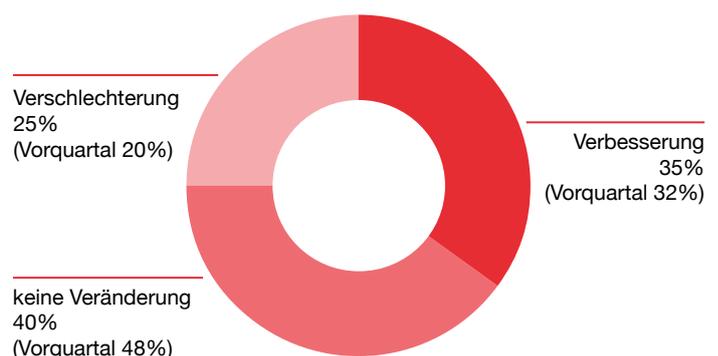
Vertrauen gegenüber der Konjunktur weiter gestiegen

Aktuell schätzen die befragten deutschen Manager die wirtschaftliche Situation Chinas mit 29,7 Punkten ein. Dieser Wert ist 2,6 Punkte höher als im Vorquartal und damit das beste Ergebnis seit dem ersten Quartal 2014. Die Erwartungen für die kommenden 12 Monate haben sich dagegen leicht verschlechtert. Nach zuletzt 17,1 Punkten betragen sie aktuell nur noch 16,7 Punkte, was im Vergleich der letzten Jahre immer noch ein respektable Wert ist. Die Teilnehmer gehen also weiterhin von einer guten Entwicklung der Konjunktur aus.

Danach befragt, für wie wahrscheinlich sie Veränderungen in den nächsten 12 Monaten halten, zeigt sich eine leicht zunehmende Unsicherheit der Teilnehmer. Gestiegen ist nämlich sowohl die Zahl derer, die eine Verbesserung erwarten, als auch derer, die von einer Verschlechterung der Konjunktur ausgehen. Mit rund 35 Prozent waren allerdings nach wie vor die meisten Teilnehmer davon überzeugt, dass die Wirtschaft weiter wachsen wird. Eine Verschlechterung der Konjunktur befürchten nur 25 Prozent.

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.

Abb. 1 Einschätzung der Konjunkturentwicklung in den nächsten 12 Monaten



Quellen: ZEW und PwC

Privater Konsum als zentraler Treiber der Konjunktur

Nach Einschätzung der Teilnehmer gewinnt der private Konsum verstärkt an Bedeutung für das Wachstum der chinesischen Wirtschaft. Der Indikator steigt von 39,7 auf 43,2 Punkte. Er erreicht damit den höchsten bisher ermittelten Wert. Zwei zentrale Treiber lassen sich für diesen Anstieg ausmachen: die Entwicklung der Löhne und die der Sparquote.

Die befragten Manager erwarten eine weitere Erhöhung der Durchschnittslöhne. Der Saldo für die Lohnentwicklung steigt von 52,9 auf 63,5 Punkte rapide an. Die Teilnehmer gehen also von einer Erhöhung der Löhne aus. Mehr Geld in der Lohnhöhe würde zwar den privaten Konsum stützen, aber auch zu höheren Lohnstückkosten führen. Der Saldo für die Prognose der Lohnstückkosten steigt entsprechend ebenfalls deutlich an und liegt aktuell bei 58,6 nach zuletzt 51,5 Punkten.

Zum anderen erwarten die Manager auch ein Sinken der Sparquote, weil sie mit steigenden Ausgaben für den privaten Konsum rechnen. Der entsprechende Saldo sinkt von 5,9 auf –11,1 Punkte. Das ist ein starker Verlust, aber kein Grund zur Sorge: Selbst wenn die Sparquote wie hier prognostiziert leicht sinkt, gehört die Sparquote Chinas weiterhin zu den Top Five weltweit.

Auch was die Ausgaben für private Investitionen angeht, erhöhen sich die Erwartungen der Manager und steigen von 22,7 auf 36,5 Punkte ebenfalls stark. Nach dieser Annahme werden die privaten Ausgaben die Konjunktur stärker als bisher antreiben. Was dagegen stagniert, sind die Ausichten für die Staatsausgaben: Der Saldo verharrt auf einem Niveau von 48,6 Punkten. Auch das ist immer noch ein respektable Wert, der aber keinen Zweifel daran lässt, dass die Konjunktur in den nächsten 6 Monaten nach Ansicht der Manager eher vom privaten Sektor befeuert wird.

Betriebliche Kenngrößen deutscher Unternehmen weiter im Aufwind

Die Manager erwarten, dass die deutschen Unternehmen in China ihre Produktionsaktivitäten erhöhen werden. Der entsprechende Indikator steigt von 27,8 auf 36,8 Punkte. Dagegen schwächen sich die Erwartungen hinsichtlich Handelsaktivitäten und Absatz deutscher Unternehmen in China etwas ab. Der Indikator für den Personalbestand bleibt mit 18,6 Punkten in etwa auf Höhe des Vorquartals. Alles in allem erwarten die Prognosen eine weitere moderate Steigerung der Aktivitäten deutscher Unternehmen im nächsten halben Jahr, wobei sich der Anteil des produzierenden Gewerbes erhöhen sollte.

Akquisitionen im Ausland und Investitionstätigkeit in China nach Branchen

Einen deutlichen Rückgang erwarten die Befragten im Hinblick auf Firmenübernahmen und Zusammenschlüsse im Land sowie mit Blick auf die Akquisitionen Chinas im Ausland. Der Saldo für die Firmenübernahmen und Zusammenschlüsse geht von 52,9 auf 34,3 Punkte zurück, der Indikator für die Auslandsakquisitionen sinkt von 51,5 auf 33,3. Auslöser für diesen Rückgang dürften Pläne der chinesischen Regierung sein, Firmenkäufe im Ausland massiv zu beschränken, um die damit verbundenen Kapitalabflüsse zu reduzieren. Vor dem Hintergrund dieser Vorhersagen sinkt auch der Saldo für Deutschland als Zielland chinesischer Auslandsinvestitionen um 13,5 auf 30,6 Punkte. Selbst nach diesen Rückgängen bleiben die Annahmen klar auf eine weitere Zunahme der

chinesischen Aktivitäten im Ausland gerichtet, auch wenn sich deren Intensität voraussichtlich abschwächen wird.

Die Investitionstätigkeiten in den wichtigsten Wirtschaftssektoren im kommenden halben Jahr werden im Wesentlichen wie im letzten Quartal bewertet. Die Sektoren, in denen die Teilnehmer die stärksten Investitionen erwarten, sind mit leichten Änderungen in der Reihenfolge abermals Information/Kommunikation, Dienstleister, Elektronik sowie Energie und Konsum. Das Gesamtniveau der Prognose hat sich etwas nach oben verschoben, die Teilnehmer erwarten also eine in Summe gestiegene Investitionstätigkeit in den Wirtschaftssektoren, die Tabelle 1 auflistet.

Tab. 1 Investitionstätigkeiten in China in den nächsten 6 Monaten nach Branchen

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

Quellen: ZEW und PwC

Annahmen zum regulatorischen Umfeld weiter gedämpft

Nach ihrer Einschätzung des regulatorische Umfelds befragt sind die deutschen Manager optimistischer als im vergangenen Quartal. Das betrifft besonders die Vorhersagen zu den Finanzierungsbedingungen und den geschäftlichen Zustimmungserfordernissen (für Änderungen bei Preis- oder Berechnungsabsprachen). Auch die Rahmenbedingungen bei öffentlichen Ausschreibungen werden sich nach der Einschätzung der Befragten verbessern. Von einem Trendwechsel zu sprechen wäre allerdings verfehlt, denn bei allen anderen Indikatoren liegen die Werte der Antworten eher in einem neutralen Bereich und zeigen damit deutlich: Die Manager erwarten in den nächsten Monaten kaum Veränderungen.

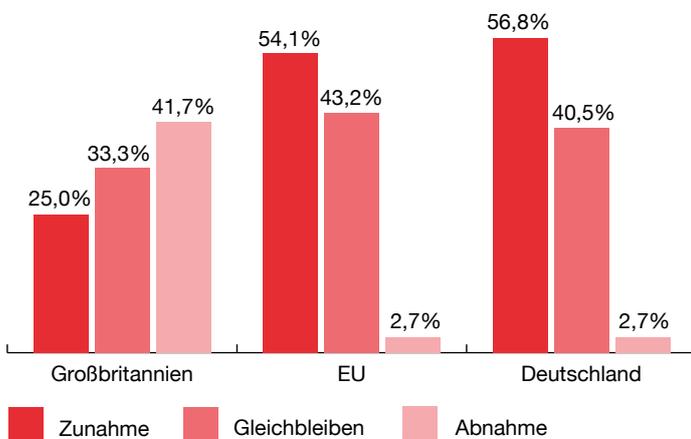
Europäische Union und Deutschland können vom Brexit profitieren

In der Sonderfrage wollten wir von den Befragten zwei Dinge wissen: Wie wird sich die Entscheidung Großbritanniens, die Europäische Union (EU) zu verlassen, auf die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen China und Großbritannien auswirken und wird der Brexit die wirtschaftlichen Beziehungen Chinas zur Europäischen Union – speziell zu Deutschland – verändern?

Was das Handelsvolumen zwischen China und Großbritannien in den nächsten 5 Jahren betrifft, erwarten 41,7 Prozent der Manager einen tendenziellen Rückgang. Ein Drittel rechnet mit keinen Veränderungen und 25 Prozent glauben sogar, der Brexit werde das Handelsvolumen erhöhen. Für die EU hoffen 54,1 Prozent auf eine Zunahme des Handels – was Deutschland betrifft, sind sogar 56,8 Prozent davon überzeugt.

Abb. 2 Brexit-Auswirkung auf das Handelsvolumen

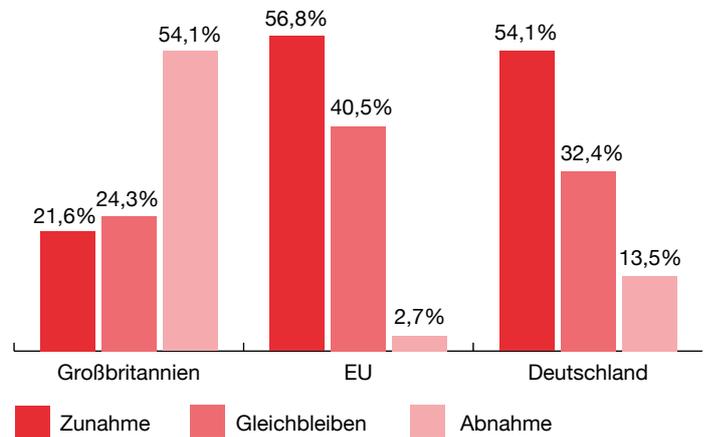
Welche Auswirkungen auf das Handelsvolumen erwarten Sie aufgrund der Brexit-Entscheidung für die nächsten 5 Jahre?



Ähnlich schätzen die Manager die zukünftige Investitionstätigkeit Chinas in den entsprechenden Ländern und Regionen ein. Mit Blick auf Großbritannien erwarten 54,1 Prozent eine Abnahme des chinesischen Investitionsvolumens. Immerhin 21,6 Prozent rechnen mit einer Zunahme, was dem großen britischen Interesse am chinesischen Projekt Neue Seidenstraße geschuldet sein könnte. Insgesamt zeigen die Einschätzungen sehr deutlich: Die EU wird nach Auffassung der Befragten als klarer Gewinner aus dem Brexit hervorgehen und als Zielregion für chinesische Investitionen an Attraktivität gewinnen. Das halten jedenfalls starke 56,8 Prozent der Befragten für wahrscheinlich. Ebenso optimistisch ist die Zuversicht in Bezug auf Deutschland: 54,1 Prozent gehen von einem Anstieg chinesischer Investitionen aus.

Abb. 3 Brexit-Auswirkung auf die Investitionstätigkeit Chinas

Welche Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit Chinas erwarten Sie aufgrund der Brexit-Entscheidung für die nächsten 5 Jahre?



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

Digitalisierung des Gesundheitswesens: Chancen für Anbieter mit ausgereiften Konzepten

Seit vor etwa fünf Jahren ein regelrechter Goldrausch rund um die Digitalisierung des Gesundheitswesens in China begonnen hatte, haben einige Marktteilnehmer große Erfolge erzielt, während andere empfindliche Pleiten hinnehmen mussten. Viele Unternehmen haben seitdem ihre Investitionsstrategie geändert. Außergewöhnliche Renditen verzeichnen nach wie vor nur die wenigsten. Einen Einblick in die aktuellen Bedingungen des sehr speziellen und hart umkämpften Markts verschaffen Ihnen unsere beiden Experten Dr. Bodo Baumeister und Sandy Johnston.

Die Branche hat in den letzten Jahren gemischte Erfahrungen gemacht. Deshalb überlegen neu in den Markt eintretende Technologiekonzerne und traditionelle Marktteilnehmer heute sehr genau, wie sie sich positionieren. Der Markt bietet nach wie vor bedeutende Chancen, auch wenn der anfängliche Hype umfassender Ernüchterung gewichen ist. Bei der Suche nach der Strategie für morgen haben sich zwei Kernfragen herauskristallisiert: In welche Bereiche lohnt es sich zu investieren und was ist zu tun, um daraus nachhaltige Werte zu erwirtschaften? Die digitalen Technologien haben in fast allen Ländern das Potenzial, das Gesundheitswesen zu transformieren, China aber ist

Themen des Beitrags

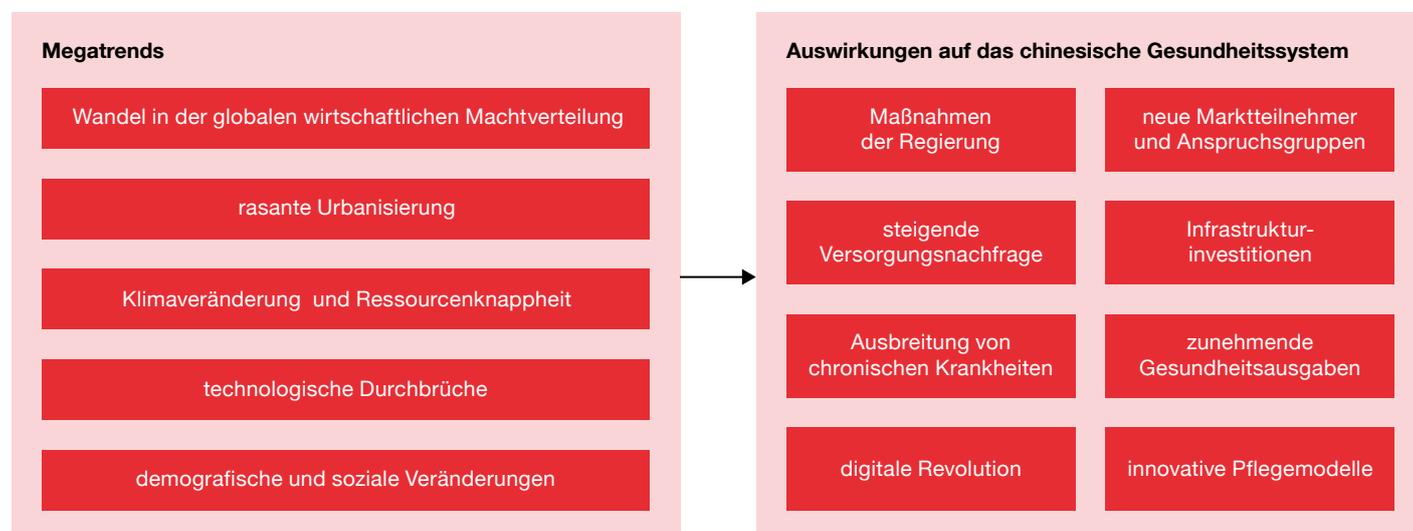
- drängende Herausforderungen
- überstandene Kinderkrankheiten
- Konzepte für den nachhaltigen Erfolg

dafür geradezu prädestiniert. Für die Telemedizin wie für die Diagnostik auf der Basis künstlicher Intelligenz gilt: Anbieter, die die Herausforderungen des chinesischen Gesundheitssystems verstehen und eine für das Land und für ihr Unternehmen optimale Strategie entwickeln, haben die Chance, beachtliche Renditen zu erzielen.

Entwicklung des chinesischen Gesundheitssystems

Globale Megatrends machen vor China nicht halt. Sie mischen die bestehende Gesundheitsversorgung auf und stellen die Versorgungsstruktur infrage. Das Resultat ist eine signifikant erhöhte Nachfrage. Die etwa 1,3 Milliarden Bewohner Chinas möchten eine bezahlbare und für alle zugängliche Gesundheitsversorgung. Zusätzliche Brisanz erhält das Thema durch die stetige Zunahme von Diabetes, Krebs und Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Eine Herausforderung bleibt die Akutversorgung, die unerlässlich ist, um übertragbare Krankheiten inklusive schwer therapierbarer Infektionen wie Hepatitis B oder Tuberkulose einzudämmen.

Abb. 1 Megatrends durchdringen das chinesische Gesundheitssystem

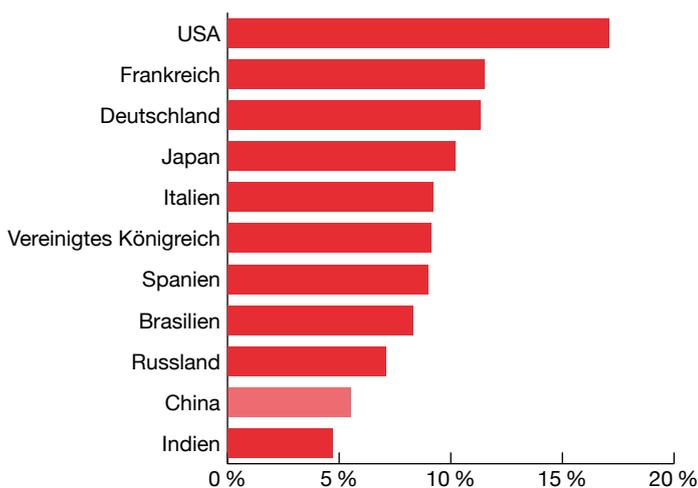


Steigender Druck auf die Bezahlbarkeit und den Zugang zur Versorgung in China, von der Prävention über die Diagnose bis zur Behandlung

Quelle: Analyse von PwC Strategy&

Anbietern, die in der herkömmlichen Infrastruktur verharren, fällt es zunehmend schwer, mit der Nachfrage Schritt zu halten. Die übliche Konzentration auf Therapien statt Prävention führt dazu, dass die Krankenhäuser überfüllt sind, die oben- und unten nur über eine ungenügende Zahl an qualifiziertem Personal verfügen. Dieses Defizit ist eine der größten Herausforderungen. Der Versorgungsgrad von aktuell 1,49 Ärzten auf 1.000 Einwohner verdeutlicht, dass dieses Problem auch nicht so schnell aus der Welt geschafft werden kann. Patienten klagen über einen schlechten Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen, über lange Wartelisten und hohe eigene Kostenbeteiligungen – 32 Prozent aller Ausgaben im Bereich Gesundheit –, die besonders für teure Behandlungen der Regelfall sind. Obwohl die Gesundheitsausgaben pro Kopf steigen, rangieren sie nach wie vor deutlich hinter denen westlicher Märkte und sogar manchen Schwellenlands.

Abb. 2 Alle Ausgaben im Bereich Gesundheit als Anteil des Bruttoinlandsprodukts



Diese strukturellen Probleme haben die chinesische Regierung dazu veranlasst, das Gesundheitswesen umfassend zu reformieren. Die letzte Reformrunde, die Gegenstand des 13. Fünfjahresplans (2016–2020) war, hatte zum Ziel, die Qualität und den Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen zu verbessern, und zwar sowohl auf dem Land als auch in den Städten. Die Reformen sehen Subventionen für private Gesundheitsdienstleistungen und die Infrastruktur vor sowie eine Dezentralisierung des öffentlichen Gesundheitssystems. Die Mittel des dreistufigen Betreuungssystems werden erhöht, um die nötigen Ressourcen für die Grundversorgung (Arztpraxen, Krankenhausambulanzen), aber auch die sekundäre (Praxen von Fachärzten und Spezialisten) und tertiäre Versorgung (spezialisierte Kliniken und Zentren) zur Verfügung zu stellen. Die Aufteilung der Aufgaben und der Ressourcen zwischen den Gesundheitseinrichtungen wird zunehmen und macht die Digitalisierung des öffentlichen Gesundheitswesens erforderlich. Die Regierung unterstützt

Alle Ausgaben im Bereich Gesundheit zusammengenommen machten 2014 5,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts aus. Damit liegt China weit hinter den meisten Märkten.

darüber hinaus die technologische und digitale Innovation, um das öffentliche Gesundheitssystem zu entlasten, was wiederum neuen Anbietern Chancen eröffnet.

Digitaler „Gold Rush“

Als Chinas offene und stetig steigende Probleme mit seiner Gesundheitsversorgung die Möglichkeit versprachen, in der Gesundheitsbranche gute Geschäfte zu machen, haben viele Technologiefirmen rasant investiert. Bedeutende Akteure wie Alibaba, Baidu und Tencent investierten in mobile und digitale Gesundheitsdienste, kreierten Plattformen für Ärzte, Systeme zur Medikamentenrückverfolgung, Patientenplattformen und viele weitere digitale Lösungen. Die Investitionen nahmen zwischen 2012 und 2016 extrem zu und beliefen sich auf über eine Milliarde US-Dollar.

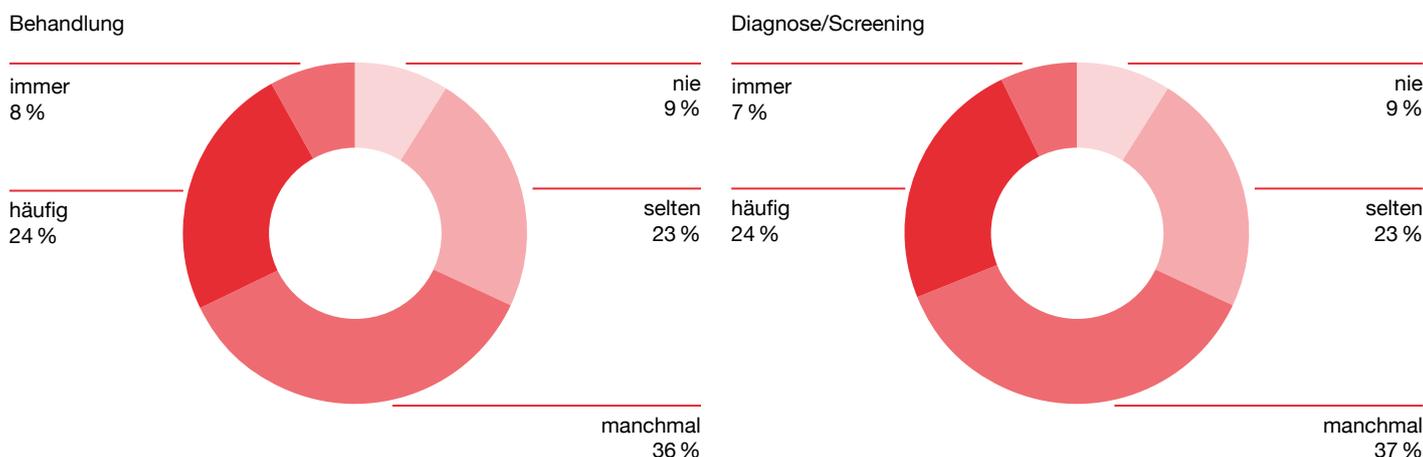
Als die Investitionen in die digitale Gesundheitsindustrie im letzten Quartal von 2016 im Jahresvergleich um 10 Prozent sanken, nachdem sie in den vorangegangenen drei Monaten bereits einen Rückgang um 41 Prozent hatten verbuchen müssen, meldeten sich viele Stimmen, die große Besorgnis äußerten. Die Investitionsrenditen waren weniger lukrativ als ursprünglich erhofft und die meisten neuen Marktteilnehmer müssen heute hart um ihre Existenz kämpfen. Ali Health hat Verluste in Höhe von 30 Millionen US-Dollar im Geschäftsjahr 2017 verzeichnet und damit das Minus aus dem Vorjahr sogar noch um 8 Prozent erhöht. Baidu hat seine Anstrengungen in der Gesundheitsbranche neu ausgerichtet und konzentriert sich aktuell auf ein Projekt im Bereich künstliche Intelligenz, das die Webberatung durch die Analyse medizinischer Daten unterstützt.

Es gibt eine Reihe von Gründen für die Schwierigkeiten der Unternehmen, sich in der digitalen Gesundheitsversorgung zu etablieren. Die zentralen Herausforderungen für Technologieunternehmen sind unter anderem der fehlende Zugang zu finanziellen Daten und elektronischen Gesundheitsdaten, auf die sie angewiesen sind, um ihre Angebote zu entwickeln und zu verbessern. Öffentliche Krankenhäuser und private Versicherer, für die die finanziellen Anreize zu schwach waren, verhalten sich neuen Angeboten gegenüber eher reserviert.

Darüber hinaus bleibt das Marktpotenzial der Endkonsumenten unangetastet, da sich die vernetzte Versorgung (*Connected Care*) relativ langsam entwickelt hat, obwohl chinesische Konsumenten in anderen Bereichen wie beispielsweise im Einzelhandel (Retail) zu denen gehören, die Digitalplattformen am stärksten nutzen.

Abb. 3 Nutzung von „Connected Care“ in China

Wie häufig werden Ihrer Erfahrung nach Verfahren der vernetzten Vorsorge („Connected Care“) aktuell in den folgenden Phasen der medizinischen Vorsorge eingesetzt?



Die Bevölkerung tut sich schwerer als erwartet, die weitverbreiteten digitalen Technologien auch für die Erhaltung und Förderung ihrer Gesundheit einzusetzen. Stattdessen nutzt sie die Möglichkeiten eher für die individuelle Interaktion. Die Nutzung von Apps im Bereich *Connected Care* hat nicht so schnell zugenommen wie ursprünglich prognostiziert. Als Hauptgründe werden ungenügender Versicherungsschutz und staatliche Subventionen genannt.

Der chinesische Gesundheitsmarkt lebt im Moment vor allem von Rückerstattungsentscheiden und wartet ansonsten auf weitere richtungsweisende Entscheidungen der Regierung. Unternehmen, denen es nicht gelingt, mit großen Krankenhäusern oder Versicherungsfirmen zusammenzuarbeiten, müssen um ihre Existenz kämpfen. Zudem reagieren viele neue Marktteilnehmer empfindlich auf einen raschen Wandel in der Politik. Als beispielsweise Regulierungen, die den Onlinevertrieb von Medikamenten erlaubt hätten, nicht umgesetzt wurden, musste Ali Health seine Umsatzerwartungen drastisch zurückschrauben.

Trotz all dieser Herausforderungen haben einige Firmen ihr Erfolgsrezept gefunden, während andere dazu übergegangen sind, ihre Strategie zu ändern. Ping An Good Doctor und die Tencent-finanzierte Plattform WeDoctor konnten ihren Umsatz stark erhöhen und erreichen viele Nutzer. Diese Apps werden überwiegend für die Fernberatung und die Planung von Arztterminen eingesetzt. Ali Health hat seine Onlineapotheke von verschreibungspflichtigen Produkten neu auf Produkte ausgerichtet, die ohne Rezept über die Ladentheke verkauft werden (*over-the-counter*, OTC), und auf die Bereiche Beauty sowie Wellness. Das Unternehmen hat außerdem sein System zur Nachverfolgung von Medikamenten auf die Nahrungsmittel- und Nahrungsergänzungsmittelindustrien ausgeweitet.

Diese Anstrengungen zeigen: Eine Strategie, die Konsumentenbedürfnisse, Regierungspolitik und Charakteristika des Gesundheitssystems in der richtigen Dosis berücksichtigt, hat auch heute die Chance, Gewinne zu erzielen.

Konsolidierung auf hohem Niveau

Das aktuelle Investitionsumfeld stimmt insgesamt weniger euphorisch, als das im Jahr 2015 der Fall war, stärkt aber das Vertrauen in digitale Gesundheitsdienste nach wie vor. Investoren rechnen sich viele Chancen aus, wenn sie zentrale Themen wie Gesundheitsdaten (*Health Data*), mobile Gesundheitsdienste (*mHealth*), *Cloud Computing* oder personalisierte Medizin (*Precision Medicine*) betrachten.

Es gibt außerdem etliche Beispiele, bei denen die Politik den Anbietern neue Möglichkeiten eröffnet hat. Dazu gehören:

- eine Initiative zur Förderung der personalisierten Medizin mit einem Budget von 9,2 Milliarden US-Dollar über einen Zeitraum von 15 Jahren im Jahr 2016: Sie wird nationale Gesundheitsdaten nutzen, Gene der Bevölkerung sequenzieren und die Daten für die Entwicklung von personalisierten Medikamenten einsetzen. Dadurch sollen neue Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) in den Bereichen Pharmazeutika und personalisierte Medizin angeregt werden. Novartis hat bereits eine Milliarde US-Dollar in seine F&E-Anlage in Shanghai investiert.
- *Cloud Computing* und konsolidierte elektronische Patientenakten: Sie sind die zentrale Voraussetzung, um ein integriertes Gesundheitssystem überhaupt erst möglich zu machen.
- Speicher für klinische Daten (*Clinical Data Repositories*), die die Integration von Gesundheitsinformationen und elektronischen Patientenakten zulassen

Die daraus resultierenden Datenmengen (Big Data) werden enorme Möglichkeiten bieten, um die Prävention zu unterstützen, die Zahl der Diagnosen zu erhöhen und die gesamte Gesundheitsvorsorge zu verbessern.

Andere Angebote zielen auf Konsumenten ab, die bereit sind, in ihre Gesundheit zu investieren. Das betrifft digitale Lösungen im Verkauf über die Ladentheke, Kundenbetreuung (*Consumer Care*), Wellness und Beauty. Die städtische Mittelklasse nimmt neue mobile Technologien sehr schnell an und fragt Angebote rund um einen gesunden Lebensstil stark nach.

Eine der lukrativeren Möglichkeiten liegt im Bereich der Fern-diagnose und Fernbehandlung, der Telemedizin, denn die schiere Größe des Landes in Kombination mit der geringen Bevölkerungsdichte in den ländlichen Regionen macht die persönliche Interaktion für Gesundheitsdienste fast unmöglich.

Wenn die Qualität der Angebote auf ein Niveau angehoben werden kann, das sowohl das medizinische Fachpersonal als auch die Bevölkerung wünscht, können Technologien für Fernabfragen (*Remote*) zu einem der wichtigsten Lösungsansätze für Zugangsprobleme werden.

Marktteilnehmer erkennen den Nutzen dieser Möglichkeiten und sind bereit, sie anzuwenden. Allerdings hat die Vergangenheit eines überdeutlich gezeigt: Sich blindlings auf jeden weißen Fleck zu stürzen, führt fast immer zu geringen Erträgen. Viele der über 1.000 Gesundheits-Apps, die seit 2012 entwickelt wurden, waren nicht marktfähig, lieferten zu wenig Ertrag und verursachten oft sogar große Verluste.

Sich auf Modelle zu konzentrieren, die ausschließlich vom öffentlichen Gesundheitssystem abhängig sind, das häufig nicht bereit ist, Daten auszutauschen oder Partnerschaften einzugehen, scheitert oft am Mangel an Daten und/oder Nutzern. Das öffentliche Gesundheitssystem ist konservativ und wenig aufgeschlossen gegenüber Veränderungen. Innovative Ansätze haben es deshalb schwer, sich zu verbreiten. Partnerschaften sind dringend notwendig, müssen aber erst geschlossen werden. Wen es in dieses Umfeld drängt und wer in einem schmalen Zeitfenster Veränderung erzeugen will – wie es Unternehmen, die auf disruptive Technologie setzen, nachgesagt wird –, hat kaum Chancen auf Erfolg. Markterfolge der jüngsten Vergangenheit gingen nicht einher mit plötzlichen Veränderungen und großen „Disruptionen“, sondern mit allmählicher Anpassung, die dem langsamen Tempo entspricht, das dem öffentlichen chinesischen Gesundheitssystem genehm ist.

Wenn Sie an einer Liste der umfangreichen Quellen interessiert sind, die die Autoren für diesen Beitrag ausgewertet haben, wenden Sie sich bitte an die Redaktion.

Fazit

Die chinesische Regierung ist fest entschlossen, die chinesische Gesundheitsbranche zum Hauptwettbewerber der USA und Europas im Bereich digitale Gesundheitsdienste und personalisierte Medizin zu machen. Für dieses Ziel hat sie ihre Politik geändert. Um es zu verwirklichen, setzt sie Investitionen und Subventionen ein. Die Regierung ist sich allerdings auch bewusst, dass diese Maßnahmen allein nicht ausreichen werden. Ohne die Tech-Industrie und globale Investoren kann China nicht zu einem der Hauptakteure im Bereich digitale Gesundheitsindustrie werden. Das Erfolgsrezept lautet deshalb: Technologieriesen und neue Anbieter in der digitalen Gesundheitsbranche müssen den Herausforderungen des traditionellen Markts in China gewachsen sein und strategische Chancen wahrnehmen, wenn sie die Früchte für ihre Anstrengungen während der digitalen Revolution im Gesundheitswesen ernten wollen.

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

China's Cyber Security Law – technical implications

China's top legislature adopted the country's Cyber Security Law on Nov 7th 2016. After a third reading by the Standing Committee of the National People's Congress, the law took effect on June 1st 2017. In addition to defining a wide scope of critical infrastructure, it lays the foundations for enforcing penalties on overseas organisations and individuals who attack, breach or insufficiently protect critical infrastructure and/or personal data. Our colleague Reto Haeni, Leader Cybersecurity & Privacy at PwC Switzerland, explains what companies should consider as the topic has more impact than usually discussed.

China's new *Cyber Security Law* focuses to a greater degree on several key topics: keeping personal information secure, combating cybercrime, ensuring network products and services are secure, clarifying the obligations network operators face and addressing sovereignty issues in cyberspace. There are two main aspects to responding to the law, and the second is often overlooked. First, companies operating in China must implement the law's requirements if they want to remain compliant. Second, organisations with information or systems not located in China must also review their technology architecture, data protection efforts and business processes if they want to minimise the potential risks stemming from the new law.

Background

China's *Cyber Security Law* is the next step in the country's wider effort to tighten rules and regulations governing information security and data privacy. Regulations have previously existed, for example the *Administrative Measures for Prevention and Treatment of Computer Viruses* and the *Administrative Measures for Hierarchical Protection of Information Security*. The new law enforces the rights and obligations the government, network operators and users all have in the area of cyber security and data protection. While the law has already come into effect, its concrete implementation is not yet known and a fair amount of interpretation is still needed to apply the law in practice to operations in China. Complying with the law entails several new challenges for both government and business, such as ensuring appropriate network operations, identifying security risks and encouraging network innovation. Each of these steps must be addressed if the rights of all stakeholders are to be protected.

Topics discussed in this article

- Which areas and organisations are affected by the law
- How the law will impact risk management and risk strategies in and outside of China
- What companies must consider when responding to the law's provisions – in China and abroad

The above tasks, however, are only half of the challenges that businesses operating in China currently face, since they focus on implementing the law's provisions and remaining compliant. While this is a significant undertaking, in many cases the larger undertaking will be revisiting how business processes, IT architectures and data protection strategies are handled in order to protect information (eg, research, financial and personal data) from potential access by Chinese government organisations. A concrete example is the location where data is stored. Most companies transmit information to different countries depending on their business parameters, including their processes and the location of their headquarters, partners and suppliers. If these enterprises fall under the very broad definition of "critical infrastructure" as defined in Article 31 of the law, then the most direct and effective response would be to transfer the relevant data to China and store it there. While this approach is understandable from a Chinese perspective, it poses a number of challenges. For example, moving the data might interrupt business processes, and it might not be possible to transfer the data overseas again once it is stored in China. Moreover, keeping data in China poses additional risks, for example protecting research results and patents, non-compliance with GDPR, and not to mention the privacy of staff and customers.

Article 31

Article 31 of the *Cyber Security Law* allows for state protection of critical information infrastructure (CII). The sectors named as CII-relevant include public communication, information services, energy, transportation, water, finance, public services and e-government. The aim is to safeguard CII that, if it is destroyed or becomes non-functional or vulnerable to data leakages, might seriously endanger national security, the national welfare, people's livelihoods or the public interest. The specific security protection measures for CII and the measures' scope will be determined by the State Council. Moreover, the government encourages operators of networks that are not directly part of CII to voluntarily participate in the CII protection system.

Impacts

While a casual reading of the *Cyber Security Law* suggests that it mostly addresses telecommunication firms, a closer look reveals that many more enterprises are affected, as the term “network operators” as used in the law refers to a much larger group than one would normally expect. In effect, most organisations collecting “personal information” and “critical data” in China are affected, as are those operating network infrastructure. These include:

Network operators

The law enforces the security obligations of network operators, which are widely defined as owners, administrators and network service providers. This includes, but is not limited to, telecommunication operators, network information service providers, and operators of key information systems. Loosely interpreted, the law would apply to most companies operating e-mail servers in China.

Network product and service providers

Here the law refers to organisations that provide information through networks or supply services for the purpose of obtaining information. This includes users, network service providers and non-profit organisations that supply network tools, devices, information, media, access, etc.

Critical infrastructure

The law specifies requirements for the secure operation of critical infrastructure. It also stresses the importance of protecting critical infrastructure in the areas of public communication, media, energy, transportation, water conservation, financial services, public services and e-government.

Overseas organisations and individuals

This includes, but is not limited to enterprises, organisations, groups and individuals involved in foreign trade.

China’s *Cyber Security Law* is impacting all enterprises that are headquartered in China, operate business units there or have business relations with China-based organisations. To address the impact the law is having, organisations should consider a combination of several technical and operational measures, which can be grouped into eight key impact areas. Moreover, the list below highlights the main activities organisations should consider. While some activities are more limited in terms of geographical relevance, others are important to the entire organisation.

Eight key impact areas

- Network security planning and adhering to standards
- Network product and service security
- Critical information infrastructure security
- Protection of personal and sensitive information
- Network security technical innovation and talent development
- Security incident monitoring and emergency response
- Network data management and processing
- Legal obligations and liability framework

Cyber security governance and risk strategy

Governance

- Set up a strict control governance body which defines and manages policies on network products and services
- Perform a risk and compliance assessment at regular intervals
- Ensure appropriate network operations, encourage network innovation, identify security risks and comply with regulatory requirements
- Introduce the position of Data Protection Officer
- Provide an IT control catalogue based on the relevant policies

Data and privacy

- Segregate (master) data by regional relevance. Identify information that must be stored in China and ensure that only relevant data is transferred to China and is appropriately classified. Data classification is therefore key. Sensitivity criteria must be defined to reflect location, eg, inside or outside of China
- Extend company-wide identity management governance and related processes to address geographical aspects, eg, global vs. regional needs
- Implement a company-wide access management process with clearly defined “request for access” management rules. It is crucial to have an understanding of who is allowed to access which application, process or data
- Mask data since all personal data for Chinese citizens must be physically stored in China. Ensure customer data from abroad is masked regarding relevance and sensitivity before transferring it to China
- Recertify identities based on relevance and integrity – for all users inside and outside of China

Cyber security integration

- Implement a cyber security strategy for business process requirements and solution architecture principles
- Define business requirements for China's *Cyber Security Law*
- Identify technical enhancements and create a roadmap for implementation
- Set up an implementation project to deliver mission-critical changes

Cyber security transformation

- Communicate the security architecture strategy and its relevance
- Establish awareness training for all users (employees and customers)
- Provide rules for identities and access management to explicit user groups (eg, network administrators, operators, support teams, auditors)

Control framework and assurance

- Perform a regular recertification cycle for identities and access management
- Perform a regular review of network and security aspects
- Perform a regular review of data leakage protection
- Perform a regular review of the SOC (Security Operations Centre)

Cyber security operations and services

- Establish a clearly defined cyber security process and procedure framework
- Ensure application security
- Perform regular penetration testing
- Review and modify the standard incident and change management process to include cyber security aspects
- Administer standard reports in alignment with the IT control catalogue

Conclusion

While the law's detailed implementation must still be worked out, the overall trend becomes visible. For example, the Chinese government has forced a leading technology provider to eliminate personal Virtual Private Network (VPN) products from its app store, making it harder for individuals to protect their communications from surveillance. While no official information on the subject has been provided to businesses, it is interesting to note that enterprise VPN solutions going in and out of China have increasingly experienced technical problems and have failed for extended periods of time. Looking at the regulations that undoubtedly served as the basis for outlawing personal VPN solutions, it rapidly becomes clear that similar regulations could be enforced for enterprises, as the designated Chinese authorities cannot protect and, more to the point, monitor networks if traffic is encrypted.

Hence, it is our interpretation that, going forward, enterprise VPN solutions (including leased lines) will have to be implemented with approved technology that could serve the Chinese government to achieve its goal of monitoring data traffic and information. The VPN outages dramatically show how urgent it is for businesses to address the consequences of such requirements and review the implications of the Chinese *Cyber Security Law* for all of their activities, including technology and processes outside of China.

Contact

Reto Haeni

Tel: +41 58 792-7512

reto.haeni@ch.pwc.com

Städte als Treiber wirtschaftlicher Zusammenarbeit

Nach Informationen des Deutschen Städtetags unterhalten derzeit 84 deutsche Städte oder Gemeinden Partnerschaften oder Kontakte mit chinesischen Städten und Regionen. Im Vordergrund stehen dabei meist das Kennenlernen und der kulturelle Austausch. Aber der wirtschaftliche Faktor in solchen Verbindungen gewinnt aktuell stark an Bedeutung.

Hintergrund

Während die chinesischen Direktinvestitionen in Deutschland in den letzten Jahren deutlich gestiegen sind – meist in Form von Firmenübernahmen in allen Größenklassen –, sinkt die Zahl der deutschen Direktinvestitionen in China. Das bedeutet allerdings nicht, solche Aktivitäten seien für Deutschland und China weniger wichtig geworden. Das Gegenteil ist der Fall: Für deutsche Unternehmen ist China längst nicht mehr die verlängerte Werkbank des Westens. Der entscheidende Grund, heute in China eine Produktion aufzusetzen, ist in den meisten Fällen der chinesische Markt mit seinem immensen Bedarf an hochwertigen Produkten. Die chinesische Regierung fordert und fördert diese Entwicklung auf der zentralen wie auf der lokalen Ebene. Die Wirtschaft strebt kein rein quantitatives, sondern ein qualitatives Wachstum an. Ausländische Direktinvestitionen, verbunden mit Know-how-Transfer, sind ein wichtiger Faktor für das Gelingen des Strukturwandels. Der chinesische Staatsrat hat deshalb allein 2017 zwei Verordnungen erlassen (Order 5 und 39). Durch Maßnahmen wie die Aufhebung oder Lockerung von Investitionsbeschränkungen, steuerliche Anreize, Erleichterungen im Personalwesen und vieles andere mehr sollen ausländische Investitionen in China gefördert werden.

Die weitgehende Delegierung der Verwaltungskompetenzen für große Industrieparks auf die Städte trägt einem Trend Rechnung: Chinesische Städte treten verstärkt als Treiber deutsch-chinesischer Zusammenarbeit auf.

Allianz chinesischer und deutscher Städte

Auf der Hannover Messe 2016 wurde die Chinesisch-Deutsche Industriestädteallianz ISA gegründet. Zu den deutschen Gründungsmitgliedern gehören die kleinen und mittelgroßen Städte Aachen, Bottrop, Chemnitz, Freiburg, Fulda, Ingolstadt, Kaiserslautern, Kelsterbach, Ludwigshafen, Mainz, Rüsselsheim und Wuppertal. Hinzu kommen als Teilnehmer oberhalb der 500.000-Einwohner-Grenze Nürnberg und Köln. Zu den chinesischen Gründungsmitgliedern zählen Städte, die bisher

Themen des Beitrags

- Städte und Stadtbezirke als strategische wirtschaftliche Partner
- teilnehmende Städte und Industrieparks
- traditionelle Hotspots wie Taicang oder Kunshan erhöhen ihre Attraktivität
- Vorteile der Provinzen Zhejiang und Guangdong

von den meisten deutschen Unternehmen nicht als Standort für mögliche China-Niederlassungen wahrgenommen worden sind. Zu ihnen gehören die folgenden Städte und Stadtbezirke in der Provinz Guangdong: Shenzhen (Stadtbezirk Bao'an), Foshan, Guangzhou (Stadtbezirk Nansha), Jiangmen, Maoming und Jieyang, Yunfu und Zhaoqing. Zehn weitere Städte präsentieren neun andere Provinzen: Deyang (Sichuan), Guiyang (Guizhou), Jiaozuo (Henan), Liuzhou (Guangxi), Maanshan (Anhui), Nanchang (Jiangxi), Nanning (Guangxi), Taizhou (Zhejiang), Panjin (Liaoning) und Zhuzhou (Hunan).

Die Allianz hat sich zum Ziel gesetzt, die Zusammenarbeit der Unternehmen im Netzwerk zu fördern. Ihr Koordinationsbüro befindet sich in der bezirksfreien Stadt Foshan, der Heimat der Media Group, einem auch in Deutschland bekannten Konzern mit einem Umsatz von rund 138 Milliarden Euro. Anfang November fand in Foshan das Deutsch-Chinesische Kooperationsforum statt, das dieses Jahr den Schwerpunkt auf industrielle Hidden Champions legte.

Industrieparks

Nicht zu übersehen ist die Vielzahl von Industrieparks, die sich die deutsch-chinesische Zusammenarbeit auf die Fahne geschrieben haben. Einen Überblick verschafft Ihnen Tabelle 1.

Die Industrieparks und die dazugehörigen Stützpunkte haben folgende Absichten und Ziele:

- Sie fokussieren sich auf den deutschen Mittelstand und wollen Rahmenbedingungen schaffen, die auf die Bedürfnisse der mittelständischen Unternehmen zugeschnitten sind.
- Ihren Schwerpunkt haben sie auf den Gebieten Automotive sowie Maschinen- und Anlagenbau, wobei innovative Materialien und Umwelttechnik immer mehr an Bedeutung gewinnen.
- Sie streben flexiblere Vorgaben in Bezug auf Kauf, Bau, Auftragsbau oder Anmietung von Gewerbe- und Produktionsflächen an.
- Sie setzen sich für die stetige Verbesserung der Berufsbildung ein und treiben dafür die Zusammenarbeit mit deutschen Bildungsinstitutionen voran, um qualifizierte Arbeitskräfte für Investoren zu sichern.
- Sie verstärken ihre Präsenz in Deutschland.

Tab. 1 Industriparks und ihre Schwerpunkte sowie Zentren und Stützpunkte

Stadt/Provinz	Name	Größe	Schwerpunkt
Changxing	Deutsch-chinesischer Kooperationspark Zhejiang	3,5 km ²	neue Materialien, neue Energie, Automotive, Maschinen- und Anlagenbau
Foshan	Servicepark für die deutsch-chinesische Industrie	87,8 km ²	IT, neue Energie, neue Materialien, Biopharma, Dienstleistungsindustrie
Haiyan	Europa-Deutschland-Park Zhejiang	0,55 km ²	Transportmittel, Telekommunikationsanlagen, Elektronik
Jiaxing	Deutsch-chinesischer Kooperationspark Zhejiang	4 km ²	Automobilzulieferindustrie, Präzisionsmaschinen, Elektronik
Jieyang	Sino-German Eco Metal City	25 km ²	Metallverarbeitung und -recycling, Maschinen- und Anlagenbau
Jinhua	Europäisch-chinesischer Öko-industriepark Zhejiang	3,5 km ²	Automatisierung, Robotik, Automotive, grenzüberschreitender elektronischer Handel
Kunshan	Deutscher Industriepark	15 km ²	Präzisionsmaschinen, Lebensmittel und Logistik-Hubs
Qingdao	Deutsch-chinesischer Ökopark	11,6 km ²	Umwelttechnik, Ökoprodukte aller Art, Maschinen- und Anlagenbau, Bildung und Ausbildung, Finanzwesen, Kultur- und Sportprojekte
Shenyang	Deutsch-chinesischer Industriepark für Maschinen- und Anlagenbau	48 km ²	intelligente Fertigung, High-End-Anlagenbau, Automotive, industrielle Dienstleistungen
Taicang	Deutsch-chinesischer Kooperationsstützpunkt/Musterzone für Zusammenarbeit der Chinesisch-Deutschen SMEs		Weiterentwicklung zu einem Zentrum für Automatisierungstechnik in China/Heranziehung von Hidden Champions
Taizhou	Deutsch-chinesischer Industrie-kooperationspark Zhejiang	2 km ²	Automotive, Luftfahrt, Maschinen- und Anlagenbau, intelligente Fertigung
Xiangtan	Deutscher Industriepark	4,15 km ²	Umwelttechnik, Baustoff, Automotive, Anlagenbau für erneuerbare Energie
Yangzhou	Metallindustriepark	0,4 km ²	Hydraulikindustrie

Viele Industriparks oder Städte haben Repräsentanzen in Deutschland eröffnet, um die Anbahnung der Kontakte zu erleichtern. Das Investitionsförderungszentrum des chinesischen Wirtschaftsministeriums in Frankfurt am Main beherbergt mehrere solche Vertretungen. Der Eco-Park Qingdao ging sogar an die Frankfurter Börse, um mediale Aufmerksamkeit zu erzielen.

Provinz Zhejiang

In der Vergangenheit fanden die deutschen Unternehmen in der Provinz Jiangsu, westlich von Shanghai, hervorragende Rahmenbedingungen für die Massenproduktion und ließen sich deshalb vornehmlich in dieser Region nieder. Heute aber bieten sich die südlich davon gelegene Provinz Zhejiang und ihre starke heimische Industrie als Partner für den deutschen Mittelstand an.

Zhejiang ist deshalb auch mit fünf deutsch-chinesischen Industriparks vertreten. Die südliche Nachbarprovinz von Shanghai gilt als marktwirtschaftlicher Musterschüler Chinas. Die Privatwirtschaft – vor allem der industrielle Mittelstand, aber auch IT-Giganten wie Alibaba – floriert hier wie sonst nirgendwo im Land. In Europa und Deutschland ist Zhejiang durch Namen wie Geely (erfolgreiche Übernahme und

Sanierung von Volvo) oder Joyson Holding (der erfolgreichste chinesische Serieninvestor in Deutschland) bekannt.

Ein gutes Beispiel für die Attraktivität der Region ist die Stadt Taizhou, Gründungsmitglied der ISA, die ihre Deutschland-Offensive in diesem Jahr mit einem Dreimannbüro in Düsseldorf gestartet hat, wo auch die europäische Repräsentanz der Provinz Zhejiang sitzt. Taizhou, die alte Kulturstadt an der Ostküste, gilt als Pionier der chinesischen Privatwirtschaft. Sie hat 6 Millionen Einwohner und eine Wirtschaftsleistung von 50 Milliarden Euro, die zu über 90 Prozent von Privatunternehmen erwirtschaftet wurde. Die Außenhandelsquote der Stadt (Anteil der Summe von Ex- und Importen) beträgt 50 Prozent und Deutschland ist der wichtigste europäische Handelspartner. Die Verwaltung der Stadt lässt sich wie viele in den marktwirtschaftlich geprägten Regionen Chinas von Pragmatismus leiten und ist sehr serviceorientiert. Sie hat ein deutsch-chinesisches Institut in der lokalen Berufsschule etabliert und dort in Zusammenarbeit mit dem Bildungswerk der Wirtschaft in Berlin und Brandenburg (BBW-Gruppe) das deutsche duale System eingeführt, um den Fachkräftemangel zu beseitigen.

Die Qualität der lokalen Unternehmen erkannt hat auch der Konzern Henkel, der für rund 26 Millionen US-Dollar ein Unternehmen der chemischen Industrie gekauft hat.

Umgekehrt hat Shinge, ein Pumpenhersteller aus Taizhou, in den deutschen Mittelständler Wilhelm Taake GmbH investiert, der sich ebenfalls auf Pumpen spezialisiert hat. Diese Transaktion ist nur eines von 18 Projekten, die Unternehmen aus Taizhou in Deutschland durchgeführt haben. Die 22 deutschen Unternehmen, die bisher in Taizhou investiert haben, deuten das Potenzial für Green-Field-Investitionen, (gegenseitige) Beteiligungen und Kooperationen aller Art, bestenfalls an. Die Stadt strotzt vor Unternehmensgeist. Aus Taizhou kommt beispielsweise Li Shufu, der Gründer von Geely. Er hat vor 20 Jahren sein Geld mit einer selbst gebauten Kamera verdient. Heute ist Geely die erfolgreichste chinesische Automarke und das ist zum Teil der weitsichtigen Internationalisierungsstrategie von Li Shufu zuzuschreiben. Sie verhalf nicht nur Geely auf die Sprünge, sondern auch der europäischen Automarke Volvo zu einem Neustart.

Aufmerksamkeit sollten deutsche Mittelständler aber nicht nur den Städten schenken, die einen deutsch-chinesischen Industriepark errichtet haben. Die Stadt Yiwu, ebenfalls in der Provinz Zhejiang, bekannt als Exportmekka für die Leichtindustrie, hat sich zu 20 Prozent an der Übernahme des Lampengeschäfts von Osram durch den LED-Spezialisten MLS beteiligt. Yiwu will durch die Ansiedlung der Elektronikindustrie dem Strukturwandel der Stadt einen Schub geben.

Provinz Guandong

Foshan mit über sieben Millionen Einwohnern ist die Heimat von bekannten Unternehmen wie Midea und will sich zu einem Zentrum für hochwertige Verarbeitungsindustrie weiterentwickeln. Sie ist nicht nur der Sitz des Sekretariats der deutsch-chinesischen Städteallianz, sondern hat auch den größten Industriepark mit Schwerpunkt auf Deutschland.

Bao'an (ein Bezirk der für ihre Hightechindustrie bekannten Stadt Shenzhen) hat eine Plattform (Bao'an Sino-German (Europe) Industrial Development Cooperation Alliance BIDA) gegründet, die die lokalen Unternehmen bei der Zusammenarbeit mit deutschen Partnern vor allem auf dem Gebiet Industrie 4.0 unterstützen soll. Ein personell gut besetztes Arbeitsteam, das bereits Erfahrung in Deutschland gesammelt hat, soll für effiziente Abläufe sorgen. Das ambitionierte Vorhaben wird mit einem Fonds des größten Konzerns der Provinz Guandong in Höhe von 10 Milliarden Yuan unterstützt. Er stellt den lokalen Unternehmen der Stadt bei Kooperationsaktivitäten aller Art Finanzierungsmittel zur Verfügung. Die Leitprinzipien der Aktivitäten lauten „Government Guidance, Enterprises Participation and Platform Integration“. Den Präsidenten der BIDA stellt zum Beispiel das führende chinesische Unternehmen für Spritzgusswerkzeuge, die in Bao'an ansässige Silver Basis Co. Ltd, die auch in Deutschland

in Entwicklung und Produktion investiert hat. Auch sonst sind die Vorstandsmitglieder der Organisation führende Industrieunternehmen aus dem Bezirk, die Potenzial und Interesse für wirtschaftliche Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen haben. So stellen die marktgetriebenen Aktivitäten der lokalen Unternehmen eine sinnvolle Ergänzung zu den klassischen Wirtschaftsförderungsmaßnahmen dar.

Unternehmen, speziell aus dem Mittelstand, sind gut beraten, sich intensiv mit dieser Art von Kooperationsplattformen zu beschäftigen, deren Ziel ist, eine deutsch-chinesische Win-win-Situation herzustellen. Die Kollegen der China Business Group unterstützen Sie dabei gern.

Ihr Ansprechpartner

Wang Wei

Tel.: +49 69 9585-2626

wang.wei@de.pwc.com

Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2017 und Ausblick auf 2018

Die Ausgabe Frühjahr 2017 Ihres „China Compass“ informierte Sie darüber, wie sich chinesische Transaktionen im Gesamtjahr 2016 entwickelt haben. Im aktuellen Beitrag zeigen Ihnen Ingo Wahl und Dr. Julia Puschmann, welche Aktivitäten im ersten Halbjahr 2017 zu beobachten waren, und skizzieren gleichzeitig, was in den kommenden Monaten zu erwarten ist. Dabei fassen die Autoren für Sie die wichtigsten Informationen über Fusionen und Übernahmen inner- wie außerhalb Chinas zusammen.

Gesamtmarkt für chinesische Transaktionen

Nach dem Rekordjahr 2016 waren Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum insgesamt rückläufig. Während das zuvor stark gestiegene Transaktionsvolumen vom Festland Chinas (ohne die Sonderverwaltungsregion Hongkong) ins Ausland (outbound) im ersten Halbjahr 2017 sank, nahm lediglich die Zahl der Transaktionen gegenüber dem Vorjahreszeitraum wieder zu. Mit Blick auf Outboundtransaktionen aus Hongkong lässt sich festhalten: Gegenüber dem Vorjahreszeitraum sank sowohl das Volumen als auch die Zahl der Transaktionen. Der Rückgang des Volumens würde noch deutlicher ausfallen, wenn Transaktionen, an denen chinesische Staatsfonds beteiligt waren, herausgerechnet würden. Die Zahlen der strategisch motivierten M&As innerhalb Chinas (inländisch) und nach China (inbound) entwickelten sich unterschiedlich. So waren inländische Transaktionen sowohl im Volumen als auch in der Menge gegenüber dem Vorjahreszeitraum rückläufig. Demgegenüber stiegen die Transaktionen nach China in beiden genannten Kategorien. Insgesamt ist die Zahl der Transaktionen auf 5.010 gesunken und damit um 7 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr 2016 zurückgegangen.

Transaktion

Selbstständige Wirtschaftseinheiten (in der Regel Unternehmen) übertragen Wirtschaftsobjekte (Investitionsgüter, Dienstleistungen, Verfügungsrechte oder Teile davon) in erheblichem (meldepflichtigem) Ausmaß. Betreffen solche Transaktionen Börsenteilnehmer, müssen sie angekündigt werden.

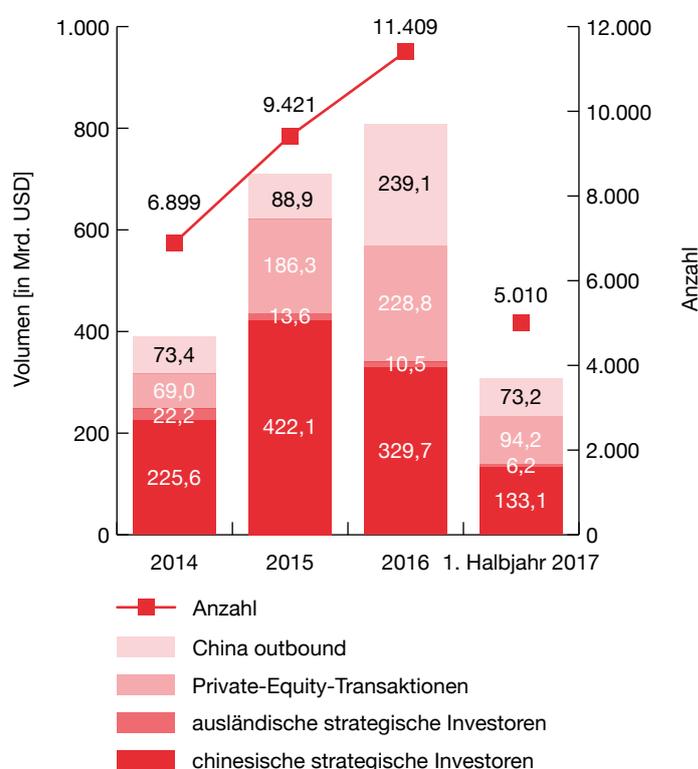
Themen des Beitrags

- Transaktionen mit China-Bezug im ersten Halbjahr 2017 insgesamt gesunken
- Volumen der Transaktionen aus China heraus gesunken, Zahl jedoch gestiegen
- steigende Bedeutung chinesischer Staatsfonds bei Investitionen im Ausland

Die Transaktionswerte erreichten dabei die Marke von 282,9 Milliarden US-Dollar (-27 Prozent). Nach wie vor treiben die inländischen M&A-Transaktionen mit strategischem Ziel absolut betrachtet den Gesamtmarkt für chinesische Transaktionen wesentlich voran.

Die Entwicklung des Volumens der chinesischen M&A-Aktivitäten und die Zahl der Transaktionen in den letzten Jahren zeigt Ihnen Abbildung 1 im Überblick.

Abb. 1 Chinesische M&A-Aktivitäten



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, PwC-Analyse

Inlandsaktivitäten: getrieben durch Immobilien-Megadeals von China Vanke

Die chinesischen strategischen Investitionen waren im ersten Halbjahr 2017 mit –13,8 Prozent im Transaktionswert und –19,6 Prozent in der Zahl der Transaktionen gegenüber dem Vorjahreszeitraum rückläufig. Insgesamt fielen inländische strategische Transaktionen mit 2.112 im ersten Halbjahr 2017 auf ein Dreijahrestief, wobei lediglich zehn Megadeals einen Wert von über einer Milliarde US-Dollar aufwiesen. Die Zahl dieser Megadeals reduzierte sich damit gegenüber dem vorangegangenen Halbjahr (15) deutlich.

Wesentlicher Treiber inländischer strategischer Transaktionen in China war der Immobiliensektor. Im ersten Halbjahr 2017 erreichten Immobilientransaktionen ein Dreijahreshoch, und zwar vor allem durch zwei Megadeals, in die China Vanke involviert war. Das Volumen beider Transaktionen beläuft sich auf zusammen 18 Milliarden US-Dollar.

Rückläufe mussten vor allem bei den 2015 stark gestiegenen Werten der Investitionen in die Sektoren Technologie (–8,4 Milliarden US-Dollar) und Industrie (–8,3 Milliarden US-Dollar) registriert werden. Die Branche Immobilien (39,7 Milliarden US-Dollar) übertraf die Sektoren Technologie und Industrie (jeweils 19,0 Milliarden US-Dollar), die im Vorjahreszeitraum noch die höchsten Transaktionswerte erzielt hatten. Obwohl die chinesische Regierung den Bereich Technologie weiterhin unterstützt, weil sie in ihm den Katalysator für den chinesischen Transformationsprozess sieht, waren hier mehr Investitionen als Outboundaktivitäten zu beobachten.

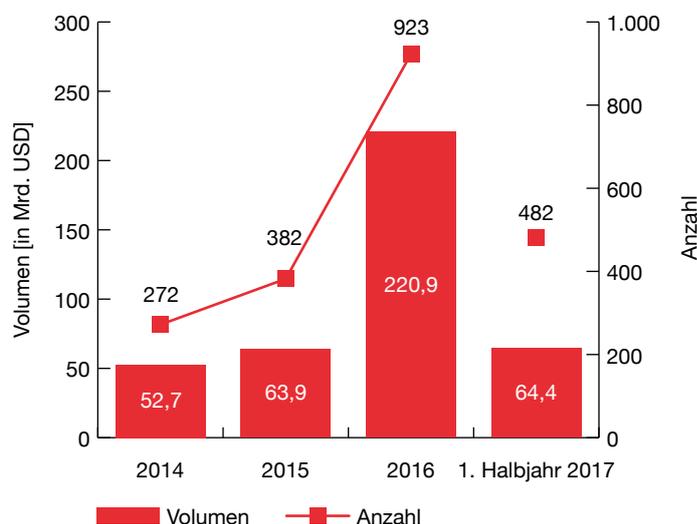
Ein wesentlicher Grund für die weiterhin hohe Zahl der inländischen strategischen Transaktionen ist der anhaltende wirtschaftliche Transformationsprozess Chinas, der zu erhöhten M&A-Aktivitäten und dadurch zu ersten vorsichtigen Konsolidierungen in der chinesischen Industrie geführt hat. Das neue Rekordniveau erreichten die Immobilientransaktionen durch die Konsolidierung einzelner Sektoren. Treiber der M&A-Aktivitäten im Immobiliensektor war zudem die Möglichkeit, sie als Finanzierungsquelle zu nutzen.

Gegenüber den sinkenden inländischen Transaktionen kletterten ausländische Transaktionen nach China im ersten Halbjahr 2017 – wenn auch auf einem deutlich niedrigeren Niveau – auf ein Zweijahreshoch. Ursache hierfür waren einige größere Transaktionen und verstärkte Investitionen aus Japan.

Outboundtransaktionen: Rückgang nach Rekordjahr

Obwohl die Zahl der Transaktionen vom chinesischen Festland ins Ausland leicht über dem Niveau des Vorjahreszeitraums lag, verzeichnete das Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2017 einen signifikanten Rückgang. Nachdem die M&A-Aktivitäten im ersten Halbjahr 2016 ein absolutes Rekordniveau erreicht hatten, sank das Gesamtvolumen deutlich – von 130,9 auf 64,4 Milliarden US-Dollar (–51 Prozent). Demgegenüber stieg die Zahl geringfügig auf 482 (+2 Prozent). Der Rückgang des Transaktionsvolumens wäre noch deutlicher ausgefallen, wenn chinesische Staatsfonds nicht substanziell im Ausland investiert hätten.

Abb. 2 Outboundtransaktionen



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, PwC-Analyse

Mit 295 Outboundinvestitionen wird die Transaktionszahl erneut maßgeblich durch Privatunternehmen (*privately owned Enterprises*, POEs) gestützt, die weniger als noch im Vorjahreszeitraum im Ausland investierten. Demgegenüber engagierten sich Finanzinvestoren (121 Transaktionen) und Staatsunternehmen (*State-owned Enterprises*, SOEs; 66 Transaktionen) noch stärker als im ersten Halbjahr 2016. Insgesamt tätigten POEs und Finanzinvestoren jeweils erneut eine deutlich höhere Transaktionszahl als SOEs.

Der Rückgang des Gesamtwerts der Transaktionen war bedingt durch weniger Megadeals im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr. So investierten einige der üblicherweise sehr aktiven Kapitalanleger verhalten, möglicherweise in Erwartung zukünftiger hochkarätiger Investitionsmöglichkeiten. Der leichte Anstieg der Zahl zeigt jedoch: Die chinesische Regierung unterstützt Transaktionen mit klarem strategischem Fokus weiterhin.

Auch im ersten Halbjahr 2017 wurden Investitionen in hoch entwickelte Technologien, Know-how und Marken im Ausland getätigt, um diese anschließend auf dem heimischen Markt anbieten und nutzen zu können. Die Zahl der Transaktionen in hoch entwickelte Technologien war die höchste in einem einzelnen Sektor und unterstreicht die Unterstützung der chinesischen Regierung für Transaktionen in diesem Bereich.

Allgemein ermöglichen Outboundinvestitionen chinesischen Unternehmen zusätzliches anorganisches Wachstum. Darüber hinaus können chinesische Investoren im Ausland von verfügbaren und günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten profitieren, da das Zinsniveau in wichtigen Überseemärkten derzeit unter dem in ihrer Heimat liegt. Ferner werden Outboundtransaktionen angesichts eines volatilen und abwertenden chinesischen Yuans als Mittel zur Minimierung des Risikos eingesetzt. Da chinesische Investoren im Ausland von einer weiterhin aufstrebenden chinesischen Mittelschicht mit ausgeprägter Konsumkultur ausgehen, interessierten sie sich auch für Unternehmen der Konsumgüterbranche und der Medien- sowie Unterhaltungsindustrie.

Ein typischer Investor in Technologie und Know-how ist die Creat Group Corporation, die eine vollständige Übernahme der Biotest AG anstrebt – mittels eines öffentlichen Übernahmeangebots über 1,3 Milliarden Euro, das im März 2017 angekündigt wurde.

Industriestaaten wie Deutschland und die Schweiz sind weiterhin favorisierte Länder für Transaktionen chinesischer Unternehmen. Aufgrund der geografischen Nähe und als eine Folge der „One Belt, one Road“-Initiative der chinesischen Zentralregierung verzeichneten Transaktionen in asiatische Länder im ersten Halbjahr 2017 einen signifikanten Anstieg. Obwohl sich angesichts der neuen wirtschaftlichen Prämissen in den USA gewiss niemand gewundert hätte, wenn die Transaktionen dorthin abgenommen hätten, nahmen sie sogar zu.

Unter den Outboundtransaktionen nach Deutschland und in die Schweiz sind besonders die in der Tabelle aufgeführten zu erwähnen.

Tab. 1 Ausgewählte vollzogene oder lancierte Outboundtransaktionen nach Deutschland und in die Schweiz seit Juli 2016

Käufer	Zielunternehmen	Branche	Datum	Volumen	Weitere Details
FountainVest Partners Asia Ltd.	Bosch Mahle Turbo Systems GmbH & Co KG	Automobil	07.09.2017	nicht bekannt	offen
Truking Technology Ltd.	Romaco Pharmatechnik GmbH	Maschinenbau	13.07.2017	150 Mio. EUR	Übernahme von der Deutschen Beteiligungs AG
HNA Group Co., Ltd.	Flughafen Frankfurt-Hahn GmbH	Transport/Infrastruktur	03.07.2017	nicht bekannt	
BDStar (Chongqing) Automotive Electronic Co., Ltd.	in-tech GmbH	Engineering/Software	12.06.2017	80 Mio. EUR	Mehrheitsanteil von 57,14 %
Zhengzhou Coal Mining Machinery Group Co., Ltd. (ZMJ), China Renaissance Capital Investment Inc. (CRCI)	Robert Bosch Starter Motors Generators Holding GmbH	Automobil	02.05.2017	545 Mio. EUR	offen
HNA Innovation Finance Group Co., Ltd.	Glencore Storage & Logistics	Lagerung/Logistik	31.03.2017	725,71 Mio. EUR	offen
Creat Group Corp.	Biotest AG	Biotechnologie	29.03.2017	1.300 Mio. EUR	kompletter Kauf angestrebt; Volumen inklusive Übernahme der Schulden
China National Machinery Industry Corp.	FINOBA AUTOMOTIVE GmbH	Automobil	23.01.2017	nicht bekannt	
HNA Capital Group Co., Ltd.; Ron Transatlantic Advisors LLC	SkyBridge Capital AG	Finanzdienstleistungen	17.01.2017	nicht bekannt	Mehrheitsübernahme
Jiangsu Olive Sensors High-Tech Co., Ltd.	Schürholz GmbH, Schürholz Polska Sp z o.o. und Schürholz GmbH & Co. KG Stanztechnik	Metallverarbeitung	16.01.2017	16 Mio. EUR	

Tab. 1 Ausgewählte vollzogene oder lancierte Outboundtransaktionen nach Deutschland und in die Schweiz seit Juli 2016 (Forts.)

Käufer	Zielunternehmen	Branche	Datum	Volumen	Weitere Details
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG; MVP Management GmbH; SET Ventures; Envision Energy Limited; GE Ventures; INVEN Capital	Sonnen GmbH	Energiewirtschaft	16.10.2016	76 Mio. EUR	nicht bekannt
Chengdu Techcent Environment Co., Ltd.	Alba SE (China-Geschäft und Services-Segment)	Umwelttechnik	01.10.2016	300 Mio. EUR	Übernahme von jeweils 60 % an den Geschäftsbereichen China und Services
Shenzhen Oriental Fashion Asset Management Co., Ltd.	Laurèl GmbH	Mode	27.09.2016	nicht bekannt	vollständige Übernahme
Liaoning Dare Industrial Company Ltd.	Carcoustics International GmbH	Automobil	20.09.2016	200 Mio. EUR	vollständige Übernahme; Verkäufer: Alpinvest Partners (Trade Sales)
Chiho-Tiande Group	Scholz Holding GmbH	Recycling	29.08.2016	250 Mio. EUR	Debt Equity Swap; Erwerb sämtlicher Verbindlichkeiten; Übernahme des Stammkapitals für 1 EUR
Chervon Holdings Ltd.	Skil Elektrowerkzeuge	Konsum	23.08.2016	nicht bekannt	nicht bekannt
Shanghai Electric Group Co., Ltd.	Broetje-Automation GmbH	Luft- und Raumfahrt	15.08.2016	174 Mio. EUR	vollständige Übernahme
Shenyang Blue Silver Industry Automation Equipment Co., Ltd.	Dürr Ecoclean	Maschinenbau	08.08.2016	120 Mio. EUR	Kauf von 85 %
Anhui ARN Group Co., Ltd.	SHW AG	Automobil	05.08.2016	nicht bekannt	Erwerb von 6,06 %
IDG Capital Partners, MLS Co., Ltd., Yiwu State-Owned Assets Operation Center	Osram Licht AG	Elektronik	26.07.2016	400 Mio. EUR	100%iges Carve-out des Lampengeschäfts (Ledvance)
Luye Pharma Group Ltd.	Acino International AG/ Acino Pharma AG (CH)	Pharma	25.07.2016	245 Mio. EUR	100%iges Carve-out des Geschäftsbereichs Transdermale Pflaster-/ Implantattechnologie
Weichai Power Co., Ltd	Kion Group AG	Maschinenbau	18.07.2016	276 Mio. EUR	Erhöhung der Anteile von 38,25 auf 40,23 %
HNA Aviation Group Co., Ltd.	SR Technics Switzerland AG	Luft- und Raumfahrt	15.07.2016	nicht bekannt	80 %; 20 % behält Eigentümer (Mubadala)
Chengdu Zhongde Tianxiang Investment Co., Ltd.	mertus 243. GmbH	Beteiligungsgesellschaft	08.07.2016	113 Mio. USD	vollständige Übernahme

Private Equity: Transaktionen nach Rekordhalbjahr 2016 auf robustem Niveau

Die Beschaffung von außerbörslichem Beteiligungskapital (*Private Equity*, PE) in China war im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem absoluten Rekord im vorangegangenen Halbjahr rückläufig. Betrachtet man jedoch das erste Halbjahr 2016, verblieben PE-Transaktionen im ersten Halbjahr 2017 auf einem sehr ähnlichen und robusten Niveau. Der Wert aller inländischen PE-Transaktionen sank im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum geringfügig um

–2 Prozent auf 94,2 Milliarden US-Dollar bei einem leichten Rückgang der Transaktionen von –1 Prozent auf 2.228.

Die Beteiligung von PE-Investoren an Investitionen im Ausland ist inzwischen gut etabliert und deckt ein Viertel des gesamten Volumens der Outboundtransaktionen. Aufgrund der Regulierung von Transaktionen ins Ausland waren PE-Investoren mit Zugang zu ausländischer Refinanzierung im Marktsegment Outbound aktiv. Weiterhin konzentrierten sich PE-Investoren auf die Sektoren Technologie und Immobilien, deren Transaktionen nahezu die Hälfte des gesamten Transaktionsvolumens ausmachten.

Ausblick

Nach einem Vorjahr auf Rekordniveau hat sich der chinesische M&A-Markt im ersten Halbjahr 2017 rückläufig entwickelt und blieb damit hinter den Erwartungen zurück. Die wesentlichen Ursachen für diese Entwicklung waren die rückläufigen Transaktionsvolumina inländischer strategischer Investoren (-19,6 Prozent) und signifikant rückläufige Outboundtransaktionen (-50,8 Prozent), die das nahezu konstante Niveau von PE-Transaktionen (-2,3 Prozent) nicht kompensieren konnte.

Die Entwicklung der chinesischen M&A-Aktivitäten sollte sich in den kommenden Monaten weiter verlangsamen. Der 19. Nationalkongress der Kommunistischen Partei Chinas im November 2017 hat Investoren möglicherweise veranlasst, sich im zweiten Halbjahr 2017 mit neuen Projekten zurückzuhalten. Einen Einfluss auf die Investitionsaktivität mancher Sektoren hat sicher auch die Frage, welche Restriktionen es für ins Ausland gerichtete Transaktionen künftig geben wird. Nichtsdestotrotz werden eine robuste allgemeine M&A-Aktivität in China und weiteres Wachstum für 2018 erwartet.

Wesentliche Triebfedern werden inländische strategische Transaktionen sowie die Investitionsaktivitäten von Finanzinvestoren sein. Für diese Annahmen spricht eine Reihe von Gründen:

Der grundlegende Treiber inländischer M&A-Aktivitäten bleibt die Transformation der chinesischen Wirtschaft durch generelle Reifung, Konsolidierung und Restrukturierung. Chinesische Unternehmen werden darüber hinaus – angesichts sich verschlechternder Möglichkeiten, organisch zu wachsen – weiterhin und verstärkt auf anorganisches Wachstum setzen. Diese Trends bestehen fort und fördern inländische Transaktionen. Aufgrund anhaltender ökonomischer und politischer Unsicherheiten in den wichtigsten Überseemärkten wird aber weiterhin keine deutliche Erholung ausländischer Transaktionen nach China erwartet. „Alternative“ direkte Finanzinvestoren wie „Big Asset Management“-Investoren (Investitionsvehikel von POEs und SOEs, herstellerabhängigen PEs, Finanzinstitutionen und Staatsfonds) verfügen über einen Rekordkapitalbestand für Investitionszwecke, was negative Rahmenbedingungen zumindest teilweise kompensieren könnte.

Die am 18. August 2017 von der chinesischen Regierung erlassenen Regulierungen hinsichtlich ins Ausland gerichteter Transaktionen haben die bereits seit November 2016 umgesetzte Anleitung für „geförderte“, „eingeschränkte“ und „untersagte“ Outboundtransaktionen final geklärt. Dementsprechend sind Investitionen in bestimmte Bereiche (dazu gehören Sektoren wie Immobilien/Hotels, Kinoketten, Sportklubs) beschränkt, was die Outboundtransaktionen in diesem Bereich weiter verlangsamen

wird. Strategisch definierte Transaktionen im Ausland, wie Infrastrukturinvestitionen im Zusammenhang mit der „One Belt, one Road“-Initiative, fördert die chinesische Regierung weiterhin.

Positiv entwickeln sich auch die Transaktionsaktivitäten im Sektor Technologie. Hier wird die Zahl der Transaktionen durch die Zunahme der Investitionen in Start-up-Unternehmen und neue Technologien (künstliche Intelligenz, Robotik etc.) bei allgemein geringeren Transaktionsvolumina weiter steigen. Im Immobiliensektor wird sich die inländische Transaktionsaktivität unter anderem durch eine weitere Marktkonsolidierung erhöhen, Outboundtransaktionen in diesem Sektor dürften sich jedoch aufgrund der neuen Regulierungen rückläufig entwickeln.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Ingo Wahl

Tel.: +49 711 25034-5319

ingo.wahl@de.pwc.com

Dr. Julia Puschmann

Tel.: +49 69 9585-3837

j.puschmann@de.pwc.com

Supply chain finance: overcoming China's working capital bottleneck

By failing to optimise supply chains, buyers and suppliers place their long-term viability at risk. Invoices sent by sellers in China, for example, are not paid for an extended period of time. Supply chain finance (SCF) can improve working capital cycles for companies purchasing resources and the enterprises that supply them. Our experts Michael Gildea and Stefan Janke from PwC Hong Kong explain how this innovative system works.

According to the latest global PwC working capital report, return on capital employed has significantly declined around the world this year, a development that applies to an even greater extent to China. In the same period, capital expenditure has plummeted; companies seem to have cut investments in order to manage cash flows. Moreover, the working capital cycle, propped up by stretching payables, has worsened by 30% for Chinese companies. It is no longer possible to disguise the working capital situation in the country and make it look better when businesses there take more than 90 days to pay suppliers or when they conceal the true level of their receivables and inventories. In the current environment, some suppliers will not survive intact.

Effective and holistic supply chain finance (SCF) can optimise working capital cycles for both buyers and suppliers while delivering more valuable liquidity. Also known as reverse factoring, SCF allows buyers to pay at an invoice's contracted maturity date, hence they retain their money longer; suppliers, in turn, can choose when they receive payments, beginning the day after the invoice has been approved. In addition to flexibility and significantly lower costs compared to traditional factoring, reverse factoring makes it possible for suppliers to manage their receivables more effectively. This also strengthens business relationships over the long term, creating "partnership" – quite a new concept in China.

The need for working capital optimisation is indisputable; the correlation between low levels of working capital and high levels of return on equity are generally accepted. Managing working capital tightly should therefore be best practice, and it has become a priority for CEOs in Asia for a number of reasons: challenging macroeconomic factors, such as the continuous devaluation of Asian currencies and the relatively higher interest rates in Asian markets, and companies' own internal factors such as a lack of cash awareness and targets.

Topics discussed in this article

- Why an inefficient supply chain destroys value creation
- How buyers and suppliers both benefit from supply chain finance
- What companies experience on deploying supply chain finance

China's banking system is highly fragmented. Moreover, it is augmented by a shadow financial market worth many trillions of dollars, one in which the cost of capital is significantly higher than in the traditional system, but with easier access and less collateral required. When higher risk payment instruments such as bank accepted drafts and commercially accepted drafts are added in, it comes as no surprise that working capital management is also a top priority in China.

What is more, Chinese suppliers receive their money significantly later than in most other major regions. Buyers systematically settle their invoices – end only "Fa Piao" can be settled – after the agreed payment date. "Fapiao" generation often takes longer than ERP systems generated invoices. Chinese suppliers also have a high level of payables outstanding, which leads to inflated accounts receivable on the supplier side. This means Chinese businesses generally have cash trapped in an extended working capital cycle, one that is on average some three times longer than in North America or Western Europe.

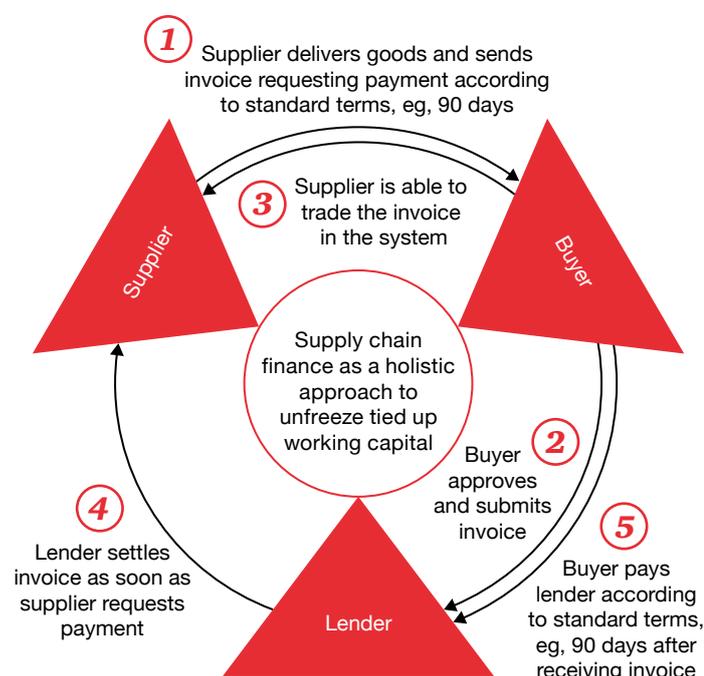
While Chinese companies continue with their aggressive growth and investment plans, the visibility of their cash and cash conversion cycle is limited, since very few have the necessary processes, structures and tools to create transparency. Furthermore, the ongoing credit crunch, which has resulted in less liquidity in the banking sector, is leading to the need for internal instead of external financing. This, in turn, is forcing companies to spin off more cash. Because of the many factors described above, the Chinese market is very ripe for the widespread implementation of liquidity tools such as SCF.

On the one hand, SCF can help establish healthier, more trustworthy and longer-lasting relationships along the supply chain. On the other, it optimises working capital cycles for both the buyer and supplier by providing them with short-term credit for working capital, as well as better visibility and transparency in their collection and payment processes. SCF also enables both sides to access capital at a lower cost. The buyer is able to negotiate extended terms without delaying the actual payment to the seller, thereby retaining cash for other uses without impacting the supplier's cash flow. Conversely, the supplier has the option of receiving payment prior to the actual due date once the invoice has been approved by the buyer.

The cost of capital is normally aligned with the buyer's credit risk. The amount due, on the other hand, is only paid by the buyer at the original due date. This optimises the cash conversion cycle of both companies and provides the supplier with enormous flexibility. It also improves readily available liquidity which, in turn, makes it possible for the supplier to offer more competitive prices and discounts. All of this is done through an external, independent platform, with lenders consisting of both banks and non-bank institutions.

Hence, SCF is a key solution for improving the deteriorating working capital situation in China. Currently, international MNCs, who are buyers, are implementing the program with their Asia-wide and Chinese suppliers. However, the solution is gaining traction with the Chinese MNC buyers, who are launching SCF programs for their suppliers too.

Fig. 1 Supply chain finance at a glance



Frontrunners in Europe and North America can be found across various industries, including consumer goods, communications, IT, automotive, transport and logistics. In a recent PwC global survey, more than 65% of respondents with revenues over €1 billion say they have put an SCF programme in place. Those who have implemented such a programme consider it a resounding success, and circa 80% say they will further extend their SCF solutions.

Undeniably, cash is becoming an increasingly precious resource. Many companies, however, have underutilised the cash potential in their balance sheets and rely excessively on expensive external financing instead. Implementing SCF systems can, to a large extent, help our clients eliminate the need for external financing. It also makes it possible for them to establish solid payment processes and drive liquidity across the supply chain.

Contacts

Michael Gildea

Tel: +852 2289 1816

michael.p.gildea@hk.pwc.com

Stefan Janke

Tel: +852 2289 6373

stefan.g.janke@hk.pwc.com

Das 1.000-Gruppen-Projekt: ein erster Schritt zum gläsernen Unternehmen?

Während des „Großen Sprungs“ in den Jahren 1956 und 1957 blühte für kurze Zeit die „100-Blumen-Bewegung“, die die Bevölkerung dazu aufrief, sich kritisch zur Situation des Staats zu äußern. 70 Jahre später ist Kritik in der Öffentlichkeit tabu, aber es gibt ein neues Schlagwort: die „Thousand Groups“. Was dahintersteckt, wer betroffen ist und was Unternehmen wissen sollten, erläutert Ihnen unser Kollege und China-Kenner Dr. Ulrich Reuter.

Während des 19. Parteikongresses im Oktober ließ es sich wieder gut beobachten: Einprägsame Überschriften und Lösungen spielen weiterhin eine große Rolle in der chinesischen Politik, und wer mitreden möchte, muss die aktuellen Schlagworte kennen. Eine dieser Devisen, deren Auswirkungen kaum zu überschätzen sind, deren Name jedoch schwer auf ihren Inhalt schließen lässt, ist das Projekt der 1.000 (Unternehmens-)Gruppen (*Thousand Groups, Qiān hù jítuán*). Dabei handelt es sich weder – wie der Name suggeriert – um eine neue industriepolitische Initiative der chinesischen Regierung noch um ein Förderprogramm für chinesische Staatsunternehmen. Hinter dem geheimnisvollen Namen verbirgt sich eine regulatorische Entwicklung im Steuerbereich, die auch viele ausländische Unternehmen betreffen kann.

Ziel

Das 1.000-Gruppen-Projekt kommt aus Sicht der chinesischen Finanzverwaltung einer Revolution gleich. Mithilfe umfangreicher Informationen, die standardisiert oder digitalisiert gesammelt und ausgewertet werden sollen (zum Beispiel mittels *Data Mining*), will die Verwaltung eine umfassende und effiziente Kontrolle der Unternehmensbesteuerung gewährleisten. Ihr unausgesprochenes Fernziel scheint dabei zu sein, steuerliche Sachverhalte und potenziell steuer-schädliches Verhalten mittels automatisierter Analyse großer prophylaktisch erfasster Datenmengen flächendeckend zu identifizieren. Vor dem Hintergrund der derzeit gerade gegenüber lokalen Unternehmen doch sehr lückenhaften und teilweise zufälligen Durchsetzung des Steuerrechts in China wäre das in der Tat ein Quantensprung und in Anbetracht der alltäglichen Video- und Internetüberwachung zudem ein logischer Schritt.

Laut offiziellen Verlautbarungen will die Finanzverwaltung mithilfe des Projekts bis 2020 Informationsasymmetrien zwischen Steuerpflichtigen und Finanzbehörden beseitigen sowie Effizienz und Durchsetzungsfähigkeit der Behörde gerade gegenüber großen Unternehmen steigern.

Themen des Beitrags

- Hintergrund des Projekts
- betroffene Unternehmen
- Inhalt und Form der zu übertragenden Informationen

Erklärte Absicht ist, Steuerrisiken vorzubeugen und eine einheitliche Steuerverwaltung zu implementieren.

Gestartet hatte das Projekt die chinesische Steuerbehörde (State Administration of Taxation, SAT) im Jahr 2015. Die Verantwortung lag bei der Abteilung für Großunternehmen (Large Enterprise Administration Department, LEAD), einer Spezialabteilung, die 2008 ins Leben gerufen worden war, um größere Unternehmen aktiv zu kontrollieren. Doch die Konzentration auf die großen Spieler sollte andere Wirtschaftsbeteiligte nicht täuschen: Das 1.000-Gruppen-Projekt hat nicht nur Großunternehmen im Visier, sondern in einem fortgeschrittenen Stadium prinzipiell alle Steuerzahler. Darüber hinaus gilt es sowohl für in- als auch ausländische Unternehmen.

Im November 2016 veröffentlichte die SAT dann die Bekanntmachung (*Public Notice*) [2016] Nr. 67 (*PN [2016] 67*), die ausgewählten Großunternehmen vorgibt, welche Daten sie wie im Rahmen des Jahresabschlusses an die Steuerverwaltung zu übertragen haben. Ein erstes Etappenziel ist, die Finanz-, Steuer- und Buchführungsinformationen der rund 1.000 größten Konzerne Chinas zu sammeln. Die Zahl 1.000 aber stand von Anfang an nicht für eine fest umrissene Anzahl von Betrieben, sondern eher in übertragenem Sinn für die große Reichweite des Projekts und den symbolischen Charakter der ersten Auswahl.

Mit der Bekanntmachung (*Public Notice*) [2017] Nr. 7 (*PN [2017] 7*) informierte die SAT im März 2017 dann darüber, welche Unternehmen mit Wirkung zum 1. Mai 2017 zu den 1.000 Gruppen gehören und welche weiteren Verwaltungsvorschriften zu befolgen sind.

Weitere Beiträge zu diesem Thema

- Digitalisierung: Finanzverwaltung auf dem Weg in eine „goldene Zukunft“, *China Compass*, Frühjahr 2017
- Elektronische Steuerprüfung: Chinas Finanzämter rüsten auf, *China Compass*, Winter 2015/2016

Betroffene Unternehmen

Rechtliche Vorgaben

In der PN [2017] 7 gibt die SAT bekannt, unter welchen Umständen Unternehmen Teil der Liste werden und zudem wann diese wieder von der Liste entfernt werden. Trifft für ein Unternehmen eine der drei folgenden Bedingungen zu, gehört es zu den 1.000 Gruppen:

- Konzerne, deren Muttergesellschaft und/oder Mitgliedsunternehmen einen festgelegten Grenzwert für jährliche Steuerzahlungen überschreiten
- alle staatseigenen zentralen Unternehmen und zentrale Finanzierungsunternehmen
- Einzelkapitalgesellschaften, die den festgelegten Grenzwert für jährliche Steuerzahlungen überschreiten

Der Grenzwert wird durch die SAT festgelegt und soll zu Beginn bei mindestens 300 Millionen Yuan (RMB, also rund 39 Millionen Euro) liegen. Diese Zahl dient als aktueller Richtwert, kann aber in Zukunft geändert werden.

Um als Mitgliedsunternehmen eines Konzerns zu zählen, kommt es vor allem auf die jeweilige Shareholderstruktur an. Unterschieden wird dabei zwischen in- und ausländischen Konzernen. Bei inländischen Gruppen gelten als Mitgliedsunternehmen alle Gesellschaften, die im Konzernabschluss aufgeführt sind. Das betrifft alle Ebenen inländischer Niederlassungen und Tochtergesellschaften und zudem alle ausländischen Unternehmen, die von der chinesischen Muttergesellschaft geführt werden, auch wenn sie nicht am Abschluss beteiligt sind. Als Mitgliedsunternehmen ausländischer Konzerne gelten dagegen alle Niederlassungen und Tochtergesellschaften der ausländischen Konzernzentrale, die in China registriert sind.

Ob diese Voraussetzungen vorliegen, stellen die Steuerbehörden der Provinzen fest. Diese sind ebenfalls dafür verantwortlich, Unternehmen gegebenenfalls wieder von der Liste zu streichen. Dazu kann es beispielsweise durch Fusionen und Übernahmen, Restrukturierung, Insolvenz, Abmeldung oder Steuerzahlungen unter den von der SAT festgelegten Grenzwerten für fünf aufeinanderfolgende Jahre kommen.

Der PN [2017] 7 entsprechend wird die Liste der 1.000 Gruppen regelmäßig veröffentlicht, offen bleibt jedoch, wann und auf welche Weise das erfolgen wird.

Praktische Umsetzung

In der Praxis wurden bereits Ende 2016 107 Unternehmensgruppen von den Finanzbehörden angesprochen und zur Abgabe der entsprechenden Informationen aufgefordert. In einem zweiten Schritt wurde ab März 2017 der Kreis der einbezogenen Unternehmen nochmals ausgeweitet, so dass die Zahl der dann insgesamt zur Berichterstattung verpflichteten Unternehmen (in Konsistenz mit dem Namen des Projekts) auf knapp 1.000 stieg. Ausländische Unternehmen bildeten dabei jedoch nur eine Minderheit.

Vorgaben zur Übertragung der Informationen

Übertragendes Unternehmen

Die einzureichenden Informationen müssen das Headquarter und das Mitgliedsunternehmen des jeweiligen Konzerns übertragen. Das Headquarter hat neben den eigenen Abschlussinformationen auch konzernübergreifende Berichte zu erstellen und vorzulegen. Mitgliedsunternehmen außerhalb Chinas – das dürfte alle Betroffenen freuen – sind nicht dazu verpflichtet, ihren Jahresabschluss gesondert abzugeben.

Inhalte der Übertragung

Zu übertragen sind der jeweilige Jahres- und der Konzernabschluss der Gruppe, der unter anderem die Bilanz, die Gewinn- und Verlust- sowie die Cashflow-Rechnung und den Eigenkapitalnachweis umfassen muss. Zudem gibt es zwei „Informationsformulare der 1.000 Gruppen“, für Headquarter und für Mitgliedsunternehmen. Erhoben werden auf diese Weise sowohl Finanz- und Steuerkennzahlen als auch Buchführungsinhalte. Die einzureichenden Informationen gehen dabei weit über das hinaus, was den Behörden bei Steuererklärungen normalerweise vorzulegen war. Die Berichterstattung kann teilweise neben den generellen Abschlüssen auch Bücher, Buchungsbelege, Geschäftsverträge, Dokumentationen und andere detaillierte Berichte betreffen.

Übertragungsfrist

Nach PN [2016] 67 muss die Übertragung der relevanten Daten grundsätzlich während der vorläufigen und der jährlichen Körperschaftsteuererklärung erfolgen. Der Konzernabschluss des Vorjahrs ist von dem jeweiligen Headquarter immer zum 31. Mai des laufenden Jahres einzureichen. Die Frist der Informationsformulare endet für Headquarter am 31. Mai und für Mitgliedsunternehmen am 31. Oktober. Werden die entsprechenden Fristen nicht eingehalten, kann die jeweilige Steuerbehörde Strafen auferlegen. Den von den ersten Anfragen betroffenen Unternehmen wurde in der Praxis jedoch nur eine sehr kurze Frist (oft weniger als 20 Tage) zur Übermittlung der Informationen gewährt.

Übertragungsmethode

Grundsätzlich müssen alle Daten auf elektronischem Weg übertragen werden. Dafür stellt die SAT eine Software bereit. Bei der Berichterstattung kann ein Unternehmen auch auf ein eigenes System zurückgreifen, wenn es die angeforderten Informationen umfasst und es die Daten zusätzlich im Excel-Format anfügt. Unter bestimmten Umständen kann das Unternehmen mit Einvernehmen der zuständigen Behörde eine Ausnahme beantragen.

Bedenken betroffener Unternehmen

Betroffene Unternehmen haben häufig Bedenken wegen der enormen Menge der Daten, die sie der SAT zur Verfügung stellen sollen, sowie wegen der Sicherheit ihrer Daten. Unter anderem sollen streng vertrauliche Dokumente an die Behörden weitergeleitet werden, die sowohl Betriebsgeheimnisse als auch sensible Geschäftsbeziehungen umfassen. Die SAT hat zwar zugesichert, bei der Erhebung und der Speicherung der Daten würden keine Informationen nach außen getragen, aber ein Risiko bleibt, auch vor dem Hintergrund des angekündigten vermehrten Datenaustausches zwischen verschiedenen chinesischen Behörden. Zwischen Unternehmen in China und ausländischen Headquartern kann es darüber hinaus zu Spannungen kommen, wenn sensible Informationen aus aller Welt an die chinesischen Behörden weitergeleitet werden sollen.

Aussicht

Beim 1.000-Gruppen-Projekt handelt es sich weder um eine der vielen industriepolitischen Maßnahmen noch um eine reine Steuerverwaltungsvorschrift. Im Zentrum stehen vielmehr die zentrale Gewinnung, Analyse und Auswertung von Angaben in einem bisher nicht gekannten Ausmaß. Anhand der gewonnenen Daten sollen Parameter, Schwellenwerte und Benchmarks identifiziert werden, mittels derer die Finanzverwaltung Steuerrisiken erkennen und vorbeugende Maßnahmen ergreifen möchte. Parallel sollen wirtschaftliche Entwicklungen beobachtet und Informationsasymmetrien beseitigt werden.

Um der zunehmenden Datennachfrage der Behörden gerecht zu werden, müssen die betroffenen Unternehmen im Rahmen der neuen Vorgaben zur Berichterstattung mit einem deutlich erhöhten Verwaltungsaufwand rechnen. Dabei sollten sie neben der Entwicklung der rechtlichen Rahmenbedingungen auch das eigene Compliance-Niveau berücksichtigen. Auf lange Sicht kann es durchaus sinnvoll sein, die internen Systeme zur Erhebung und Kontrolle der Daten auszubauen, um den Big-Data-Appetit der chinesischen Steuerverwaltung befriedigen und gleichzeitig selbst bessere Kontroll- und Compliance-Mechanismen implementieren zu können.

Da die erhöhte Steuertransparenz eine vollständige und einheitliche Sammlung und Aufbereitung von Informationen voraussetzt, werden nicht nur die Steuerabteilungen von den neuen Vorgaben betroffen sein, sondern auch die Bereiche IT, Human Resources, Recht und andere Unternehmensabteilungen, die als Quelle von Informationen fungieren.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Ulrich Reuter

Tel.: +49 89 5790-6561

ulrich.reuter@de.pwc.com

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Internationaler Informationsaustausch der chinesischen Finanzverwaltung

Eine wesentliche Voraussetzung für alle Maßnahmen gegen die Hinterziehung von Steuern in Zeiten der Globalisierung ist der Austausch von Finanzdaten über Landesgrenzen hinweg. Das hat sich auch China auf seine Fahne geschrieben. Welche Daten getauscht werden und welche Folgen das für Steuerpflichtige hat, erläutern Ihnen unsere Experten Alexander Prautzsch und Sarah Oemmelen.

Die internationale Kooperation zwischen den Finanzverwaltungen ist in den vergangenen Jahren immer stärker in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt. Ein Auslöser und Beschleuniger für diese Entwicklung war die Initiative der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) gegen die gezielte Verminderung steuerlicher Bemessungsgrundlagen und das grenzüberschreitende Verschieben von Gewinnen durch multi-nationale Konzerne (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS). Auch für China lässt sich der Trend zur vermehrten Kooperation mit ausländischen Staaten beobachten.

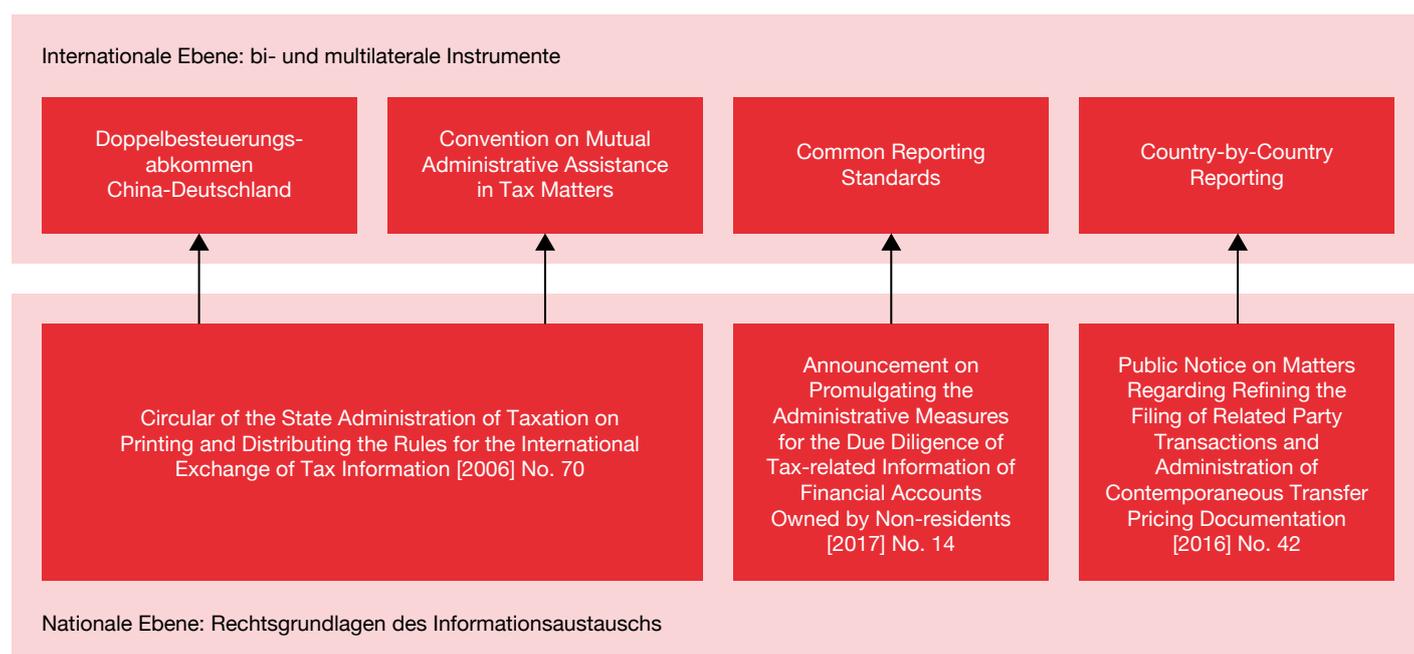
Themen des Beitrags

- Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung
- Diskrepanz beim Austausch zwischen Theorie und Praxis
- Standards für die allgemeine und die länderbezogene Berichterstattung

Internationale Kooperation

Im digitalen Zeitalter werden immer mehr Informationen und Daten zusammengetragen und gespeichert. Dieser Trend spiegelt sich auch im Bereich der Datensammlung zu steuerlichen Zwecken wider. Die Länder versuchen vermehrt Daten zu sammeln, um beispielsweise gegen internationale Unternehmen vorgehen zu können, die ihre Gewinne verlagern, um Steuern zu sparen. Hierfür reichen Daten aus dem nationalen Raum nicht aus. Internationale Daten gewinnen somit an Bedeutung und dem Austausch von länderspezifischen Daten kommt eine bedeutendere Rolle zu. Abbildung 1 gibt Ihnen einen Überblick über die Kooperationen, die in diesem Artikel behandelt werden.

Abb. 1 Internationale Maßnahmen zur Kooperation



Doppelbesteuerungsabkommen zwischen China und Deutschland

Am 24. März 2014 haben China und Deutschland ein neues Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) unterzeichnet. Der Vertrag ersetzt das alte Abkommen von 1985 und hat einige substanzielle Änderungen mit sich gebracht.

Nach Artikel 26 sollen China und Deutschland Informationen austauschen, die zur Durchführung des Abkommens sowie zur Anwendung und Durchsetzung des innerstaatlichen Rechts – bezüglich Steuern jeder Art und Bezeichnung – voraussichtlich erheblich sind. Diese Informationen sind nach Absatz 2 geheim zu halten und dürfen nur den mit der Veranlagung, Erhebung, Vollstreckung oder Strafverfolgung der betreffenden Steuer beauftragten Personen und Behörden zugänglich sein. Grundsätzlich verpflichten sich beide Staaten dazu, auch solche Informationen zur Verfügung zu stellen, die sie für ihre eigene Steuererhebung nicht benötigen. Zu übermitteln sind solche Informationen auch, wenn sie sich bei einer Bank, einem sonstigen Kreditinstitut oder einem Bevollmächtigten, Vertreter oder Treuhänder befinden oder sich auf das Eigentum einer Person beziehen.

Personenbezogene Daten

Werden personenbezogene Daten, also Daten natürlicher Personen, übermittelt, gelten gemäß dem Protokoll, das dem DBA angehängt wurde, unter anderem die folgenden zusätzlichen Bestimmungen:

- Personenbezogene Daten dürfen ohne vorherige Zustimmung des übermittelnden Vertragsstaats nicht in Strafsachen verwendet werden.
- Auf Nachfrage zeigt der Informationen empfangende Staat die Verwendung der erhaltenen Daten auf.
- Ob eine Verpflichtung besteht, den Betroffenen über die Weitergabe seiner personenbezogenen Daten zu informieren, richtet sich nach jeweiligem innerstaatlichem Recht.

Guo Shui Fa [2006] No. 70

Guo Shui Fa [2006] Nr. 70 (Circular of the State Administration of Taxation on Printing and Distributing the Rules for the International Exchange of Tax Information, Circular Nr. 70) formuliert die Grundlagen für den grenzüberschreitenden Informationstransfer. Unter Bezug auf Artikel II des *Announcement of the State Administration of Taxation on Enforcement of the Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters [2016] No. 4* (Rundschreiben Nr. 4) ist *Circular Nr. 70* nicht nur auf den Informationsaustausch gemäß dem DBA anzuwenden, sondern auch die Grundlage für den

Informationstransfer im Rahmen des Übereinkommens über die gegenseitige Amtshilfe in Steuersachen (*Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters*).

Übereinkommen über die gegenseitige Amtshilfe in Steuersachen

Das Übereinkommen über die gegenseitige Amtshilfe in Steuersachen ist eine 1998 von der OECD und dem Europarat entwickelte Maßnahme. Sie hat das Ziel, die internationale Kooperation zu stärken und gegen grenzüberschreitende Vermeidung oder Hinterziehung von Steuern vorzugehen. Die Konvention gilt als größtes Netzwerk zur internationalen Kooperation zwischen Finanzverwaltungen. Am 27. August 2013 hat auch China sie unterschrieben und Anfang Januar 2017 implementiert.

Die Befürwortung und Teilnahme Chinas an der Konvention kann als Meilenstein in den chinesischen Bemühungen zur Vertiefung und zum Ausbau der multilateralen Kooperation in Bezug auf Steuern angesehen werden. Multinationale Unternehmen müssen sich bewusst sein, dass die Teilnahme Chinas an der Konvention bedeutsame Auswirkungen auf die administrativen Rahmenbedingungen im Land haben wird. Allerdings unterstützt China einige Maßnahmen ausdrücklich nicht. Das betrifft zum Beispiel die Eintreibung von Steuern (*Assistance in Recovery*) und die Zustellung von Schriftstücken (*Service of Documents*). Da hier das Prinzip der Reziprozität gilt, sind auch andere Länder China gegenüber nicht verpflichtet, Hilfestellung zu leisten oder Dokumente zuzustellen.

Wege des Informationsaustauschs in China

Was den Austausch von Informationen zwischen den Staaten betrifft, übersteigt der Umfang der Konvention den der meisten DBAs. Tabelle 1 verschafft Ihnen einen Überblick, welche Möglichkeiten es gibt, Informationen auszutauschen – gemäß der OECD-Konvention und dem chinesischen *Circular Nr. 70*.

Steuerarten

In den meisten Fällen ist der Anwendungsbereich dieser Regelungen zum Austausch von Informationen auf Einkommensteuerbereiche limitiert. Dennoch hält die Konvention die Staaten dazu an, die Regelungen auch auf weitere Steuerarten auszuweiten. Das *Circular Nr. 70* lässt die betroffenen Steuerarten offen, weshalb auf Rundschreiben Nr. 4 zurückzugreifen ist. In dessen Artikel 1 werden die betroffenen Steuern ausführlich dargestellt, vor allem Einkommen- und Substanzsteuern. Da auch hier das Prinzip der Reziprozität greift, gelten die genannten Steuern auch

für den Vertragsstaat als maßgebliche Obergrenze, die durch nationale Regelungen weiter eingeschränkt werden kann.

Theorie und Praxis

Während in der Theorie umfangreiche Regelungen und Abkommen zum Informationsaustausch zur Verfügung stehen, gibt es beim Austausch in der Praxis noch immer viele Hindernisse. Grundsätzlich sind die verschiedenen Formen des Austauschs zu unterscheiden. Der spontane wie auch der automatisierte Austausch werden von China in internationalem Zusammenhang bislang kaum praktiziert. Hier fehlt es offenbar noch an den Voraussetzungen – das betrifft sowohl die organisatorischen als auch die technischen Gegebenheiten.

Der Austausch auf Anfrage findet hingegen statt, auch wenn der Prozess relativ aufwendig ist. Zu unterscheiden sind Anfragen Chinas an eine ausländische Finanzverwaltung von Anfragen einer ausländischen Finanzverwaltung an China.

Anfragen Chinas an eine ausländische Finanzverwaltung werden vom lokal für den chinesischen Steuerzahler zu-

ständigen Finanzamt gestellt. Hier kann es beispielsweise um einen Fall von Dividendenausschüttung gehen, bei dem eine chinesische Tochtergesellschaft einer deutschen Unternehmensgruppe Dividenden an ihre deutsche Mutter auszahlen möchte.

Dividenden unterliegen in China einer Quellensteuer in Höhe von 10 Prozent, die bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen nach dem DBA zwischen China und Deutschland auf 5 Prozent reduziert werden kann. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist, dass die deutsche Mutter aus chinesischer Sicht „wirtschaftliches Eigentum“ an den Anteilen der Tochter besitzt. Nach chinesischer Auffassung schließt diese Qualifikation umfangreiche Anforderungen an die Substanz und den wirtschaftlichen Zweck der Beteiligung mit ein. Im Rahmen einer Anfrage kann die chinesische Finanzverwaltung bei der deutschen Finanzverwaltung diesbezüglich um Übermittlung etwa von Registerauszügen, Jahresabschlüssen, Steuererklärungen oder Ähnlichem bitten.

Der Prozess der Anfrage ist aus Sicht des lokalen Finanzbeamten jedoch langwierig. Schritt für Schritt ist der Antrag durch alle Stufen der chinesischen Finanzverwaltung bis hin

Tab. 1 Informationsaustausch nach OECD-Konvention und Circular 70

Instrumente der Konvention	Instrumente des Circular Nr. 70	Beispiel/Anmerkung
Austausch auf Anfrage Exchange of Information on Request	Austausch spezieller Informationen Special Intelligence Exchange	China stellt eine Anfrage an einen Vertragsstaat, um unternehmensspezifische Informationen der ausländischen Gesellschaft zu erhalten. Der Vertragsstaat übermittelt diese Informationen und leistet Unterstützung bei der Klärung spezieller steuerlicher Sachverhalte wie etwa der Übertragung von Vermögenswerten.
Automatisierter Informationsaustausch Automatic Exchange of Information	Automatischer Informations- austausch Automatic Intelligence Exchange	China und ein Vertragsstaat stellen sich inländisch automatisch gesammelte Informationen zur Verfügung. Das kann Zinsen, Löhne oder Gehälter betreffen. Der Informationsaustausch ist automatisiert; er bedarf keiner Anfrage.
Spontaner Informations- austausch Spontaneous Exchange of Information	Freiwilliger Informations- austausch Voluntary Intelligence Exchange	Ein Vertragsstaat sammelt national Informationen und stellt fest, dass sie für China relevant sein könnten. Der Vertragsstaat übermittelt die Informationen freiwillig und von sich aus an China. China hat im Vorfeld keine Anfrage gestellt.
Simultane steuerliche Betriebsprüfungen Simultaneous Tax Examinations	Simultane steuerliche Betriebsprüfung Simultaneous Tax Inspection	Der Vertragsstaat und China führen nach Absprache gleichzeitig, aber unabhängig voneinander eine steuerliche Betriebsprüfung im eigenen Land durch. Die Ergebnisse der jeweiligen Prüfungen werden dem anderen Staat zur Verfügung gestellt.
Betriebsprüfungen im Ausland Tax Examinations Abroad	Besuch bevollmächtigter Vertreter Visitation of authorized Representatives	China sendet einen Bevollmächtigten in einen Vertragsstaat. Der Bevollmächtigte sammelt Informationen und verifiziert sie, beispielsweise durch Überprüfen des Bestehens einer zum Abzug gebrachten Lagerstätte.
Widersprüchliche Informationen Conflicting Information	–	Vertragsstaat A erhält Informationen von Vertragsstaat B. A stellt fest, dass die Informationen den ihm vorliegenden Informationen widersprechen, und weist B darauf hin. Es liegt kein chinesisches Äquivalent vor.
–	Industriebezogener Informationsaustausch Intelligence Exchange within the industrial Scope	China und ein Vertragsstaat führen gemeinsam Untersuchungen zur Art des Unternehmens, der Kapitalstruktur, zu Verrechnungsmethoden und zur Offenlegung von Steuervermeidungen bestimmter Industriezweige durch. Die Informationen teilen die beiden Länder abschließend miteinander.

zur obersten chinesischen Finanzbehörde (State Administration of Taxation, SAT) zu leiten. Die SAT sammelt alle Anfragen und leitet sie zentral an ihr ausländisches Pendant zur Bearbeitung weiter. Dort werden Informationen gesammelt, zurückgesandt und innerhalb Chinas auf dem gleichen Weg wieder alle Stufen herunter zu den lokalen Finanzbeamten zurückgeleitet.

Aus diesem Grund muss der Finanzbeamte damit rechnen, seine Antwort aus dem Ausland erst nach mehreren Monaten zu erhalten. Auch ist fraglich, welche Informationen und Dokumente dem Finanzbeamten aus dem Ausland tatsächlich zur Verfügung gestellt werden. Sicherlich wird er versuchen, seine Anfrage präzise zu umreißen. Sprachliche Barrieren und unterschiedliche Rechtssysteme können den Austausch jedoch erschweren. Schließlich muss er damit rechnen, dass in bestimmten Fällen auch gar keine Rückmeldung erfolgt.

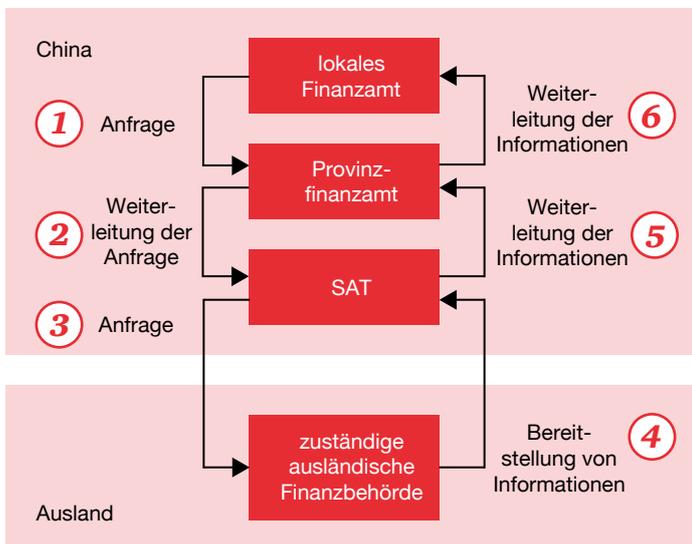
Damit wird der Weg des Austauschs auf Anfrage in der Praxis der chinesischen Finanzverwaltung bislang nur in ausgewählten Fällen beschränkt. Wichtige Kriterien für die Entscheidung des Finanzbeamten sind dabei die Dringlichkeit des Anliegens, der zur Verfügung stehende Zeithorizont, die Erwartung an die Qualität der übermittelten Informationen sowie der in Rede stehende Steuerbetrag. Je nach Kontext könnte man erwarten, dass das Instrument des Austauschs erst ab Steuerbeträgen im ein- oder zweistelligen Millionenbereich (in Yuan) überhaupt in Erwägung gezogen wird. In jedem Fall hat der chinesische Finanzbeamte die Möglichkeit, Nachweise und Informationen vom Steuerpflichtigen direkt anzufordern, was ihn im Zweifelsfall weitaus schneller ans Ziel bringt. An dieser Abwägung muss sich die Option des länderübergreifenden Informationsaustauschs auf Anfrage stets messen lassen.

Anfragen einer ausländischen Finanzverwaltung an China folgen aus chinesischer Sicht im Grundsatz den gleichen Prinzipien. Sie werden also von der obersten chinesischen Finanzverwaltung SAT gesammelt und durch die Behördenhierarchie zur Bearbeitung nach unten weitergereicht. Was aus Sicht des chinesischen Finanzbeamten über die Schwierigkeiten bei der zielgerichteten Beantwortung der Anfrage im Ausland oben gesagt worden ist, gilt mit umgekehrtem Vorzeichen auch für die Bearbeitung ausländischer Anfragen durch lokale chinesische Finanzbeamte. Was die Qualität der Bearbeitung angeht, wird ein relevanter Unterschied zwischen den verschiedenen Regionen innerhalb Chinas zu vermuten sein. In der Praxis sind Anfragen aus dem Ausland daher eher ausgewählten Fällen vorbehalten.

Festzuhalten bleibt: Die Praxis des internationalen Austauschs hinkt den theoretisch bestehenden Möglichkeiten noch immer hinterher. Mit den zunehmenden Initiativen auf multilateraler Ebene sowie dem Fokus Chinas auf die Bekämpfung von Steuervermeidung ist jedoch davon auszugehen, dass das Land in den kommenden Jahren die organisatorischen und technischen Grundlagen für den Austausch in zunehmendem Maße legen wird, um so einen effizienteren Austausch von Informationen mit ausländischen Behörden zu ermöglichen.

Was über den internationalen Austausch gesagt wurde, darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass innerhalb Chinas bereits erhebliche Anstrengungen unternommen wurden, Informationen zentralisiert zu sammeln, elektronisch auszuwerten und allen Finanzämtern Chinas sowie ausgewählten weiteren chinesischen Behörden zentral zur Verfügung zu stellen. Ein gutes Beispiel ist der Start des „Golden Tax Systems III“, in das praktisch alle steuerrelevanten Transaktionen einheitlich einfließen (bitte beachten Sie dazu den Beitrag „Digitalisierung: Finanzverwaltung auf dem Weg in eine ‚goldene‘ Zukunft“, *China Compass*, Frühjahr 2017). Auch über diese Entwicklungen sind weitere Impulse für den internationalen Austausch in China zu erwarten.

Abb. 2 Abwicklung einer chinesischen Anfrage an eine ausländische Finanzbehörde



Standards für die allgemeine und die länderbezogene Berichterstattung

Neben den Grundlagen der Kooperation gibt es zwei weitere Vorgaben der OECD, die den Prozess des formalisierten Austauschs zwischen den Finanzverwaltungen im Rahmen des BEPS-Aktionsplans definieren: der gemeinsame Meldestandard (Common Reporting Standards, CRS) und die länderbezogene Berichterstattung (Country-by-Country Reporting, CbCR).

Im Juli 2014 hat die OECD mit den CRS einen neuen globalen Standard zum Austausch von Kontoinformationen zwischen Staaten veröffentlicht. Sie betreffen unter anderem Details zum Kontoinhaber, zu Kapitalerträgen, zum Kontostand sowie zu

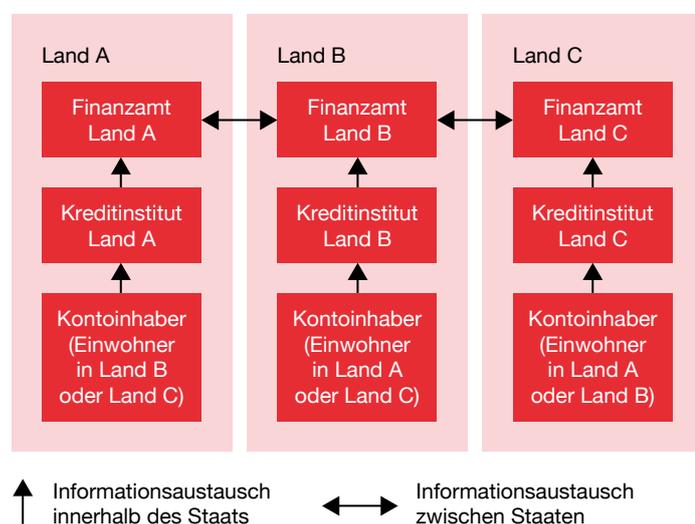
Der Steuerzahler in China

Ob der Steuerpflichtige über einen Austausch seiner Daten informiert wird, ist in den Bekanntmachungen offen gehalten – ebenso wie die Frage, ob ihm diese Auskünfte automatisch oder erst nach Anfrage übermittelt werden. Weitere Ausführungen seitens der Finanzverwaltung dazu wären wünschenswert.

Klar sind die Regelungen für den Verdacht auf Vermeidung und/oder Hinterziehung von Steuern. Nach Artikel 27 des *Circular Nr. 70* dürfen die lokalen Finanzämter den Steuerpflichtigen nicht ohne Rücksprache mit der SAT über den Grund des Austauschs von Informationen unterrichten. Gleiches gilt, wenn ein Verschweigen des Grundes ausdrücklich von einem Vertragsstaat gewünscht wird.

Umsätzen, die in Zusammenhang mit dem Finanzvermögen stehen, das zu dem Bankkonto gehört. Dieser Standard wird durch ein Modellabkommen (*Model Competent Authority Agreement, CAA*) unterstützt. Die CRS legen die Melde- und Sorgfaltspflichten für Kreditinstitute im Rahmen der Informationssammlung fest, während das CAA Details zur Durchführung des Austauschs darlegt. Kreditinstitute, die gemäß CRS einer Informationsmeldepflicht unterliegen, sind Banken, Depotbanken, Börsenmakler, Vermittler, Vermögensverwalter oder deren Anlageninstrumente und Versicherungsunternehmen. Die gesammelten Informationen sind von den Kreditinstituten jährlich an die zuständigen nationalen Finanzämter zu übermitteln. Diese nehmen dann, ebenfalls jährlich, einen automatischen zwischenstaatlichen Informationsaustausch mit ausländischen Finanzbehörden vor.

Abb. 3 Internationales Vorgehen zum Austausch von Informationen unter CRS



Katalog konzertierter Maßnahmen

Mit Teilnahme an dem CRS-Prozess hat China einen weiteren Schritt zur Intensivierung der internationalen Kooperation unternommen. Mitte 2017 schloss China mit insgesamt 47 Ländern, darunter auch Deutschland, bilaterale Verträge hierzu ab. Zuvor hatte die SAT die *Administrative Measures for the Due Diligence of Tax-related Information of Financial Accounts Owned by Non-residents [2017] No. 14* (Bekanntmachung Nr. 14) im Mai dieses Jahres veröffentlicht. Daran beteiligt waren das Finanzministerium (Ministry of Finance), die Chinesische Volksbank (People's Bank of China), die Bankenaufsichtsbehörde (China Banking Regulatory Commission), das oberste staatliche Regulierungsorgan (China Securities Regulatory Commission) und die Versicherungsaufsicht (China Insurance Regulatory Commission). Bekanntmachung Nr. 14 gilt aus chinesischer Sicht als rechtliche Grundlage für die Sammlung und den nationalen Austausch von Informationen.

Ihr entsprechend müssen die Daten der folgenden Personengruppen von Kreditinstituten gesammelt und übermittelt werden: ausländische natürliche Personen (*non-resident Individuals*), ausländische Unternehmen (*non-resident Enterprises*) und beherrschende Individuen von Nichtfinanzinstitutionen (*controlling Person of passive non-financial Institutions*).

Gesammelte Informationen

Im Einklang mit der OECD (*Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters*) wird in der Bekanntmachung Nr. 14 dargestellt, welche Informationen in China gesammelt werden. Darunter fallen persönliche Kontoinformationen des Inhabers wie Name, Adresse, Wohnsitz, Steuernummer und, bei Privatpersonen, Geburtsdatum und -ort. Dazu gehören auch die Kontonummer und der Kontostand am Ende des Kalenderjahrs (einschließlich des Bar- oder Rückkaufswerts eines [Renten-]Versicherungsvertrags). Sofern ein Einlage- oder Depotkonto vorliegt, werden zudem die im Kalenderjahr erhaltenen oder gutgeschriebenen Zinsen, Dividenden sowie Einkommen einbezogen, das im Zusammenhang mit den Vermögenswerten auf dem Konto erhalten oder gutgeschrieben wurde. Die Beträge sind in der jeweiligen Kontowährung anzugeben und die Währung ist zu benennen.

Gut zu wissen: Der Steuerzahler soll nach den chinesischen Vorgaben vom Kreditinstitut über die Verpflichtung zur Sammlung und Weitergabe der Daten informiert werden. Zu beachten: Vom Kontoinhaber wird im Rahmen dieses Due-Diligence-Prozesses Kooperationsbereitschaft erwartet.

Bei der Sammlung von Informationen werden in China drei Kontentypen berücksichtigt: Einlagen-, Depot- und „andere“ Bankkonten. Der Zweck von Einlagekonten ist die Ausführung von Einlagegeschäften. Depotkonten dienen dazu, finanzielle Vermögenswerte anderer zu halten und zu bewirtschaften. Die „anderen“ Konten werden dann berücksichtigt, wenn sie für Zinsen auf Eigenkapital, Gläubigerrechte oder (Renten-) Versicherungen mit einem Barwert genutzt werden.

Zeitlicher Ablauf

Der erste Prozess der Sammlung von Informationen über bestehende Bankkonten von Privatpersonen mit „betragsmäßig hohem“ Saldo soll zum 31. Dezember 2017 abgeschlossen werden. „Hoch“ ist ein Saldo nach dieser Definition, wenn der kumulierte Kontostand zum 30. Juni 2017 1 Million US-Dollar übersteigt. Zum 31. Dezember 2018 sind zudem bestehende Bankkonten von Privatpersonen mit einem geringeren Saldo (Gesamtsaldo bis zu 1 Million US-Dollar zum 30. Juni 2017) sowie Bankkonten von Unternehmen (Gesamtsaldo über 250.000 US-Dollar zum 30. Juni 2017) zu erfassen.

Im zweiten Prozess sollen Konten mit betragsmäßig niedrigem Saldo erfasst werden, sofern der Gesamtsaldo über den Stichtag am 30. Juni 2017 hinaus zum Jahresende 1 Million beziehungsweise 250.000 US-Dollar übersteigt. Der Prozess soll zum Ende des jeweils darauffolgenden Jahres abgeschlossen sein.

Der dritte Schritt des Prozesses umfasst neu eröffnete Bankkonten: Informationen über ab dem 1. Juli 2017 eröffnete Bankkonten werden direkt im Kontoeröffnungsprozess abgefragt und am Ende des darauffolgenden Jahres übermittelt.

Bei der Bestimmung des Kontovolumens ist Folgendes zu beachten: Mehrere Konten einer Gesellschaft werden zusammengefasst, wenn sie bei dem gleichen Kreditinstitut oder einem „verbundenen“ Kreditinstitut bestehen. Als „verbunden“ gelten Unternehmen, wenn eines mehr als 50 Prozent des Eigenkapitals oder der Stimmrechte des anderen hält.

Erste praktische Erfahrungen sind nach dem kommenden Berichtsstichtag am 31. Dezember 2017 zu erwarten. Da von einer Kooperationsbereitschaft der Staaten ausgegangen werden kann, sollte dem automatischen Austausch langfristig nichts im Weg stehen. Es bleibt abzuwarten, ob die technischen Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf bereits gegeben sind. Praktisch gesehen führen die oben genannten Regelungen dazu, dass nur dann keine Daten gesammelt werden, wenn auf dem Konto eines Unternehmens weniger als 250.000 US-Dollar stehen. Für alle Unternehmen mit höherem Saldo oder solche, die

ein Bankkonto ab dem 1. Juli 2017 eröffnen, werden die Informationen automatisch gesammelt. Für Privatpersonen lässt sich keine Ausnahmeregelung definieren. Sie werden entweder zum 31. Dezember 2017, zum 31. Dezember 2018 oder bei Eröffnung eines Bankkontos erfasst.

Länderbezogene Berichterstattung (Country-by-Country Reporting)

Neben den bereits vorgestellten Maßnahmen hat der internationale Informationsaustausch vor allem auch durch die BEPS-Initiative der OECD zugenommen. Besonders das CbCR ermöglicht es den beteiligten Finanzverwaltungen, umfangreich Daten (ausländischer Unternehmen) auszutauschen. Auch China hat sich im Rahmen des BEPS-Projekts stark engagiert und die Einführung des CbCR begrüßt. Im CbCR sollen multinational agierende Unternehmen nach Ländern aufgegliederte Unternehmenskennzahlen wie die Namen der Konzerngesellschaften, die Zuordnung des globalen Einkommens, gezahlte Steuern und relevante ökonomische Aktivitäten darlegen. Diese Daten sollen zwischen den teilnehmenden Vertragsstaaten auf Basis eines formalisierten Austauschprozesses übermittelt werden. Im Fall einer deutschen Konzernobergesellschaft und einer chinesischen Konzerngesellschaft wird das CbCR so beispielsweise von Deutschland nach China übermittelt.

Konsequenzen des Informationsaustauschs

Der Austausch von Informationen auf internationaler Ebene führt zu einem erheblichen Aufwand für den Steuerpflichtigen. Treten beim Austausch Probleme auf und die Übermittlung des CbCR scheitert, kann die chinesische Konzerngesellschaft zusätzlich zur Abgabe des CbCR aufgefordert werden. Mit Blick auf die übermittelten Daten bleibt festzuhalten: Der Steuerpflichtige hat durch die eigenständige Erstellung des CbCR einen Überblick über die zwischenstaatlich ausgetauschten Informationen. Allerdings werden den ausländischen Finanzämtern damit nicht nur Informationen über die nationale Konzerngesellschaft und die Konzernobergesellschaft zur Verfügung gestellt, sondern über alle weltweit tätigen Konzerngesellschaften.

Grundsätzlich zeigt sich auch hier Chinas Interesse am Ausbau des internationalen Informationsaustauschs wie auch an konzernspezifischen Daten. Es ist davon auszugehen, dass die gesammelten und ausgetauschten Informationen speziell als Grundlage für Betriebsprüfungen genutzt werden. Unternehmen, die kein Interesse daran haben, ungewollt Schwachpunkte aufgezeigt zu bekommen, sind daher gut beraten, ihre Unterlagen sorgfältig vor- und aufzubereiten.

Ausblick

Die rechtlichen Grundlagen für einen grenzüberschreitenden Austausch von Informationen sind gelegt – in Form von automatischen Austauschprozessen, sachverhalts- wie unternehmensspezifischen Datensätzen sowie bi- und multilateralen Kooperationsverträgen. Die aktuelle Herausforderung für die chinesische Finanzverwaltung ist seine praktische Umsetzung. Gelingt es, durch den Austausch von Informationen der Verlagerung von Gewinnen und der Vermeidung von Steuerzahlungen effektiv entgegenzuwirken, wird der Austausch sicher nicht nur gefestigt, sondern ausgebaut.

Festzuhalten ist: Aktuell werden Unternehmen nicht über einen einzelfallbezogenen Austausch informiert. Derartige Informationsasymmetrien bergen Risiken. Die Frage ist, ob sich das im Verlauf eines verstärkten Austauschs ändern wird.

Interessant wird zudem zu beobachten sein, wie die Implementierung von notwendigen Prozessen zur Auswertung und Bereitstellung von Daten zukünftig umgesetzt wird. Bislang sind diese noch nicht in vollem Umfang vorhanden. In diesem Zusammenhang ist auch die weitere Entwicklung des „Golden Tax System III“ aufmerksam zu beobachten. Es könnte eine essenzielle Entwicklung zur Realisierung des internationalen Informationsaustauschs anstoßen.

Vieles muss momentan noch offenbleiben, eines ist jedoch gewiss: Chinas Bereitschaft, international zu kooperieren, hat stark zugenommen.

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

Einsatz von Mitarbeitern in China: Steuerpflicht in der Praxis

China ist eine Herausforderung für westliche Unternehmen, aber auch für deren Arbeitnehmer. Was aus steuerlicher Sicht auf Unternehmen und entsendete Mitarbeiter zukommt, sollte allen Beteiligten von Anfang an klar sein. Auf den neuesten Stand bringt Sie unsere Global-Mobility-Expertin Katharina Bregulla, die selbst in China war und über ein großes Netzwerk in der Region verfügt. Sie veranschaulicht zentrale Informationen, indem sie die Bestimmungen in China mit denen in Deutschland vergleicht und mithilfe zahlreicher Praxisbeispiele verdeutlicht.

Steuerpflicht: Unterschiede im Detail

In Deutschland wird grundsätzlich zwischen unbeschränkter und beschränkter Steuerpflicht unterschieden: Behält der Arbeitnehmer während der Entsendung seinen deutschen Wohnsitz bei, bleibt er mit seinen Welteinkünften in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig. Gibt er den deutschen Wohnsitz auf, gilt er als in Deutschland lediglich beschränkt steuerpflichtig. Die beschränkte Steuerpflicht erstreckt sich nur auf deutsche Quelleneinkünfte.

In China gibt es hingegen vier Kategorien der Steuerpflicht:

PRC domiciled

Bei einem Aufenthalt von mehr als fünf zusammenhängenden vollen Kalenderjahren ohne Unterbrechung gilt der Mitarbeiter als in China (People's Republic of China, PRC) ansässig (*PRC domiciled*). Ist ein Steuerpflichtiger in China ansässig, muss er sein Welteinkommen in China versteuern.

Um eine Ansässigkeit in China zu vermeiden, unterbrechen die meisten Mitarbeiter ihren Aufenthalt in China. Dazu müssen sie entweder

- China für mindestens 30 aufeinanderfolgende Tage verlassen oder
- sich an mindestens 90 Tagen im Kalenderjahr außerhalb Chinas aufhalten.

Ausschlaggebend für die Berechnung der Unterbrechung sind die Stempel im Reisepass des Mitarbeiters.

Themen des Beitrags

- Steuerpflicht und Steuererhebung in China und Deutschland
- Änderungen durch das neue Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerungen

PRC Fiscal Resident

Bei einem Aufenthalt von mindestens einem vollen Kalenderjahr ohne Unterbrechung gilt der Mitarbeiter als in China steuerlich ansässig (*PRC Fiscal Resident*). In diesem Fall sind sowohl Arbeitseinkünfte für Tätigkeiten in China als auch Arbeitseinkünfte außerhalb Chinas in China steuerpflichtig.

Problematisch ist diese Konstellation speziell bei Mitarbeitern, die in verschiedenen Funktionen und in verschiedenen Ländern eingesetzt werden, also beispielsweise regelmäßig in Deutschland für den deutschen Arbeitgeber arbeiten. Um eine Doppelbesteuerung auch in diesen Fällen zu vermeiden, kann bei Vorliegen gewisser Voraussetzungen bei den chinesischen Behörden ein Antrag gestellt werden, lediglich die chinesischen Arbeitstage zu besteuern.

Non PRC Fiscal Resident

Bei einem Aufenthalt, der kürzer als ein Jahr ist, gilt der Mitarbeiter grundsätzlich als nicht in China steuerlich ansässig (*Non PRC Fiscal Resident*). Er ist damit nur mit seinen chinesischen Arbeitseinkünften für eine in China ausgeübte Tätigkeit steuerpflichtig.

Eine Freistellung der in Deutschland (oder in Drittländern) erhaltenen Arbeitseinkünfte erfolgt allerdings nur, wenn der chinesische Arbeitgeber den Arbeitnehmer innerhalb von 90 Tagen nach Ankunft in China bei der zuständigen Behörde unter Angabe des vollständigen Gehalts registriert und die Freistellung des ausländischen Gehalts beantragt.

Keine Steuerpflicht

Bei einem Aufenthalt von bis zu 90 Tagen im Kalenderjahr wird der Mitarbeiter nicht in China steuerpflichtig, wenn seine Vergütung von einem Unternehmen getragen wird, das nicht in China ansässig ist und auch keiner Betriebsstätte oder festen Einrichtung in China zugerechnet werden kann.

Oft kommt es auch bei einem Aufenthalt von unter 90 Tagen zu einer Steuerpflicht in China, da der Mitarbeiter aus chinesischer Sicht einer (Dienstleistungs-)Betriebsstätte oder dem Unternehmen vor Ort zugeordnet wird. Deshalb sollte ein besonderes Augenmerk auf Projektmitarbeiter und Dienstreisende gelegt werden. Außerdem kommt es bei diesen Gruppen oft ungewollt zu einer Überschreitung der 90-Tage-Grenze – eine entsprechende Überwachung (ein Tracking) der Einsatzstage ist deshalb dringend zu empfehlen.

Praxisbeispiel 1

Franz ist CEO der chinesischen Tochtergesellschaft, aber auch ins deutsche Handelsregister eingetragener Geschäftsführer der deutschen Muttergesellschaft. Er ist mit seiner Familie für vier Jahre nach China gezogen, verbringt aber ein Drittel seiner Arbeitszeit in Deutschland:

- Er ist in Deutschland mit seinen Einkünften für Arbeitstage, die er in Deutschland für die Muttergesellschaft geleistet hat, beschränkt steuerpflichtig.
- Er wird aufgrund der Dauer der Entsendung in China *PRC Fiscal Resident* und muss in China grundsätzlich alle Arbeitseinkünfte versteuern.

Praxisbeispiel 2

Max wird beruflich für zehn Monate nach China entsandt, seine Familie bleibt zu Hause:

- Er bleibt mit seinen Welteinkünften in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig.
- Er wird aufgrund der Dauer der Entsendung in China *Non PRC Fiscal Resident* und muss in China zumindest die Einkünfte für Arbeitstage, die er in China geleistet hat, versteuern.

Steuererhebung: kleine Differenzen

Ein dem deutschen Lohnsteuerabzugsverfahren vergleichbares System gibt es auch in China: Hier ist der Arbeitgeber verpflichtet, die Steuererklärungen für seinen Arbeitnehmer auf monatlicher Basis im Rahmen der Einkommensteuererklärung (*Individual Income Tax Filings*) zu erstellen. Die monatliche Einkommensteuer ist also vom Arbeitgeber einzubehalten und für den Arbeitnehmer an die zuständige Finanzbehörde abzuführen.

Gehaltsbestandteile sind nach chinesischem Steuerrecht zu beurteilen. Grundsätzlich steuerfrei gewährt werden können unter anderem:

- Erstattungen von Bewirtungsbelegen
- Unterbringung (*Housing* – wenn vom Arbeitgeber gestellt)
- Schulkosten für Kinder
- Umzugskosten
- Familienheimfahrten
- Firmenwagen

Das gilt, solange die Kosten verhältnismäßig sind und mit entsprechenden Belegen (*Fapiao*s) nachgewiesen werden können.

Bezieht der Mitarbeiter insgesamt Einkünfte in Höhe von über 120.000 Yuan, ist er außerdem am Jahresende dazu verpflichtet, eine Jahreseinkommensteuererklärung zu erstellen. Diese muss er bis Ende März des Folgejahres einreichen. Eine Zusammenveranlagung gibt es übrigens nicht – dafür kann der monatliche Freibetrag in Höhe

Fapiao: der chinesische Zahlungsbeleg

In China werden Rechnungen, wie sie in den westlichen Ländern üblich sind, nicht als offizieller Zahlungsbeleg anerkannt. Für steuerpflichtige Subjekte werden stattdessen nur *Fapiao*s oder Steuerrechnungen als Beleg für eine Zahlung akzeptiert. Die chinesischen Steuerbehörden stellen den Unternehmen *Fapiao*s zur Verfügung, diese reichen sie wieder an ihre Kunden weiter.

von 4.800 Yuan doppelt geltend gemacht werden (wenn beide Ehepartner arbeiten). Der Steuersatz erhöht sich dabei vergleichbar mit Deutschland progressiv und bewegt sich zwischen 3 und 45 Prozent (bei Einkünften von mehr als 80.000 Yuan pro Monat).

Doppelbesteuerungsabkommen: Änderungen seit 2017

Betrachtet man typische Fallkonstellationen, stellt man fest: Es kann schnell zu einer Doppelbesteuerung zwischen China und Deutschland kommen.

Zur Vermeidung einer solchen Doppelbesteuerung von Einkommen und Vermögen wurde deshalb bereits 1985 ein entsprechendes Abkommen (DBA) zwischen Deutschland und China geschlossen. Seit dem 1. Januar 2017 ist darüber hinaus das neue DBA aus dem Jahr 2014 in Kraft.

Das Recht, Einkünfte aus nicht selbstständiger Arbeit zu besteuern, wird nach Artikel 15 Absatz 1 DBA weiterhin dem Staat zugewiesen, in dem der Arbeitnehmer steuerrechtlich ansässig ist. Das gilt nach Artikel 15 Absatz 2 DBA, soweit

- der Mitarbeiter die Aufenthaltsdauer im Tätigkeitsstaat von 183 Tagen in einem Zeitraum von zwölf Monaten nicht überschreitet,
- die Vergütungen nicht von einem oder für einen Arbeitgeber gezahlt werden, der im Tätigkeitsstaat ansässig ist, und
- die Vergütungen nicht von einer Betriebsstätte oder festen Einrichtung im Tätigkeitsstaat getragen werden.

Bitte beachten Sie

Der für die sogenannte 183-Tage-Klausel relevante Zeitraum wurde im DBA 2014 vom Kalenderjahr auf einen Zeitraum von zwölf Monaten angepasst.

Auch beim „Methodenartikel“ (der klärt, mittels welcher Methode – Anrechnungs- oder Freistellungsmethode – eine mögliche Doppelbesteuerung durch die Staaten zu vermeiden ist) bleibt alles beim Alten: Zur Vermeidung

der Doppelbesteuerung wird in beiden Ländern die Freistellung der Einkünfte unter Progressionsvorbehalt angewandt, soweit in China die Freistellung im Rahmen des Registrierungsverfahrens beantragt wurde.

Praxisbeispiel 2

Max ist in Deutschland ansässig (Mittelpunkt der Lebensinteressen). China (Tätigkeitsstaat) hat aufgrund der 183-Tage-Überschreitung, beziehungsweise weil die Vergütung von der Gesellschaft in China gezahlt wird, ein Besteuerungsrecht auf chinesische Arbeitstage.

Praxisbeispiel 1

Franz ist als *PRC Fiscal Resident* in China steuerlich ansässig. Das Recht, sein Gehalt für Arbeitstage, die er in Deutschland geleistet hat, zu besteuern, liegt aber bei Deutschland (Tätigkeitsstaat), da das Geschäftsführergehalt von der deutschen Muttergesellschaft getragen wird.

In der Praxis kommt es auch nach der Neufassung des DBA in beiden Fallkonstellationen aufgrund der nationalen chinesischen Regelungen sehr häufig zu einer Doppelbesteuerung, die nur durch eine klare Strukturierung der Entsendung im Vorfeld vermieden werden kann:

Praxisbeispiel 2

Da Max in Deutschland ansässig ist, versteuert Deutschland alle deutschen Einkünfte und alle Einkünfte für Arbeitstage in Drittländern. China stellt die Besteuerung auf Antrag frei, aber nur dann, wenn das chinesische Unternehmen nicht das gesamte Gehalt getragen hat. Wäre das der Fall, käme es zu einer Doppelbesteuerung, die nur im Rahmen eines Verständigungsverfahrens vermieden werden könnte. Es sollte vorab geklärt werden, ob Max unbedingt außerhalb Chinas arbeiten muss. Falls ja, könnten unter Umständen die Gehaltsweiterbelastung angepasst und ein Freistellungsantrag gestellt werden.

Praxisbeispiel 1

Auch im Fall von Franz besteuert China grundsätzlich das komplette Gehalt, selbst wenn die Kosten für die Tätigkeit als deutscher Geschäftsführer nachweislich von der deutschen Gesellschaft getragen werden. Er könnte allerdings als *PRC Fiscal Resident* einen Antrag auf Besteuerung lediglich der chinesischen Arbeitstage stellen, wenn alle anderen Voraussetzungen erfüllt sind (*Time Apportionment Method*). Hierzu müsste er zumindest über zwei getrennte Verträge (*Split-Contract*) verfügen – mit klarer Rollendefinition und Zuordnung des entsprechenden Gehalts.

Eine Erleichterung bringt das DBA 2014 allerdings doch, und zwar in Bezug auf die sogenannten Dienstleistungsbetriebsstätten: Aufgrund der aggressiven Auslegung des Sechsmonatszeitraums in Artikel 5 Absatz 3b DBA 1985 durch die chinesischen Steuerbehörden konnte eine Dienstleistungs-

betriebsstätte im Extremfall durch sehr wenige tatsächlich in China verbrachte Arbeitstage der Mitarbeiter in aufeinanderfolgenden Monaten begründet werden. Auf deutscher Seite war das Bestreben entsprechend groß, die damit einhergehenden Risiken für deutsche Unternehmen in China zu reduzieren. Das DBA 2014 spricht nun nicht mehr von einem Sechsmonatszeitraum, sondern von einem Zeitraum von mehr als 183 Tagen – zur Begründung einer Dienstleistungsbetriebsstätte müssen sich die Mitarbeiter nun also tatsächlich an mehr als 183 Tagen in China aufhalten. Das sollte die Planungssicherheit bei kurzfristigen Einsätzen in China stark erhöhen.

Achtung bei Teams: Kumulatives Überschreiten der Grenze droht

Die 183 Tage können auch von unterschiedlichen Mitarbeitern, die auf demselben Projekt eingesetzt werden, kumulativ erfüllt werden.

Risiken bleiben – auch nach dem neuen Abkommen

Die Erleichterung im Bereich Dienstleistungsbetriebsstätte ist gewiss ein Schritt in die richtige Richtung. Im Raum stehen dagegen weiterhin alte Risiken. Das betrifft insbesondere

- Mitarbeiter mit mehreren Funktionen und steuerlicher Ansässigkeit in China;
- Mitarbeiter mit Ansässigkeit in Deutschland und Arbeitstagen in Deutschland oder Drittländern;
- Mitarbeiter, die sich eigentlich nur kurzfristig in China aufhalten sollten, dann aber die relevanten Aufenthaltsdauern in China überschreiten (Dienstreisende/Projektmitarbeiter).

Deutlich steigen wird in den nächsten Jahren besonders die Zahl der Dienstreisenden und es ist davon auszugehen, dass auch die chinesischen Behörden Geschäftsreisende zukünftig ins Visier nehmen werden. Wir sehen deshalb die größten Herausforderungen für Unternehmen im Bereich der Installation von Prozessen zur Überwachung der Arbeitstage dieser Mitarbeiter und zur rechtzeitigen Einleitung der notwendigen Maßnahmen, um eine Doppelbesteuerung von Arbeitseinkünften zu vermeiden. Die PwC-Experten im Bereich Global Mobility beraten Sie dabei gern.

Ihre Ansprechpartnerin

Katharina Bregulla

Tel.: +43 1 50188-3580

bregulla.katharina@at.pwc.com

Freihandelsabkommen zwischen EFTA und Philippinen: Nachweis des Ursprungs sichern

In den vergangenen Jahren rangen die europäischen Staaten darum, mit Partnern im asiatischen Raum Freihandelsabkommen abzuschließen. Jüngstes Ergebnis einer solchen Anstrengung ist das Freihandelsabkommen zwischen den Staaten der Europäischen Freihandelsassoziation und den Philippinen, das im Jahr 2016 unterzeichnet wurde und 2018 in Kraft treten soll. Doch das Ende der Fahnenstange ist noch nicht erreicht. Unsere Schweizer Experten und PwC-Kollegen Simeon Probst und Martin Sutter informieren Sie über die aktuelle Situation, geben einen Ausblick auf zukünftige Abkommen und wertvolle Tipps, wie sich Unternehmen auf solche Abkommen vorbereiten können.

Das Abkommen

Die Unterzeichnung des Freihandelsabkommens zwischen den Staaten der Europäischen Freihandelsassoziation (European Free Trade Association, EFTA; dazu gehören Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz) und den Philippinen fand im April 2016 statt. Die Vereinbarungen umfassen unter anderem den Handel mit Waren- und Dienstleistungen, den Schutz geistigen Eigentums und den Bereich Investitionen. Ursprünglich war die Einführung bereits für 2017 geplant, jetzt verdichten sich die Anzeichen, die einen Start im nächsten Jahr nahelegen. Eine ausführliche Beschreibung der verschiedenen Regelungen dieses Abkommens finden Sie in *China Compass*, Ausgabe Sommer 2016, Seite 40 bis 42.

Freihandelsabkommen zwischen Europa und Asien

Um den Ausbau ihrer Wirtschaftsbeziehungen und den Austausch ihrer Waren zu fördern, schließen einzelne Länder oder Staatenbünde Abkommen. Der bevorzugte Ansprechpartner in Südostasien ist der Verband Südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN), mit seinen zurzeit zehn Mitgliedern. In Europa geht die Initiative meist von der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) oder der Europäischen Union (EU) aus. Über die jüngsten Erfolge beim Abschluss solcher Freihandelsabkommen und Herausforderungen, die noch zu meistern sind, berichten zwei Beiträge in dieser Ausgabe. Über das Abkommen der EU mit Vietnam informiert Sie Heiko Büsing von PwC Legal in seinem Beitrag ab Seite 43.

Themen des Beitrags

- Stand der Verhandlungen und Ausblick auf zukünftige Abkommen
- Chancen erkennen und Aufwände abwägen
- Risiken der Ursprungsbewirtschaftung meistern

Freihandelsabkommen zwischen Europa und Asien

Gegenstand des Abkommens ist unter anderem der Warenverkehr und damit verbunden die Senkung der Zölle. Bitte beachten Sie: Auf der philippinischen Seite werden die Zollabgaben nicht sofort abgeschafft. Ein gradueller Zollabbau soll sensible Bereiche schützen, weshalb gewisse Tariflinien oder Warenkategorien nicht vollständig von Einfuhrzöllen befreit werden. Die Parteien wurden sich bei diesem Abkommen in relativ kurzer Zeit mit gerade mal fünf Verhandlungsrunden einig.

Abkommen zwischen Europäischer Freihandelsassoziation und Asien

Das Abkommen zwischen der EFTA und den Philippinen reiht sich in die Entwicklung der vergangenen Jahre ein. Wurden zuvor Freihandelsabkommen eher innerhalb einer lokalen Handelsregion geschlossen, weiten sie sich zunehmend global aus. Seit über zehn Jahren bestehen zwischen den europäischen Staaten Freihandelsabkommen mit Partnern in Asien. Die EFTA-Staaten haben dabei Abkommen mit Hongkong, der Republik Korea und Singapur geschlossen. Außerhalb der EFTA hat die Schweiz – gemeinsam mit Liechtenstein unter der bestehenden Zollunion – bilaterale Freihandelsabkommen mit Japan und China abgeschlossen. Ein vergleichbares Abkommen besteht auch zwischen China und Island.

Die Europäische Union und die EFTA-Staaten verhandeln derzeit mit weiteren Partnern in Asien. Hervorzuheben sind dabei aufseiten der EFTA die Verhandlungen mit Indonesien und Malaysia. Mit Vietnam verhandelt die EFTA ebenfalls. Diese vorgesehenen Freihandelsabkommen werden allgemein als „moderne Abkommen“ bezeichnet (WTO-Plus), da sie (wie im Beispiel des Abkommens mit den Philippinen) neben dem Warenhandel auch weitere Bereiche wie eine nachhaltige Entwicklungspolitik oder Schutzmaßnahmen umfassen. Doch im Gegensatz zum Abkommen mit den Philippinen gestalten sich die derzeitigen Verhandlungen langwieriger und es fanden teilweise schon über zehn Verhandlungsrunden statt.

Chancen für Unternehmen

Die größten Vorteile, die Unternehmen von solchen Abkommen haben, sind ein besserer Marktzugang und reduzierte Einfuhrzölle. Das betrifft vor allem den direkten Handel zwischen den an den Abkommen beteiligten Staaten. Andererseits eröffnen die Abkommen aber auch Vorteile, wenn gewisse Herstell- oder Fertigungsschritte in den jeweiligen Partnerländern vorgenommen werden. So gesehen sind die Verträge, die die EFTA-Staaten oder die Europäische Union und ihre Partner in Asien abschließen, für die Unternehmen ein Türöffner, um die Märkte besser bedienen zu können, die jeweils dahinterstehen.

Ein Freihandelsabkommen ausnutzen kann nur, wer seine spezifischen Vorgaben erfüllt. Allgemein müssen die Produkte in einem Vertragsstaat verarbeitet werden und substanziellen Änderungen unterzogen worden sein, um den sogenannten präferenziellen Ursprung in diesem Land zu erreichen. Sollen diese Waren direkt in einen anderen Vertragsstaat geliefert werden, muss ein gültiger Nachweis über diesen Ursprung vorliegen. Wurden diese und weitere spezifische Bedingungen eingehalten, können Freihandelsabkommen auch auf verschiedene Stufen einer Lieferkette angewandt werden.

Ein Beispiel: Ein Unternehmen kann in der Schweiz produzierte Halbfabrikate unter Ausnutzung des zukünftigen Freihandelsabkommens in die Philippinen einführen und dort zu fertigen Industrieprodukten weiterverarbeiten. Wird das Abkommen angewandt, werden die Zollabgaben auf viele Industrieprodukte bei der Einfuhr in die Philippinen reduziert oder gänzlich abgeschafft. Die Fertigprodukte können dann zollfrei oder -vergünstigt in die Länder versandt werden, mit denen die Philippinen (auch im Rahmen der ASEAN) Freihandelsabkommen abgeschlossen hat. Hervorzuheben sind dabei die Freihandelsbeziehungen mit Australien und Neuseeland sowie mit Indien.

Zu berücksichtigen sind in diesem Zusammenhang vor allem die finanziellen Vorteile, die den aktuellen Lieferstrukturen zugutekommen, aber auch in die Planung von neuen oder geänderten Wertschöpfungsketten mit einfließen.

Ursprungsnachweis als Schlüsselfaktor

Wie im Beispiel dargestellt, können in einer globalen Wertschöpfungskette verschiedene Freihandelsabkommen angewandt werden. Dabei zeigen sich auch die vermeintlich größten Herausforderungen in der Praxis, nämlich der Nachweis und die Planung des Ursprungs – die Ursprungsbewirtschaftung. Die umrissene substanzielle Änderung an den Produkten und die Nachweispflicht über den präferenziellen Ursprung sind in den verschiedenen Abkommen nämlich uneinheitlich geregelt. Gerade im

Beschaffungswesen beeinflussen darüber hinaus noch andere Überlegungen die Anwendung der Freihandelsabkommen: Unternehmen kaufen Vormaterialien beispielsweise aus unterschiedlichen Ländern ein, was sich ebenfalls auf die Ermittlung des präferenziellen Ursprungs auswirken kann.

Um diese Herausforderungen zu meistern, sind spezifische Planungen und Ausführungen notwendig. Unternehmen, die die Freihandelsabkommen gezielt anwenden wollen, müssen sich bereits beim Einkauf bewusst sein, welche Folgen der jeweilige Warenbezug auf die spätere Anwendung der Freihandelsabkommen hat. Dann sind eine adäquate Aufzeichnung der Ursprungseigenschaften von Vormaterialien und die Berechnung der Ursprungseigenschaft der hergestellten Produkte jeweils nach Lieferdestination notwendig. Bei der eigentlichen Auslieferung respektive Einfuhr muss der Auslieferer außerdem den präferenziellen Ursprung nachweisen.

Bitte beachten Sie: Für die gesamte Ursprungsbewirtschaftung gibt es kein einheitliches Rezept. Die dahinterstehende Organisation und der administrative Prozess müssen auf jedes Unternehmen, jedes hergestellte Produkt und jede Lieferstruktur abgestimmt werden. Unterstützen kann dabei die systemgestützte Automatisierung der Ursprungsbewirtschaftung. Wenn sie sorgfältig aufgesetzt, gut umgesetzt und regelmäßig aktualisiert wird, bietet sie eine solide Grundlage, um speziell die finanziellen Vorteile der bestehenden Freihandelsabkommen auszunutzen und mit vorhersehbarem Aufwand neue Abkommen anzuwenden. Da die Ursprungseigenschaften auch nachträglich von den Zollbehörden überprüft werden können, sind Unternehmen gut beraten, Aufzeichnungen über die jeweiligen Berechnungsfaktoren zu führen und die notwendigen Dokumente sicher aufzubewahren.

Fazit

Der Blick auf die Verhandlungsmandate zeigt ein heterogenes Bild des aktuellen Verhandlungsstands und der zukünftigen Freihandelsabkommen zwischen den Partnern in Asien und Europa. Der vereinfachte Markteintritt und die Zollvergünstigungen scheinen bei einigen Abkommen kurzfristig möglich, bei anderen wird es sicher noch einige Zeit brauchen. Unabhängig davon wird sich die Freihandelslandschaft in den nächsten Jahren stark verändern.

Unternehmen können die Freihandelsabkommen freiwillig anwenden, um von den gebotenen Vorteilen zu profitieren. Es empfiehlt sich, den jeweiligen Nutzen zu analysieren und dem entsprechenden Aufwand gegenüberzustellen. Dabei ist zu beachten, dass in einer globalen Wertschöpfungskette mehrere Freihandelsabkommen angewendet werden können, was den Vorteilseffekt verstärken kann.

Unternehmen, die die Freihandelsabkommen aktiv anwenden wollen, sollten sich auch sorgfältig darauf vorbereiten und die notwendigen Voraussetzungen schaffen. So können sie die gebotenen Vorteile ausnutzen und Waren zu besseren Konditionen in den verschiedenen Märkten verkaufen.

Ihre Ansprechpartner

Simeon Probst

Tel.: +41 58 792-5351

simeon.probst@ch.pwc.com

Martin Sutter

Tel.: +41 58 792-5513

martin.sutter@ch.pwc.com

Südkorea: Vorschläge für eine Steuerreform 2017

Am 2. August 2017 veröffentlichte das südkoreanische Finanzministerium die aktuellen Steuerreformpläne der neuen südkoreanischen Regierung unter Präsident Moon, die im September 2017 der Nationalversammlung vorgelegt wurden. Deren Zustimmung stand bei Redaktionsschluss noch aus. Im aktuellen Beitrag fasst unser Korea-Experte Jens Buslei die wichtigsten Vorschläge für Sie zusammen.

„Strafsteuer“ auf übermäßige Gewinnrücklagen

Die Ausgabe Frühjahr 2017 des *China Compass* stellte Ihnen die derzeit geltende Regelung bezüglich einer „Strafsteuer“ vor, die Unternehmen mit einem Eigenkapital von mehr als 50 Milliarden Südkoreanischen Won (KRW) veranlassen soll, ihre Gewinnrücklagen in die südkoreanische Wirtschaft zu investieren. Die aktuellen Vorgaben gelten noch bis zum 31. Dezember 2017.

Die Steuerreformpläne des südkoreanischen Finanzministeriums (Ministry of Strategy and Finance) sehen die Einführung einer Regelung vor, die vom 1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2020 gelten und die aktuellen Vorgaben ersetzen soll. Sie weicht an vier Stellen von der aktuellen Regelung ab:

- Der Steuersatz soll 20 Prozent betragen (derzeit 10 Prozent).
- Getätigte Dividendenzahlungen werden nicht mehr angerechnet.
- Stattdessen werden bestimmte Ausgaben für ein „gegenseitiges Voranbringen“ im Rahmen einer Kooperation (*Mutual Growth*) berücksichtigt. Eine Präzisierung dieser Ausgaben wird mittels eines Präsidentenerlasses (*Presidential Decree, PD*) erfolgen.
- Bei der Berechnung wird das (angepasste) zu versteuernde Einkommen nur bis zu einer Obergrenze von 200 Milliarden KRW berücksichtigt.

Wechselkurs zum 30. September 2017
1 Euro: rund 1.351 KRW

Themen des Beitrags

- „Strafsteuer“ auf übermäßige Gewinnrücklagen
- Erhöhung der Spitzensteuersätze
- Gesellschafterfremdfinanzierung

Dadurch ändern sich auch die Methoden, zwischen denen der Steuerpflichtige zur Ermittlung der „Strafsteuer“ wählen darf, wie folgt:

Methode A

20 Prozent x [P x E – Summe (I, L, G)]

Methode B

20 Prozent x [P x E – Summe (L, G)]

E steht dabei für das angepasste zu versteuernde Einkommen, I für die qualifizierten Investitionen, L für die Lohnerhöhungen und G für die Ausgaben für das gegenseitige Voranbringen. Die als P bezeichneten Faktoren werden ebenfalls durch einen Präsidentenerlass festgelegt und wohl zwischen 0,6 und 0,8 (Methode A) beziehungsweise 0,1 und 0,2 (Methode B) liegen. Darüber hinaus gehen die Summanden I, L und G mit unterschiedlicher Gewichtung in die Summe ein.

Ein Wechsel der einmal gewählten Methode innerhalb einer Periode, die ebenfalls noch in einem Präsidentenerlass zu spezifizieren sein wird, ist derzeit nicht vorgesehen.

Erhöhung der Spitzensteuersätze

Die Einkommensteuersätze werden für zu versteuernde Einkommen über 300 Millionen KRW um 2 Prozentpunkte angehoben. Der Spitzensteuersatz beträgt (mit Ausnahme der lokalen Steuer) dann also 42 Prozent (ab einem zu versteuernden Einkommen von 500 Millionen KRW). Tabelle 1 informiert Sie über die südkoreanischen Einkommensteuersätze.

Tab. 1 Einkommensteuersätze in Südkorea

Zu versteuerndes Einkommen bis	Grenzsteuersatz (aktuell)	Grenzsteuersatz (laut Reform)
unter 12 Millionen KRW	0 %	0 %
12 Millionen KRW	6 %	6 %
46 Millionen KRW	15 %	15 %
88 Millionen KRW	24 %	24 %
150 Millionen KRW	35 %	35 %
300 Millionen KRW	38 %	38 %
500 Millionen KRW	38 %	40 %
über 500 Millionen KRW	40 %	42 %

Eine Erhöhung des Spitzensteuersatzes ist auch bei der Körperschaftsteuer beabsichtigt. Dort soll auf ein zu versteuerndes Einkommen über 200 Milliarden KRW ein Spitzensteuersatz von 25 Prozent (exklusive der lokalen Steuer) erhoben werden. Tabelle 2 verschafft Ihnen einen Überblick über die südkoreanischen Körperschaftsteuersätze:

Tab. 2 Körperschaftsteuersätze in Südkorea

Zu versteuerndes Einkommen bis	Grenzsteuersatz (aktuell)	Grenzsteuersatz (laut Reform)
unter 200 Millionen KRW	10 %	10 %
20 Milliarden KRW	20 %	20 %
200 Milliarden KRW	22 %	22 %
über 200 Millionen KRW	22 %	25 %

Änderungen bei der Gesellschafterfremdfinanzierung

Die derzeitige Regelung zur Gesellschafterfremdfinanzierung – bei der ein Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft Fremdkapital zur Verfügung stellt – basiert auf der Relation von Eigen- zu Fremdkapital. Überschreitet das vom Gesellschafter oder von einer Person, die diesem nahesteht, überlassene Fremdkapital das Zweifache des Eigenkapitals der Gesellschaft (bei Finanzinstituten das Sechsfache), werden die Zinsen auf den übersteigenden Betrag in (nicht abzugsfähige) verdeckte Gewinnausschüttungen umqualifiziert.

Zusätzlich soll zum 1. Januar 2019 neben (!) der aktuellen eine der deutschen Zinsschranke ähnliche Regelung eingeführt werden. Diese neue Regelung wird im Zusammenhang mit dem Aktionspunkt 4 des Projekts gegen die Verminderung steuerlicher Bemessungsgrundlagen und das grenzüberschreitende Verschieben von Gewinnen (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS) eingeführt, das die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) im Jahr 2013 gestartet hat. Danach sind Nettozinsaufwendungen nur bis zu 30 Prozent des Ergebnisses vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) abzugsfähig. Anders als in Deutschland werden jedoch von der südkoreanischen „Zinsschranke“ nur Zinsaufwendungen und Erträge gegenüber ausländischen verbundenen Unternehmen berücksichtigt und es gibt keine Freigrenze. Zudem werden die nach dieser Regelung nicht abzugsfähigen Zinsen nicht mittels eines Zinsvortrags in künftige Wirtschaftsjahre vorgetragen, sondern sind endgültig nicht abzugsfähig. Diese nicht abzugsfähigen Zinsen werden jedoch nicht in verdeckte Gewinnausschüttungen umdeklariert.

Nach den Reformvorschlägen müssen Steuerpflichtige (verbindlich!) die Methode zur Ermittlung der Strafsteuer anwenden, die zu den höheren nicht abzugsfähigen Zinsen führt. Das deckt sich mit den Empfehlungen der OECD im finalen Bericht zu Aktionspunkt 4, wirft allerdings durch die parallele Anwendung praktische Fragen auf. Zum Beispiel werden die nicht abzugsfähigen Zinsen in den beiden Regelungen unterschiedlich behandelt: Bei der „Zinsschranke“ sind Zinsen nur nicht abzugsfähig, während sie die derzeitige Regelung auch als verdeckte Gewinnausschüttung – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Quellensteuer – qualifiziert.

Hybride Finanzierung

Im Einklang mit Aktionspunkt 2 des BEPS-Projekts plant Südkorea eine Regelung einzuführen, die den Abzug von Aufwendungen aus hybriden Finanzierungsmodellen versagt, soweit die entsprechenden Erträge im anderen Land nicht besteuert werden.

Steuerneutrale Restrukturierungen

Nach derzeitiger Rechtslage sind Sacheinlagen in Südkorea steuerneutral, wenn sämtliche der folgenden vier Voraussetzungen erfüllt sind:

1. Die übertragende Gesellschaft ist seit mindestens fünf Jahren geschäftlich tätig.
2. Die übertragende Gesellschaft hält mindestens 80 Prozent der Anteile an der übernehmenden Gesellschaft, in der die Sacheinlage vorgenommen wird, und hält diese bis zum Ende des Jahres.
3. Die übernehmende Gesellschaft führt das übernommene Geschäft bis zum Ende des Jahres weiter.
4. Die übertragenden Wirtschaftsgüter stellen einen eigenständigen und unabhängigen Geschäftsbereich dar.

In den vorliegenden Reformvorschlägen soll die vierte Voraussetzung für Transaktionen ab dem 1. Januar 2018 abgeschafft werden.

Weiterhin sehen die Reformvorschläge für Ausgliederungen ab dem 1. Januar 2018 eine Übertragung der mit dem ausgegliederten Betrieb verbundenen Steuerbefreiungen und -gutschriften auf das übernehmende Unternehmen vor, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Bisher war die Übertragung von Steuerbefreiungen und -gutschriften lediglich bei Abspaltungen möglich.

Nächste Schritte

Wenn die Nationalversammlung den Steuerreformplänen zustimmt, werden diese – soweit nicht anders dargestellt – zum 1. Januar 2018 in Kraft treten. Die Zustimmung der Nationalversammlung wird noch vor Jahresende erwartet.

Fazit

Die neuen Regelungen zur Gesellschafterfremdfinanzierung „animieren“ grundsätzlich zu einer stärkeren Eigenkapitalfinanzierung der südkoreanischen Gesellschaft. Dabei sind aber mögliche Implikationen der „Strafsteuer“ auf übermäßige Gewinnrücklagen zu beachten. Daher sind deutsche Investoren gut beraten, die Finanzierung der südkoreanischen Tochtergesellschaft sorgfältig und unter Einbezug eines Steuerexperten zu planen und sowohl die Finanzierungsstruktur als auch die Ergebnisentwicklung laufend zu überwachen.

Positiv zu sehen sind die Pläne, die Steuerneutralität weiterer Restrukturierungsmaßnahmen zu ermöglichen. Schwestergesellschaften steuerneutral zu verschmelzen war bereits durch die Steuerreform der alten Regierung im Jahr 2016 einfacher geworden (*China Compass*, Ausgabe Frühjahr 2017, Seite 35).

Ihre Ansprechpartner

Gerth Wächter

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

Jens Buslei

Tel.: +49 69 9585-6512
jens.buslei@pwc.com

Erik Steiger

Tel.: +41 58 792 59 40
erik.steiger@ch.pwc.com

Alles Gute!

Jens Buslei, der Sie in den vergangenen Jahren kontinuierlich mit aktuellen Informationen aus der südkoreanischen Steuerpraxis versorgt hat, wendet sich mit Beginn des neuen Jahres einer neuen beruflichen Herausforderung zu. Wir danken ihm für sein Engagement und wünschen ihm viel Erfolg.

Freihandelsabkommen zwischen EU und Vietnam: Schutz von Investitionen und Marktöffnung

Im Lauf des Frühjahrs 2018 soll das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Vietnam in Kraft treten und europäischen Exporteuren einen verbesserten Zugang zu einem sehr dynamischen südostasiatischen Markt mit seinen mehr als 90 Millionen Verbrauchern eröffnen. Unser Experte Dr. Heiko Büsing fasst für Sie die aktuellen Entwicklungen zusammen.

Vietnam, ein aufstrebender Handelspartner der Europäischen Union

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat Vietnam einen radikalen ökonomischen Wandel vollzogen und sich mehr und mehr in die globale Wirtschaft integriert. Das Land wurde bei diesem Prozess unter anderem von zahlreichen Mitgliedstaaten der Europäischen Union unterstützt. Vorangetrieben wurde diese Entwicklung insbesondere durch den Beitritt Vietnams zur World Trade Organization (WTO) im Januar 2007.

Mit einem Bruttoinlandsprodukt von 198 Milliarden US-Dollar (Stand 2016) und hohen wirtschaftlichen Wachstumsraten bietet Vietnam substanzielles Potenzial für ausländische Investitionen. In den letzten zwei Jahrzehnten haben viele europäische Investoren die Chancen genutzt, die ihnen der vietnamesische Markt bietet, sodass sich die EU zum fünfgrößten ausländischen Investitionspartner Vietnams entwickelt hat.

Typische Exportgüter europäischer Unternehmen nach Vietnam sind vor allem hoch entwickelte technische Produkte wie Maschinen, Fahrzeuge, Flugzeuge sowie Medizinprodukte. Die wichtigsten Exportgüter Vietnams hingegen sind vor allem Textilwaren, Schuhe, Mobiltelefone und deren Ersatzteile, Elektronikartikel und Computer, aber auch Kaffee, Tee, Früchte, Nüsse sowie Fischereiprodukte. Von der Gesamtheit der genannten Güter exportiert Vietnam derzeit etwa 19 Prozent in die EU, wobei es in der Vergangenheit auch schon Jahre gab, in denen der Anteil 25 Prozent erreichte. Die Güterhandelsbilanz ist für die EU negativ, mit Importen aus Vietnam in Höhe von 33,1 Milliarden Euro und Exporten nach Vietnam in Höhe von 9,3 Milliarden Euro (Stand 2016). Die wichtigsten Handelspartner Vietnams unter den Mitgliedstaaten der EU sind Deutschland, Frankreich, das Vereinigte Königreich und die Niederlande.

Themen des Beitrags

- zentrale Inhalte des Abkommens
- Investitionsschutz
- Errichtung eines ständigen unabhängigen Gerichtshofs geplant

Vietnam gehört dem Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN) an. Dessen erklärtes Ziel seit 2009 ist, einen gemeinsamen Wirtschaftsraum nach dem Vorbild der EU zu schaffen. Die EU will mittelfristig ein umfassendes Freihandelsabkommen mit der ASEAN abschließen. Bis deren Bemühungen um eine verstärkte Integration der Mitgliedstaaten allerdings von Erfolg gekrönt sein werden, verfolgt die EU den handelspolitischen Ansatz, umfassende Freihandelsabkommen mit einzelnen Mitgliedstaaten abzuschließen.

Vietnam ist nach Singapur der zweite Staat der ASEAN, mit dem die Union ein umfassendes Freihandelsabkommen der neueren Generation abschließen konnte. Durch den neuen Vertrag wird es über einen Zeitraum von sieben Jahren zu einem Abbau nahezu aller Zölle für einen Großteil aller Güter und Produkte kommen. Neben Verbesserungen beim Schutz geistigen Eigentums wird das neue Abkommen auch Regelungen zum Investitionsschutz umfassen, die von geschädigten Investoren vor einem neu zu errichtenden Investitionsgericht eingeklagt werden können.

Freihandelsabkommen zwischen Europa und Asien

Um den Ausbau ihrer Wirtschaftsbeziehungen und den Austausch ihrer Waren zu fördern, schließen einzelne Länder oder Staatenbünde Abkommen. In Europa geht die Initiative meist von der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) oder der Europäischen Union (EU) aus. In Südostasien bemüht sich der Verband Südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) um eine vertiefte wirtschaftliche Integration, ist derzeit allerdings noch nicht für seine Mitgliedstaaten handlungsfähig. Über die jüngsten Erfolge beim Abschluss solcher Abkommen und Herausforderungen, die noch zu meistern sind, berichten zwei Beiträge in dieser Ausgabe. Welche Fortschritte die EFTA erzielt hat, erfahren Sie im Beitrag unserer beiden Schweizer Kollegen Simeon Probst und Martin Sutter ab Seite 37.

Das Abkommen

Die EU-Kommission verfolgt schon seit einiger Zeit das Ziel, eine neue Generation von Freihandelsabkommen zu begründen, und konzentriert sich dabei speziell auf Kooperationen mit Wachstumsregionen. Diese neue Generation von Freihandelsabkommen soll nicht nur die tarifären und nicht tarifären Handelshemmnisse für Güter reduzieren, sondern auch günstigere Bedingungen für Dienstleistungen einführen. Diese neuen Abkommen werden auch als „WTO-Plus Agreements“ bezeichnet, da sie die im Rahmen der WTO vereinbarten Regeln ergänzen und erweitern sollen. Neben den klassischen Regelungen bezüglich des Abbaus von Handelshemmnissen umfassen Freihandelsabkommen der neueren Generation häufig auch Bestimmungen zum Investitionsschutz und zur Durchsetzung von Investorenrechten.

Erste Verhandlungen zu einem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Vietnam wurden bereits im Juni 2012 aufgenommen. Am 1. Februar 2016 veröffentlichte die EU-Kommission schließlich den verhandelten Text des Abkommens, das (nach finaler rechtlicher Prüfung, redaktioneller Überarbeitung und Übersetzung) dem Rat und dem Europäischen Parlament vorgelegt wird und abschließend von beiden Seiten ratifiziert werden muss, ehe es voraussichtlich Anfang 2018 in Kraft treten wird.

Wichtiger Hinweis

Die EU-Kommission überarbeitet das Abkommen derzeit redaktionell. Es können sich also durchaus noch relevante Änderungen am Wortlaut ergeben. Der Beitrag basiert auf den bislang veröffentlichten Vertragstexten und Bausteinen für das endgültige Freihandelsabkommen.

Das Freihandelsabkommen ist daher nach internationalem Recht aktuell noch nicht rechtlich bindend und nur um der neuen Transparenzpolitik willen der Öffentlichkeit zugänglich gemacht worden.

Im Wortlaut und Regelungsmechanismus orientiert sich das Abkommen zu großen Teilen an den Vorschlägen der Kommission für das Transatlantische Freihandelsabkommen mit den USA (TTIP) und das Umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen mit Kanada (CETA).

Zentrale Regelungsinhalte

Ein spezifisches Charakteristikum des Abkommens ist die Einsetzung eines Handelskomitees, das jährlich tagen und in Zusammenarbeit mit weiteren Expertenkomitees und Arbeitsgruppen die Einhaltung und das Funktionieren des Abkommens überwachen und verwalten wird.

Einer der zentralen Erfolge des Abkommens ist das schrittweise Reduzieren nahezu aller Zölle über einen Zeitraum von sieben (EU) bis zehn Jahren (Vietnam). Nach Abschluss dieser Liberalisierungsphase sollen mehr als 99 Prozent aller Zölle abgeschafft sein. Die Zölle für EU- beziehungsweise vietnamesische Exportgüter werden innerhalb einer jeweils individuell nach Gütergruppe verhandelten Zeitspanne aufgehoben; so wird die EU zum Beispiel Autoteile nach sieben Jahren zollfrei nach Vietnam einführen können, Textilien schon ab Inkrafttreten des Abkommens, Bier nach zehn Jahren. Im Gegenzug werden bestimmte vietnamesische Exportgüter wie Shrimps ab Inkrafttreten des Abkommens bei Einfuhr in die EU ebenfalls zollfrei sein. Für andere Produkte wurden hohe zollfreie Quoten vereinbart, beispielsweise für Dosenthunfisch, für den die zollfreie Quote bei 11.500 Tonnen liegen wird.

Vietnam hat sich in dem Freihandelsabkommen ferner verpflichtet, ein signifikant höheres Schutzniveau im Bereich des geistigen Eigentums zu gewährleisten. So wird das Land dem Urheberrechtsvertrag (*Copyright Treaty*) und dem Vertrag über Darbietungen und Tonträger (*Performances and Phonogram Treaty*) der Weltorganisation für geistiges Eigentum (World Intellectual Property Organization, WIPO) beitreten, um sicherzustellen, dass die geistigen Eigentumsrechte auch bei der Verbreitung von Inhalten via Internet garantiert werden. Darüber hinaus wird Vietnam im Bereich der Markenrechte, Patente und des Designschutzes WIPO-Empfehlungen umsetzen und weiteren Vertragswerken beitreten. Auch den immer bedeutsameren Bereich des Handels mit Dienstleistungen sowie des E-Commerce haben die Vertragspartner im Abkommen gesondert berücksichtigt. In diesem Segment werden diverse regulatorische Hürden wegfallen.

Das Abkommen enthält auch Regelungsinhalte zum Schutz der arbeitsbezogenen Menschenrechte, die im Zuge des gemeinsamen Handels eingehalten werden müssen und deren Durchsetzung gezielt vorangetrieben werden soll. Spezifische Bestimmungen des Abkommens haben die Einhaltung der zentralen Arbeits- und Sozialnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) zum Ziel. Zu ihnen gehören:

- die Freiheit der Beschäftigten, sich zu vereinigen und zu organisieren
- das Verbot von Zwangsarbeit
- das Verbot der Kinderarbeit
- gleiche Entlohnung
- das Verbot von Diskriminierungen

Investitionsschutz

Ursprünglich hatte die EU-Kommission für Abkommen mit asiatischen Staaten ein höheres Niveau für den Investitionsschutz angekündigt, das aber im Fall Vietnams nur bedingt durchsetzen können. Im Vergleich zu den meisten bilateralen Investitionsschutzabkommen (BITs) werden beim Vertrag zwischen der EU und Vietnam einige Schutzmechanismen weniger stark ausgeprägt sein. Dazu gehört unter anderem der Schutz dessen, was ausländische Investoren legitimerweise in Bezug auf die Stabilität des regulatorischen Umfelds erwarten, der bedauerlicherweise nicht als eigene Fallgruppe in der Klausel zu fairer und gerechter Behandlung vertreten ist. Legitime Erwartungen, die Vietnam bei EU-Investoren hervorgerufen hat, werden lediglich im Rahmen der Auslegung der explizit aufgeführten Fallgruppen berücksichtigt.

Die Verpflichtung, ausländische Investitionen fair und gerecht zu behandeln, wird in dem Abkommen durch die explizite Aufführung bestimmter Fallgruppen faktisch stark eingeschränkt. Im Ergebnis kann ein Investor eine Verletzung nur dann mit Erfolg rügen, wenn es um gravierende rechtsstaatliche Verstöße insbesondere bei Gerichts-, Straf- und Verwaltungsverfahren, Willkür, Diskriminierungen, Zwang, Nötigungen und Machtmissbrauch geht.

Daneben wurde der Anwendungsbereich der Klausel für „vollen Schutz und Sicherheit“ (*full protection and security*) ebenfalls begrenzt: Geschützt werden lediglich die körperliche Unversehrtheit des Investors und seiner Investitionen vor Ort. Damit kann sich ein Investor nicht – wie unter anderen Investitionsschutzverträgen üblich – auch auf die Subkategorie „Rechtssicherheit“ berufen, was im Zusammenspiel mit dem Ausklammern des Schutzes legitimer Erwartungen Anlass zur Sorge gibt.

In diesem Zusammenhang ist auch eine ausdrückliche Klarstellung im Rahmen des Abkommens zu verstehen, nach der Vietnam (und auch die EU) berechtigt ist, das regulatorische Umfeld im Hinblick auf eine bereits vorgenommene Investition zu verschlechtern, ohne dass dadurch dem Investor Schadensersatzansprüche nach Investitionsschutzrecht zustehen.

Ferner soll eine indirekte Enteignung bei nicht diskriminierenden Maßnahmen zur Erreichung von Gemeinwohlinteressen im Regelfall nur dann gegeben sein, wenn diese offensichtlich unverhältnismäßig (*manifestly excessive*) sind, was eine weitere substanzielle Einschränkung effektiven Investorenschutzes bedeutet.

Allgemein lässt sich mit Blick auf den materiellen Schutzgehalt festhalten: Das Freihandelsabkommen versucht durch die Aufnahme recht detaillierter Regelungen, die Kritik am

Thema Investitionsschutz aufzugreifen, die in den letzten Jahren die politische Debatte stark beeinflusst hat. In der ideologisch und häufig von großer Unkenntnis geprägten Kritik an der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit hatte man sich unter anderem auch daran gestört, dass die (von den Parteien ernannten) Schiedsrichter ein erhebliches richterliches Ermessen bei der Auslegung gewisser Generalklauseln hatten, durch die materiell-rechtlich Investorenrechte begründet wurden. Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Vietnam will nun durch ausführliche Definitionen eingrenzen, wann staatliches Handeln als Verstoß gegen Investorenrechte qualifiziert werden kann und in welchen Fällen die politische Gestaltungsfreiheit (*freedom and right to regulate*) den Vertrauensschutz der Investoren auszuhebeln vermag.

Ständiger unabhängiger Investitionsgerichtshof

Investitionsschutz wird nicht mehr durch die üblicherweise hierfür benannten Schiedsgerichte, sondern mittels Errichtung eines neuen Investitionsgerichtshofs gewährleistet, der im Übrigen auch eine Berufungsinstanz vorhalten wird.

Im Rahmen des ständigen Investitionsgerichtshofs sollen Kammern – je nach Umfang und Komplexität der Streitigkeit – mit einem oder drei Richtern besetzt werden, die dann den Rechtsstreit zu entscheiden haben. Die jeweils zuständigen Kammern werden nach einem Rotationsverfahren ausgewählt, um mögliche Manipulation oder Einflussnahmen durch die Streitparteien zu verhindern und das Vertrauen in die Unparteilichkeit des Systems beiderseitig zu stärken. Die Richter der ersten Instanz dürfen auch als Schiedsrichter oder Parteivertreter im Rahmen anderer Investitionsschutzabkommen tätig werden.

Die EU verfolgt derzeit das politische Ziel, einen neuen ständigen multilateralen Investitionsgerichtshof zu schaffen, der mittelfristig die Kompetenzen des quasi bilateralen (noch zu errichtenden) EU-Vietnam-Investitionsgerichts übernehmen soll. Ob sich zu diesem Vorhaben weltweit hinreichend Unterstützer finden werden, ist derzeit noch völlig offen. Das Gleiche gilt auch für die administrativen Strukturen des EU-Vietnam-Investitionsgerichts, das gegebenenfalls auch eine Anbindung an das Sekretariat des Internationalen Zentrums zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (International Centre for Settlement of Investment Disputes) erfahren wird.

Fazit

Das Abkommen wird voraussichtlich im Frühjahr 2018 in Kraft treten. Bis dahin sollten alle redaktionellen Überarbeitungen und auch eine Ratifizierung erfolgt sein.

Das Abkommen ist ein wichtiger Schritt für die EU in der weiteren wirtschaftlichen Erschließung des ASEAN-Raums und bietet der EU sowie Vietnam signifikante wirtschaftliche Vorteile. Mittelfristig wird es seitens der EU darum gehen, ein umfassendes Freihandelsabkommen mit allen ASEAN-Staaten abzuschließen, das dann das EU-Vietnam-Freihandelsabkommen ersetzen wird.

Der EU ist mit dem Abkommen ein anzuerkennender Erfolg bei dem Abbau tarifärer und nicht tarifärer Handelshemmnisse gelungen. Der wechselseitige Marktzugang wird für europäische und vietnamesische Unternehmen in vielen Bereichen deutlich erleichtert, was zu einer Zunahme des Handels führen dürfte.

Im Bereich des Investitionsschutzes bleibt das Abkommen bedauerlicherweise in einzelnen Bereichen hinter dem Schutzniveau zurück, das einzelne europäische Staaten in der Vergangenheit bereits in bilateralen Investitionsschutzverträgen mit Vietnam vereinbart hatten. Es bleibt ferner abzuwarten, wie der von der EU vorangetriebene Ansatz eines ständigen Investitionsgerichts in der Praxis ausgestaltet wird.

Zu wünschen ist in diesem Zusammenhang eine rasche Zustimmung aller Mitgliedstaaten der EU, damit die Abkommen mit Singapur und Vietnam – aber auch alle zukünftigen Freihandelsabkommen – zügig in Kraft treten können.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Heiko Büsing

Tel.: +49 40 6378-2385

heiko.buesing@pwc.com

Online food sales: new safety measures

E-Commerce is changing consumer behaviour more and more. It has great influence on traditional retail and how food finds its way to our table. In conjunction with these new developments there are also new risks that need to be faced: from traditional food safety risks to fraudulent information that endanger or deceive costumers. To approach these challenges and to clarify the responsibilities within food e-commerce channels, China's Food and Drug Administration (FDA) published two measures regarding food safety and supply chain integrity. On October 1st 2016 the *Measure to Handle Online Food Safety Violations* became effective. Additionally, in February 2017 the *Draft Measure for Oversight of Online Food Services* was publicised and the public was asked for comment.

The measures address three different parties: food producers and online traders, online food service providers and 3rd party e-commerce platforms. The report *China's New E-commerce Food Safety Measures* focuses on 3rd party platforms and highlights the new regulations they are facing. It offers interesting insights on food safety responsibilities, fraudulent information, transparency, shipping and storage as well as data collection, retention and security within the context of online food sales.

China's New E-commerce Food Safety Measures

Edited by PwC China
2017, 2 pages, in English

Contacts

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

Thomas Heck

Tel: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Download

www.pwccn.com/en/food-supply/publications/china-new-e-commerce-food-safety-measures/cfda-measures-for-e-commerce-food-safety.pdf

Aviation industry – a glorious future?

Airlines in the United States and in a lot of other countries all over the world are presently reporting good results. They profit from decreasing fuel costs and increasing demand regarding passenger-traffic, which rose by 6.3 percent in 2016. The commercial airlines announced their best financial results ever; according to International Air Transport Association (IATA) figures they reported \$35.6 billion net profit in 2016. This is almost the double of the 2014 results and a positive return on invested capital the third year in a row. Is this trend going forward?

There are some developments which indicate challenging upcoming years for commercial airlines. Especially rising oil prices, an expected decrease of global traffic growth in 2017 and falling ticket prices will impede the holding of high level profits per passenger. Executives will need to rethink and improve their business strategies to approach these difficulties – and to stay competitive as well.

Considering these future challenges, the report *2017 Commercial Aviation Trends. Digitize and reassess your competitive position* deals with questions like how to handle these developments. It points out two important trends which should be kept in mind: the digitization and more specific competitive positioning. In addition, the report illustrates why it is crucial for commercial airlines to take these trends seriously to ensure good and stable results in the future.

2017 Commercial Aviation Trends. Digitize and reassess your competitive position

Edited by Strategy& China and Hong Kong
2017, 12 pages, two illustrations, in English

Contacts

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

Thomas Heck

Tel: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Download

www.pwccn.com/en/transportation/publications/commercial-aviation-trends-2017.pdf

Logistik: eine Industrie im Wandel

Im Oktober 2016 schickte Uber einen selbstfahrenden Truck namens „Otto“ auf seine erste Reise. Er brachte 50.000 Dosen Bier sicher von Fort Collins nach Colorado Springs. Anfang Dezember 2016 belieferte Amazon Prime Air den ersten Kunden mit einer Drohne. Seitdem können solche Flugkörper Pakete grundsätzlich innerhalb von 30 Minuten ab Bestellzeitpunkt zuliefern. Diese beiden Beispiele stehen stellvertretend für eine ganze Reihe von Innovationen, die die Logistikbranche im Jahr 2016 geprägt haben.

Die Branche teilt sich zurzeit in zwei Gruppen von Unternehmen auf: Zur ersten gehören Anbieter, die technische Innovationen nicht nur begrüßen, sondern selbst vorantreiben. Sie sind extrem flexibel und können sich auf Verbraucherbedürfnisse einstellen, die sich kontinuierlich ändern. Das macht sie zu strategisch wichtigen Partnern. Zur zweiten Gruppe werden Unternehmen gezählt, die derzeit noch an herkömmlichen Geschäftsmodellen und bekannten Serviceangeboten festhalten. Für sie ist es existenziell, sich in den kommenden Jahren zu strategisch wichtigen Partnern zu entwickeln, um zukünftige Margen aufrechtzuerhalten und konkurrenzfähig zu bleiben.

Der Strategy&-Report *2017 Commercial Transportation Trends. Incumbents must adapt to keep up with their customers* setzt sich mit diesen gegensätzlichen Entwicklungen auseinander und geht auf neue Trends wie Robotik und selbstfahrende Fahrzeuge in der Logistikbranche ein.

2017 Commercial Transportation Trends. Incumbents must adapt to keep up with their customers

Hrsg. von Strategy& China und Hongkong
2017, 14 Seiten, drei Abbildungen, auf Englisch

Ihre Ansprechpartner

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088

jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265

thomas.heck@de.pwc.com

Download

www.strategyand.pwc.com/media/file/2017-Commercial-Transportation-Trends.pdf

20. CEO Survey: Globalisierung und Technologie in China

Globalisierung und technischer Fortschritt haben die Geschäftswelt in den letzten 20 Jahren wie kaum ein anderer Trend beeinflusst und bedeutsame ökonomische Vorteile hervorgebracht. Doch die jüngsten politischen Entwicklungen in der westlichen Welt (die Wahl Donald Trumps, der Brexit) haben auch zum Ausdruck gebracht, dass Menschen die Globalisierung für Erscheinungen verantwortlich machen, unter denen sie leiden, darunter die sich weiter öffnende Schere zwischen Arm und Reich und der Anstieg der Arbeitslosigkeit. Forderungen nach Wandel wurden zunehmend lauter. Daran knüpft der 20. CEO Survey von PwC an, für den von September 2015 bis Januar 2016 1.300 Geschäftsführer verschiedenster Industriezweige aus 79 Ländern befragt wurden. Der Survey zeigt: Es gibt einen universellen Konsens und technologische Entwicklungen können zu erhöhter Effizienz und steigender Produktivität führen.

Mehr als die Hälfte der befragten Geschäftsführer im Raum China und Hongkong gehen davon aus, dass technologische Innovationen in den nächsten fünf Jahren einen signifikanten Einfluss auf den Wettbewerb innerhalb ihrer Industrien haben werden.

Der *20th CEO Survey China report: Leading through disruption* betrachtet vor allem die Ergebnisse aus der Befragung für China und Hongkong eingehend. Besonderes Augenmerk legen die Autoren dabei auf Unternehmenswachstum, Digitalisierung, Einfluss der Globalisierung und technologischen Fortschritt.

20th CEO Survey China report. Leading through disruption

Hrsg. von PwC China

2017, 28 Seiten, zahlreiche Abbildungen, auf Englisch

Ihre Ansprechpartner

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088

jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265

thomas.heck@de.pwc.com

Download

www.pwccn.com/en/research-and-insights/global-ceo-survey/20/china-report/20th-ceo-survey-china-cut-en.pdf

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
jurgen.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

StB Sarah Oemmelen
Deputy Manager Tax & Business Development Services
Tel.: +86 21 2323-1240
sarah.se.oemmelen@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 PDF.
Die nächste Ausgabe erscheint im April 2018.

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.

© Dezember 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.

