



China Compass

Sommer 2018

Chinas Fintech-Industrie Kooperation statt Disruption

D-Shares Leichter Zugang zu chinesischen Werten dank Deutschland-Aktien

Belt and Road Initiative Wirksamer Schutz gegen vielfältige Risiken

Cross the border Chinese investments in Belgium

Inhalt

Fokus 4

Belt and Road Initiative: geopolitische, finanzielle und operative Risiken absichern.....	4
Aufstieg der chinesischen Finanztechnologie.....	10

Investition und Finanzierung 18

Wachstum durch Technologie und Vertrauen.....	18
Deutschland-Aktien erleichtern europäische China-Investitionen.....	23
Chinese investments in Belgium: current state of play.....	26
Fighting financial crime: are Chinese companies doing enough?.....	30

Steuern und Recht 34

Nutzungsberechtigung: Neue Richtlinien erhöhen Klarheit	34
Senkung der Umsatzsteuersätze – ein weiterer Schritt in Chinas Reform der Umsatzsteuer.....	38

Perspektiven 45

Die Vernetzung der Welt, Keynes und exponentielles Wachstum	45
---	----

Service 47

Veröffentlichungen	47
Ihre Ansprechpartner der China Business Group.....	50
Impressum	51

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

wer sich für China interessiert und in diesem Land geschäftlich engagiert ist, wird eine 2.500 Jahre alte Erkenntnis leicht auch für irdische Verhältnisse als nach wie vor gültig bestätigen: „Die einzige Konstante im Universum ist die Veränderung.“ Wir teilen diese Erfahrung Heraklits und freuen uns, Ihnen die Sommerausgabe des *China Compass* in neuem Layout zu präsentieren. Wir hoffen, dass Ihnen der aktuelle Aufbau gefällt, und freuen uns auf Ihre Rückmeldung, Ihre Anregungen und Ihre konstruktive Kritik.

Überall auf der Welt – ob in China, Europa oder anderswo – sind Veränderungen an der Tagesordnung. Die Globalisierung und die enge Verzahnung aller wirtschaftlichen Aktivitäten fordern eine hohe Anpassungsfähigkeit und Flexibilität von allen Beteiligten. Die Grundlage vorausschauenden Handelns aber ist heute wie vor 2.500 Jahren, stets bestens informiert zu sein. Sie dabei zu unterstützen ist und bleibt unser Auftrag. Auch in dieser Ausgabe beleuchten unsere Autorinnen und Autoren die reformerischen Aktivitäten Chinas und deren Auswirkungen auf die deutsche und die europäische Wirtschaft.

Veränderungen gibt es nicht nur in universellen Dimensionen, sondern auch in der China Business Group. Unser German Business Group Leader in Shanghai, Jürgen Berghaus, hat das Land Ende Juli verlassen und setzt seit August seine Tätigkeiten bei PwC Stuttgart fort. Wir bedanken uns herzlich bei Jürgen für seine erfolgreiche Betreuung deutscher Unternehmen in China und Hongkong in den Bereichen Audit, Tax und Advisory. Wir wünschen ihm und seiner jungen Familie eine gesunde Heimkehr und Jürgen eine erfolgreiche Repatriierung in die Niederlassung Stuttgart. Dort wird er die Anknüpfungspunkte des X-Border-Geschäfts – vor allem mit China – gern aufgreifen. Jürgens Nachfolger in China ist Christian König. Den neuen Mann in Shanghai stellen wir Ihnen in der nächsten Ausgabe des *China Compass* vor.

Bei unseren Schweizer Kollegen heißen wir Stefan Schmid als Leiter der Asia Business Group herzlich willkommen. Er ist der Nachfolger von Felix Sutter.

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen die gesamte China Business Group.

Thomas Heck

Leiter der China Business Group
Deutschland und Europa

Stefan Schmid

Leiter der Asia Business Group Schweiz



Belt and Road Initiative: geopolitische, finanzielle und operative Risiken absichern

Die Neue Seidenstraße ist ein gewaltiges Infrastrukturprogramm, das große Chancen bietet. Unternehmen, die sich engagieren wollen, sollten sich allerdings gegen die vielfältigen Risiken absichern. Von Heiko Büsing und Maren Wibke Weigl.

Wirtschaftlicher Hintergrund

China ist nach den USA der größte Handelspartner der Europäischen Union (EU). Umgekehrt ist die EU Chinas Handelspartner Nummer eins. Der Wert dieser Handelsbeziehungen beläuft sich auf über eine Milliarde Euro – pro Tag. Ähnliches gilt für Deutschland: Im Jahr 2017 stammten 20,6 Prozent der deutschen Importe, die nicht aus der EU kamen, aus China. Umgekehrt gingen 16,4 Prozent der deutschen Exporte, die nicht für die EU bestimmt waren, nach China.

Auch im Bereich Investment gibt es viel Bewegung: 177,7 Milliarden Euro wurden 2016 als ausländische Direktinvestitionen (*Foreign Direct Investments*) aus der EU in China investiert. 45,1 Milliarden Euro flossen aus China in die Mitgliedsstaaten der EU.

Zusätzlich beflügelt wird dieses bereits sehr beeindruckende Handels- und Investitionsvolumen aktuell durch Chinas ambitionierte Belt and Road Initiative (BRI). Sie betrifft 65 Länder und damit 4,4 Milliarden Menschen (ca. 60 Prozent der Weltbevölkerung) in Asien, im Mittleren Osten, in Afrika und in Europa. Unterteilt wird diese moderne Adaption der historischen Seidenstraße in das Festlandprojekt, den „Silk Road Economic Belt“, und das maritime Projekt, die „21st Century Maritime Silk Road“.

4,4
Milliarden

60 Prozent der Weltbevölkerung sind direkt oder indirekt von BRI betroffen.

Das Ziel von BRI ist, entlang der Routen unter chinesischer Schirmherrschaft den verstärkten Marktzugang, den Handel und die Investitionstätigkeit, besonders aber den Ausbau der Infrastruktur und den kulturellen Austausch zu fördern.

Nach aktuellen Schätzungen werden sich die Investitionen, die im Rahmen von BRI getätigt werden sollen, zwischen einer und acht Trillionen US-Dollar bewegen. Das durch BRI bewegte Bruttosozialprodukt wird sich langfristig wohl auf 20 Trillionen US-Dollar (30 Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts) belaufen. Bereits jetzt sind 900 Milliarden US-Dollar in konkret geplante oder bereits begonnene Projekte in den BRI-Regionen investiert worden. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, warum BRI auch mit dem Marshallplan verglichen wird.

Zu den bereits auf den Weg gebrachten Projekten zählen neue Flughäfen, Autobahnen, Telekommunikationssysteme, Bahnstrecken, Gasleitungen und ähnliche Infrastrukturprojekte. Ihre rechtliche Grundlage sind ca. 50 zwischen China und den BRI-Staaten bereits abgeschlossene Kooperationsvereinbarungen.



Quelle: PwC Growth Market Centre (vereinfachte Illustration der Routen), Stand Frühjahr 2018 (Veränderungen im Lauf des Projekts möglich)

BRI bringt der Volksrepublik China sowohl geopolitische als auch wirtschaftliche Vorteile: Neben dem gestiegenen politischen Einfluss in der Region ist durch die Vielzahl der Infrastrukturprojekte auch ein Abbau der chinesischen industriellen Überkapazitäten (etwa in der Zement- und Stahlproduktion) möglich.

Für viele BRI-Staaten bietet das Projekt die Möglichkeit, wirtschaftlich zu wachsen und Arbeitsplätze zu schaffen, allerdings regelmäßig verbunden mit signifikanten Schulden bei (und damit auch Abhängigkeit von) China.

Chancen und Risiken für europäische Unternehmen

Europäische Unternehmen liegen zwar buchstäblich am anderen Ende der von China ausgehenden Routen („at the end of the line“), können aber durchaus neben China als potenzielle Investoren eine Schlüsselrolle spielen. Doch nicht nur als (passiver) Investor können europäische Unternehmen von Projekten entlang BRI profitieren.

Europäische Unternehmen liegen „at the end of the line“

Investitionen

Der chinesische Staat unterstützt BRI-Projekte chinesischer Unternehmen in aller Regel. Das führt grundsätzlich zu einem relativ attraktiven Risiko-Rendite-Verhältnis. Auch das Land des jeweiligen Projektstandorts wird häufig entsprechende Vereinbarungen mit dem chinesischen Staat getroffen haben und angehalten sein, die Risiken für das Projekt zu minimieren.

Zusammenarbeit im Bereich EPC-Contracts

Gerade Unternehmen mit ausgeprägter Nachhaltigkeitsexpertise können in den BRI-Schlüsselregionen mit ihrem Spezialwissen punkten. Aber auch bezüglich der Vielzahl von Infrastrukturprojekten besteht großer Bedarf an Know-how und Erfahrung. Aktuelle Beispiele umfassen etwa den Ausbau von Zugstrecken in der Mongolei oder kasachisch-chinesische Joint Ventures in den Bereichen Öl und Gas.

Projektmanagement und Anlagenbetrieb

Herausragende Merkmale von BRI sind die Multinationalität und die Abgelegenheit mancher Projekte. Lokale Unternehmen haben häufig wenig Erfahrung mit dem Management solch komplexer Vorhaben und dem operativen Betrieb von Anlagen oder Projekten zum Ausbau der Infrastruktur.

Lieferung von notwendigen Baugeräten sowie Ausrüstung und Material

Das Beispiel von General Electric (GE) zeigt die wachsende Nachfrage: Innerhalb eines Jahres verdreifachte sich allein aus der Sicht von GE der Bedarf an Ausrüstung seitens chinesischer EPC-Unternehmen. Dazu kommt der geplante, massive Infrastrukturausbau, der unter anderem Materialien wie Zement und Stahl erfordert.

Divestment

China sucht Investitionsmöglichkeiten, vor allem in strategisch interessanten Bereichen. Das bietet die Möglichkeit für Unternehmen, im Rahmen von Projekten zum Ausstieg aus der Ausbeutung fossiler Energieträger (Divestment) Beteiligungen, Tochtergesellschaften, Projekte oder bereits bestehende Anlagen zu veräußern. Im Idealfall kann auf diesem Weg auch eine strategische Partnerschaft mit einem chinesischen Unternehmen etabliert werden, die erhebliche Vorteile auf dem chinesischen Markt mit sich bringen kann.

Risiken

Hinter all diesen Projekten stehen grenzüberschreitende Investitionen, die auf vertraglichen und gesetzlichen Grundlagen beruhen. Der rechtliche Rahmen der jeweiligen Investition birgt, ungeachtet aller Chancen, auch mannigfaltige Risiken.

Viele Länder entlang des BRI-Korridors sind auch hinsichtlich ihrer Rechtsstaatlichkeit Entwicklungsländer. Damit gehen politische, wirtschaftliche und als Folge reale rechtliche Probleme einher. Die Hauptrisiken betreffen die Geopolitik, die Finanzierung und den Betrieb der Unternehmen.

Die Umsetzung und Nutzung von Infrastrukturprojekten erfolgt oft über mehrere politische Zyklen. In dieser Zeit können sich die politischen Verhältnisse dramatisch verändern und damit das ohnehin schon vorhandene politische Risiko in Zentralasien noch verschärfen.

Die Infrastruktur vieler Regionen Zentralasiens muss erst durch BRI-Projekte erschlossen werden. Investoren werden insofern in vielen Regionen Neuland betreten – mit all den Chancen und (rechtlichen) Risiken, die dazugehören.

Hinzu kommt: Solche Projekte erfordern in aller Regel ein sehr hohes Investitionskapital. Das Finanzierungsrisiko übernehmen im Rahmen von BRI derzeit vor allem China, chinesische Banken oder die von China gegründete Asian Infrastructure Investment Bank. Ein erheblicher Teil der bis 2016 investierten oder verliehenen 186 Milliarden US-Dollar stammt folglich aus China, wobei allerdings auch westliche Banken an der Syndizierung beteiligt waren.

Im Fall des Falles

Rechtliche Risiken können sich bei einem komplexen Infrastrukturprojekt auf vielen Ebenen ergeben. Im Vordergrund stehen oft vertragsrechtliche Auseinandersetzungen, die sich bei EPC-Verträgen auf technische Mängel der erbrachten Leistungen konzentrieren können. Sodann können sich bei etwaigen Joint-Venture-

Strukturen oder bei Unteraufträgen Kontroversen kommerzieller Art ergeben, die aufgrund des Projektvolumens substanzielle Bedeutung für das Unternehmen haben können. Neben diesen klassischen vertrags- oder gesellschaftsrechtlichen Risiken, die allen Projekten dieser Größenordnung anhaften, gibt es darüber hinaus in den Staaten des BRI-Korridors zusätzliche politisch-rechtliche Risiken (*Country Risks*), die den Schutz der Investitionen und Projekte vor politisch motivierter Einflussnahme betreffen. Insofern sollte sich das westliche Unternehmen von Anfang an fragen, welche völkerrechtliche Absicherung ein Projekt in einem bestimmten Land genießt.

Im Fall eines klassischen vertragsrechtlich motivierten Rechtsstreits sieht sich der europäische Investor damit konfrontiert, dass unter Umständen Gerichte eines ihm fremden (zentral)asiatischen Landes für den Fall zuständig wären, die womöglich ihm fremdes materielles Recht anwenden. Das wirft nicht nur die Frage eines „Heimvorteils“ für den Gegner auf, sondern auch die, wie ein solches Urteil andernorts vollstreckbar wäre.

Schiedsverfahren tagen an einem neutralen Ort und nicht öffentlich

Diesen Unwägbarkeiten kann mit Schiedsverfahren begegnet werden. Ein unbestreitbarer Vorteil: Statt mehrere mögliche Instanzen in einem fremden Land durchlaufen zu müssen, wird in einem einzigen nicht öffentlichen Schiedsverfahren an einem „dritten“ Ort der Streit abschließend entschieden. Durch die Wahl eines möglichst neutralen Sitzes des Schiedsgerichts können Unternehmen außerdem die prozessualen Umstände und letztlich auch den Erfolg des Schiedsverfahrens beeinflussen. In der BRI-Region beliebte Schiedsorte sind Hongkong, Singapur und Stockholm. Sie haben, historisch bedingt, eine (mehrheitlich) angelsächsische Rechtstradition und bieten verlässliche schiedsfreundliche Systeme bis hin zur grundsätzlich unkomplizierten Vollstreckung. Hongkong hat darüber hinaus durch ein Abkommen aus dem Jahr 1999 auch den Vorteil begünstigter Vollstreckung eines Schiedsspruchs auf dem chinesischen Festland. Des Weiteren kann durch die Wahl einer geeigneten Schiedsinstitution zusätzlich Einfluss auf die prozessualen Gegebenheiten genommen werden: Wählt ein europäischer Investor eine westliche oder asiatische Schiedsinstitution vergleichbarer Art, wirkt das Verfahren gleich weniger fremd.

Auch das anwendbare Recht muss für westliche Unternehmen nicht zwingend unbekanntes Terrain bleiben. Unternehmen können in einem Vertrag wählen, welches materielle Recht angewandt werden soll. Auch wenn China ein großes Interesse an der Anwendbarkeit chinesischen Rechts hat, sollten Unternehmen bei großen Infrastrukturprojekten immer anstreben, sich auf ein neutrales Recht zu verständigen.

Investitionen deutscher Unternehmen sind außerdem in nahezu allen BRI-Ländern durch bilaterale Investitionsschutzverträge (*Bilateral Investment Treaty*, BIT) völkerrechtlich gegen Enteignungen, Diskriminierungen und rechtsstaatswidrige Verschlechterungen des regulatorischen Umfelds geschützt. Zusätzlich können zwischen Investor und Zielland direkte Investitionsvereinbarungen geschlossen werden, um das Schutzniveau zu erhöhen.

Beliebte Schiedsorte sind Hongkong, Singapur und Stockholm

Das im Schiedsverfahren erwirkte Urteil hat in rechtlicher Hinsicht das gleiche Gewicht wie ein staatliches Urteil. Schiedsverfahren dürfen daher nicht mit der Mediation verwechselt werden. Ein Schiedsspruch kann vollstreckt werden. Im Vergleich mit einem staatlichen Urteil zeigt sich hier ein weiterer Vorteil. Wünscht ein erfolgreicher Kläger sein erstrittenes staatliches Urteil in einem anderen Land

als dem des urteilenden Gerichts zu vollstrecken, muss besagtes anderes Land das Urteil anerkennen. Hier kommen rechtliche Fragen der gegenseitigen Anerkennung von Urteilen und den Staaten eigene (formale) Voraussetzungen ins Spiel. Schiedssprüche profitieren dagegen vom Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vom 10. Juni 1958. Dieses Abkommen wurde bis dato von 159 Staaten ratifiziert. In diesen Staaten können, nach bemerkenswert wenigen Schritten, Schiedssprüche aus einem anderen teilnehmenden Staat wie ein Urteil des ersten Staats vollstreckt werden.

Fallbeispiel eines Schiedsverfahrens in China

Die Gestaltung von Schiedsverfahren unterliegt in der chinesischen Praxis in vielen Bereichen gewissen Einschränkungen und Besonderheiten, etwa durch spezifische Voraussetzungen für Schiedsrichter oder eine strengere Auslegung von politischen Hemmnissen (*Public Policy*) bei der Vollstreckung.

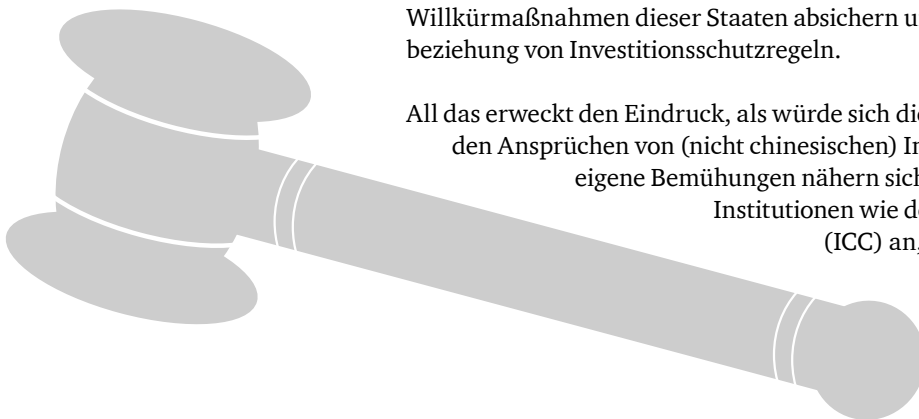
Nichtsdestotrotz ist China als Mitgliedsstaat des Anerkennungs- und Vollstreckungsübereinkommens von 1958 an dessen Regeln gebunden. Hieraus ergibt sich unter anderem die Verpflichtung der chinesischen Gerichte, Entscheidungen von Schiedsgerichten der übrigen Mitgliedsstaaten anzuerkennen und zu vollstrecken.

Der Oberste Volksgerichtshof Chinas hat in diesem Zusammenhang eine Vorlagepflicht für die zuständigen lokalen chinesischen Gerichte eingeführt, wenn diese die beantragte Vollstreckung eines ausländischen Schiedsspruchs ablehnen wollen. Dadurch soll die Rechtssicherheit für den Antragsteller erhöht und Lokalprotektionismus entgegengetreten werden.

Im Unterschied zur Mediation kann ein Schiedsspruch vollstreckt werden

Ferner gab es in den vergangenen Jahren verschiedene Schritte, die eine Annäherung an die gewohnten westlichen Standards mit sich gebracht haben. So hat die führende chinesische Schiedsinstitution, die China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC), im Oktober 2017 Verfahrensregeln für Investitionsschutzverfahren in China veröffentlicht. Sie verdeutlichen: China verändert aktuell seine Haltung gegenüber Konflikten zwischen Investoren und dem Staat (*Investor-State-Disputes*). In der Vergangenheit stand die Volksrepublik dem Investitionsschutz durchaus kritisch gegenüber. Da nun aber auch zahllose chinesische Unternehmen große Infrastrukturprojekte in den BRI-Staaten verwirklichen, scheint sich ein Sinneswandel zu vollziehen. Auch China will seine Investitionen in Zentralasien, Osteuropa und Afrika gegen politisch motivierte Willkürmaßnahmen dieser Staaten absichern und drängt daher auf die Einbeziehung von Investitionsschutzregeln.

All das erweckt den Eindruck, als würde sich die strengere Rechtstradition Chinas den Ansprüchen von (nicht chinesischen) Investoren teilweise öffnen. Chinas eigene Bemühungen nähern sich denen etablierter westlicher Institutionen wie der Internationalen Handelskammer (ICC) an, die im März 2018 ankündigte, ihr Streitbelegungsverfahren im Hinblick auf BRI-Konflikte weiterzuentwickeln.



Unabhängig von dieser schrittweisen Konvergenz ist zu berücksichtigen, dass sich China in erster Linie selbst als gestaltende Führungsmacht sieht, die auch den Anspruch hat, rechtliche Standards in ihrer Einflussphäre zu definieren und dabei chinesische Vorstellungen durchzusetzen. So hat die CIETAC eine Außenstelle in der Sonderverwaltungszone Hongkong etabliert, die – auf Basis der von den Briten seinerzeit in Hongkong eingeführten hohen rechtsstaatlichen Standards – daran mitwirkt, dass die CIETAC-Schiedsgerichtsbarkeit breitere internationale Bedeutung erlangt. Neben der CIETAC bemühen sich derzeit auch weitere chinesische Schiedsinstitutionen wie das Beijing International Arbitration Centre (BIAC) um Anteile im prestigeträchtigen internationalen Streitbeilegungsgeschäft. Die Wuhan Arbitration Commission hat überdies 2016 einen „One Belt One Road Arbitration Court“ eingerichtet, der speziell auf BRI-Fälle ausgerichtet werden soll.

China hat Investorenrechte stärker im Fokus

Chinas Interesse an einem Gelingen von BRI wirkt wie ein Katalysator für die Anerkennung der (internationalen) Schiedsgerichtsbarkeit in China: Ausländische Investoren und Geschäftspartner im Rahmen von BRI-Projekten müssen darauf vertrauen können, dass die vereinbarten Streitbeilegungssysteme wirksam und effizient sind. Schiedsurteile müssen ohne größere Verzögerungen in China und den BRI-Staaten vollstreckt werden können, um das Vertrauen der involvierten Unternehmen nicht zu gefährden.

Fazit

BRI birgt absehbar nach heutigen Maßstäben unvergleichliche Chancen, auch für europäische Investoren. Bereits in der Frühphase eines Projekts sollte sorgfältig geprüft werden, welche vertraglichen und völkerrechtlichen Absicherungsmöglichkeiten bestehen, um so durch kluge Gestaltung den optimalen Schutz zu erlangen. Neben den rechtlichen Fragen empfiehlt es sich, auch umfassende Informationen über die Besonderheiten der Marktsituation in den jeweiligen BRI-Ländern einzuholen, um auf dieser Grundlage sachgerecht über die Chancen und Risiken entscheiden zu können. Das PwC Growth Market Center und PwC Legal unterstützen bei allen wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen rund um die Welt.



Kontakt

Dr. Heiko Büsing

Tel.: + 49 40 6378-2385

heiko.busing@de.pwc.com

Aufstieg der chinesischen Finanztechnologie

Innerhalb kurzer Zeit ist China zum größten Markt für Finanztechnologie (Fintech) der Welt geworden. Der Beitrag informiert Sie über den Sektor, die Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren sowie seine Chancen und Risiken. Von James Chang, Yuqing Guo, Jürgen Berghaus und Sebastian L. Sohn.

Fintech-Industrie: Annäherung von China und Europa

Europa verfolgt Chinas Erfolge in vielen Industriesektoren seit etlichen Jahren ebenso aufmerksam wie das zunehmende weltpolitische Gewicht des Lands. Seine Internetindustrie aber erhält erst langsam die Aufmerksamkeit, die ihr aufgrund ihrer Innovationsfähigkeit, Entwicklungsgeschwindigkeit und Größe – sowohl des Markts als auch der führenden Internetunternehmen – gebührt.

Das gilt besonders für den chinesischen Fintech-Sektor. Er setzt sich zusammen aus den in China omnipräsenten Mobile-Payment- und Wealth-Management-Giganten und aus innovativen kleineren und mittelgroßen Unternehmen, die in ihrer jeweiligen Marktnische erfolgreich spezifischen Kundenbedürfnissen gerecht werden.

In diesem Umfeld rücken der chinesische und der europäische Fintech-Sektor durch grenzüberschreitende Expansionen und Investitionen enger zusammen: Alipay kam bereits 2016 auf den europäischen Markt. Im März 2018 überraschte Tencents aufsehenerregende Beteiligung an N26, der „mobilen Bank“ und einem der bekanntesten deutschen Fintech-Unternehmen, offenbar nicht wenige europäische Branchenexperten. Wenige Wochen später, im April 2018, kündigten JD.com und der Versicherungskonzern Allianz eine langfristige Partnerschaft auf dem chinesischen Markt an.

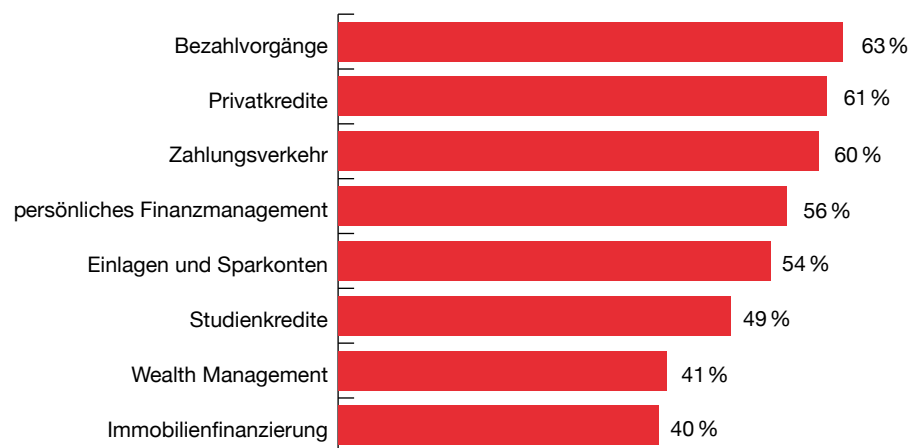
Größter Fintech-Markt der Welt

Dank seines Bevölkerungsreichtums, innovativer Unternehmer sowie innovationsaffiner Kunden ist China, was die Zahl der Nutzer betrifft, der größte Fintech-Markt der Welt geworden. Chinas erstes Fintech-Forschungsinstitut, das Fintech Lab der Tsinghua People's Bank of China School of Finance, klassifiziert die entstandenen Fintech-Produkte und -Dienstleistungen in vier Kategorien:

- Digitale Transformation traditioneller Geschäftsmodelle: Onlinebanking, Onlinebrokerage sowie digitale Elemente im traditionellen Versicherungsgeschäft
- Internetbasierte Finanzdienstleistungen: Onlineabsatz und -verwaltung von Fondsinvestments, Wealth-Management-Produkten und Konsumentenkrediten sowie die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen
- Neue Fintech-Geschäftsmodelle, unter anderem Zusammenführung privater Kreditgeber und -nehmer (Peer-to-Peer-Lending) und Schwarmfinanzierung (Crowdfunding)
- Fintech-basierte Informationsbereitstellung, unter anderem in Form von gemeinschaftlichen Investmentansätzen, sozialen Netzwerken mit Finanzfokus, (intelligenter) Finanzproduktsuche, persönlichem Finanzmanagement oder (Weiter-)Bildungsangeboten

Aus der Perspektive der Konsumenten haben Fintech-basierte Serviceangebote viele traditionelle Bankdienstleistungen übernommen und diese nahezu ersetzt. Weite Teile der Bevölkerung über alle Altersklassen hinweg akzeptieren und nutzen diese Angebote regelmäßig. Besonders bei Bezahlvorgängen, im Zahlungsverkehr, bei Krediten und im persönlichen Finanzmanagement haben sich Fintech-Angebote weitreichend etabliert.

Abb. 1 Für diese Finanzdienstleistungen nutzen Konsumenten in China Fintech



Quelle: PwC Global FinTech Survey China Summary 2017

Die breite Akzeptanz gegenüber Fintech-Dienstleistungen und -produkten hat dazu geführt, dass sich in China einige der wertvollsten Fintech-Giganten entwickelt haben. Darüber hinaus ist sie ein wesentlicher Grund, warum China ein attraktiver Standort für innovative Fintech-Start-ups und -Projekte wurde und damit auch strategische und Finanzinvestments von Investoren aus anderen Teilen der Welt anlockte.

Fintech-Boom aufgrund günstiger Rahmenbedingungen

Zwei wesentliche Effekte kennzeichnen Chinas heutigen Finanzdienstleistungsmarkt: eine schnelle und breite Akzeptanz von Innovationen seitens der Kunden und ein „Anbietermix“ aus etablierten Internetgiganten, Start-ups und traditionellen Finanzunternehmen.

Aus der Perspektive der Kunden lösen Fintech-Dienstleistungen viele Alltagsprobleme und bringen dabei den Bewohnern ländlicher Regionen außerhalb der hoch entwickelten Städte einen nicht selten erstmaligen Zugang zu bestimmten Finanzdienstleistungen. Ermöglicht wird das durch die geringen Grenzkosten für die Skalierung technologiebasierter Dienstleistungen und Chinas politische Bestrebungen, auch entlegenen Gebieten den Zugang zu Internet und Mobilfunk zu ermöglichen. Dadurch wurden Onlineservices, die ursprünglich für die Zielgruppe der wohlhabenden und innovationsaffinen Stadtbewohner entwickelt worden waren, für alle 751 Millionen Internetuser in China zugänglich. Weiteres Wachstumspotenzial besteht, wenn die Internetabdeckung in den ländlichen Regionen in den nächsten Jahren weiter verbessert wird.


 34%

Nur rund jeder dritte Landbewohner nutzt das Internet, unter den Städtern sind es zwei von drei.

Vielen westlichen Besuchern drängt sich der Eindruck auf, China habe auf dem Weg vom Bargeld zum Smartphone als bevorzugte Zahlungsmethode das Zeitalter der Kreditkarten übersprungen. Das gilt mittlerweile sowohl für Online- als auch für Offlineeinkäufe. Während die meisten europäischen Länder noch nach einem übergreifenden technischen Standard mit weitverbreiteter Akzeptanz suchen, unterstützt nahezu jedes Geschäft in Chinas Städten des ersten Rangs (*tier one*) und darüber hinaus heute das Bezahlen per Alipay oder WeChat. Es erfolgt mithilfe von QR-Codes, die eine schnelle und leicht zu implementierende Alternative zur vergleichsweise teuren Nahfeldkommunikations- (NFC) oder zu Kartenzahlungsinfrastrukturen sind. Der Erfolg dieser Lösung, die ein einfaches Bezahlen und Überweisen ermöglicht, ist ein herausstechendes Beispiel für den Umgang mit einem unerfüllten Kundenbedürfnis. Den etablierten Banken in China war es jedenfalls zuvor nicht gelungen, diesen Markt ausreichend zu bedienen, was letztlich branchenfremden Anbietern den Markteintritt erleichterte.


 i

Wie Mobile Payment in China funktioniert

Je nach System scannt entweder der Händler den von der Payment-App des Kunden generierten QR-Code oder der Kunde scannt einen physisch angebrachten QR-Code des Händlers und gibt den fälligen Betrag ein. Die Freigabe erfolgt per PIN oder Fingerprint. Das Endgerät des Händlers (das kann die Kasse oder das Smartphone sein) bestätigt dann den Geldeingang.

Nutzer, die sich bei Alipay oder WeChat registriert haben, können an andere Nutzer im jeweiligen System Geld senden oder Zahlungen anfordern. Eine Restaurantrechnung beispielsweise kann mit WeChat bezahlt und unmittelbar auf alle anderen Teilnehmer des Essens aufgeteilt werden, die dann den auf sie entfallenden Anteil nur noch zur Zahlung freigeben.

Nicht einmal 15 Jahre nach der Gründung von Alipay – zum Vergleich: das US-Unternehmen PayPal wurde 1998/1999 gegründet – integrieren die Payment-Riesen Ant Financial (Alipay) und Tencent (WeChat) Finanzdienstleistungen geräuschlos in den Alltag ihrer Nutzer: mehr als 600 Millionen bei WeChat und 520 Millionen bei Alipay. Neben Zahlungen und Zahlungsverkehr umfasst ihre Produktpalette unter anderem Geldanlagen, Kredite und Scoringfunktionen, Reisebuchungen und Zahlungen von Telefon- und Versorgerrechnungen, aber auch Discountcoupons oder Prämien für Online- und Offlineshopping.

Diese Entwicklungen erfuhren weitreichende politische Rückendeckung und ein wohlwollendes regulatorisches und aufsichtsrechtliches Umfeld. Während europäische Regulierungs- und Aufsichtsbehörden dazu tendieren, neu entstehenden Märkten frühzeitig einen regulatorischen Rahmen zu geben, genießen chinesische Pionierunternehmen zunächst größere Freiräume. Dadurch können sie Innovationen früher in marktfähige Produkte und Dienstleistungen überführen und somit vergleichsweise schnell wachsen. Allerdings setzen Chinas Regulierungsbehörden häufig strenge Regeln in Kraft, sobald steigende Risiken gesehen werden.

Zuletzt erfolgte ein solcher regulierender Eingriff im Micro-Lending-Markt: In mehrjährigem starkem Wachstum sind verschiedene neue technologiegetriebene Geschäftsmodelle und -prozesse entstanden, mit durchaus positiven Auswirkungen auf den Markt der Kleingewerbe- und Konsumentenkredite sowie der finanziellen Inklusion bis dahin unterversorgter Teile der Bevölkerung. Auf der anderen Seite gab es jedoch auch Übertreibungen und fragwürdiges Geschäftsgebaren. Als Reaktion darauf wurde 2017 schließlich die Aufsicht intensiviert. Eine strengere Regulierung von Micro-Lending-Unternehmen folgte 2018, die unter anderem auf einen erhöhten Kunden-, Kreditgeber- und Investorenschutz abzielt und damit Risiken im Gesamtmarkt reduzieren soll. Während Branchenexperten einen signifikanten Rückgang bei der Zahl der Micro-Lending-Anbieter erwarten, werden technologische Entwicklungen und Prozessinnovationen im Kredit- und Verbriefungsgeschäft ebenso wie neue Scoringansätze auch dann weitergenutzt, wenn ihre Entwickler die Branchenbereinigung nicht überleben.

Während chinesische Konsumenten offen für neue Angebote und die Integration neuer technischer Lösungen in ihren Alltag sind, brauchen europäische Verbraucher meist mehr Zeit, um entsprechende Innovationen anzunehmen. Dank der hohen Marktsättigung bei Finanzdienstleistungen in Europa konkurrieren neue Angebote häufig mit etablierten Produkten und werden dabei kritisch von potenziellen Nutzern, Regulierungsbehörden sowie Medien und Öffentlichkeit beäugt.

Fintech-Märkte in Europa sind wesentlich kleiner als in China: Neben der deutlich geringeren Population ist Europas „einheitlicher“ Finanzdienstleistungsmarkt noch immer relativ fragmentiert. Ursachen dafür sind Sprachgrenzen, unterschiedliches Kundenverhalten sowie Abweichungen in der technischen Infrastruktur sowie im politischen und regulatorischen Umfeld. Dadurch stehen Anbieter in Europa nahezu unausweichlich vor der Entscheidung, entweder die Anpassungskosten für den Eintritt in jeden nationalen Markt zu tragen oder sich auf eines oder wenige Länder zu konzentrieren. Letzteres führt dann zu einer entsprechend geringeren Zahl potenzieller Kunden. Im Gegensatz dazu können Start-ups in China ihre Leistungen vergleichsweise unkompliziert auf dem gesamten Festland anbieten und damit auf einen Schlag eine große Zahl potenzieller Nutzer ansprechen und entsprechende Skaleneffekte realisieren.

In Europa sind Datenschutz- und Sicherheitsbedenken der Verbraucher – mit Blick auf tatsächliche wie auf wahrgenommene Risiken und Bedrohungen – zentrale Herausforderungen (nicht nur) für Fintech-Unternehmen. Demgegenüber spielen solche Erwägungen in China nur eine untergeordnete Rolle. Dem Spannungsverhältnis, innovative Lösungen schnell einzuführen, parallel aber Risiken zu vermeiden, scheinen chinesische Unternehmen, Behörden und Kunden mit einer im direkten Vergleich höheren Risikobereitschaft zu begegnen.

Chinas Rahmenbedingungen führten schließlich zu einer äußerst günstigen Ausgangsposition für smarte, innovative und gleichzeitig wagemutige Entrepreneure und Investoren in der chinesischen Fintech-Industrie. Sie haben sich zum Ziel gesetzt, den nach Anzahl potenzieller Kunden größten einheitlichen Finanzdienstleistungsmarkt der Welt zu bedienen.

11
Billionen

Transaktionen im Wert von 11 Billionen Euro wurden in den ersten zehn Monaten des Jahres 2017 mobil getätigt.

Von der „goldenen Dekade“ in eine ungewisse Zukunft

Der „The winners take it all“-Effekt

Eines der Charakteristika entwickelter digitaler Märkte ist oft eine vergleichsweise hohe Konzentration der Marktanteile. Während die vier größten Banken in China zusammen rund 50 Prozent des Markts bedienen, halten die Marktführer in digitalen Märkten, häufig nur ein oder zwei Unternehmen, regelmäßig einen kombinierten Marktanteil von mehr als 80 Prozent. Dieser „Die Sieger gewinnen alles“-Effekt kann auf globaler Ebene in verschiedenen (Teil-)Märkten für Internetangebote beobachtet werden, aber auch bei bestimmten Fintech-Dienstleistungen in China, beispielsweise im bereits dargestellten Payment-Markt. Es bleibt zu beobachten, inwiefern vergleichbare Effekte auch in anderen (Teil-)Märkten eintreten und wie Regulierungs- und Aufsichtsbehörden darauf reagieren werden.

Kooperation statt Disruption

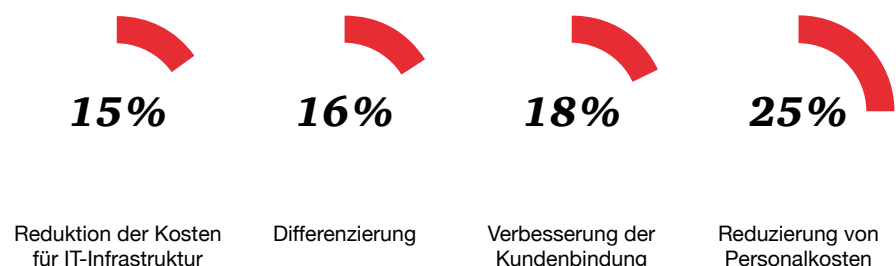
Während Tencent und Ant Financial den Online- und Offline-Payment-Markt, zum Teil auch die Geldanlage, quasi revolutioniert haben und Micro-Lending-Unternehmen zuvor unterversorgte Kunden in erheblichem Maß erreichen konnten, blieb eine weitere vergleichbare Disruption danach bislang aus. Tatsächlich scheinen solche Tendenzen, bei denen stark wachsende Innovationen etablierte Geschäftsmodelle vom Markt verdrängen, mittlerweile von Kooperationsansätzen abgelöst zu werden.

Wie auch in zahlreichen europäischen Märkten reagieren Chinas etablierte Banken auf den Aufstieg von Wettbewerbern im Fintech-Sektor mit Investitionen in ihre eigene Digitalisierung sowie in Fintech-Unternehmen, aber auch mit Kooperationen mit führenden Technologieunternehmen.

2017 kündigte die China Construction Bank eine Kooperation mit Alibaba (Chinas größtem E-Commerce-Unternehmen und eng verbunden mit Ant Financial) an. Die Industrial and Commercial Bank of China bildet eine Partnerschaft mit JD.com (Chinas zweitgrößtem E-Commerce-Unternehmen). Die Agricultural Bank of China kooperiert mit Baidu (Chinas Google-ähnlichem Internet- und Technologieunternehmen) und die Bank of China mit Tencent (Internet- und Medienkonzern, Mutter von WeChat).

Diese Bemühungen zielen darauf ab, das Kundenbedürfnis nach einfach nutzbaren Finanzdienstleistungen durch den Einsatz technischer Innovationen in Verbindung mit langjähriger Erfahrung im Bereich Finanzdienstleistungen zu befriedigen.

Abb. 2 Erwartete Chancen aus dem Erfolg von Fintech



Quelle: PwC Global FinTech Survey China Summary 2017

32%

Chinesische Unternehmen investieren fast ein Drittel ihres Umsatzes in Fintech-bezogene Projekte.

Kleinere Banken – die nach europäischen Maßstäben bereits als „groß“ gelten würden – können ebenso von den Entwicklungen der Partnerschaften von Bank- und Techgiganten profitieren, wenn sie deren Lösungen und Plattformen als „Services“ nutzen. Neben verschiedenen technischen Entwicklungen ist hier speziell die Verbreitung sogenannter Financial Clouds hervorzuheben: Mit entsprechendem politischem Rückenwind (durch den 13. Fünfjahresentwicklungsplan für Informationstechnologie im Bankensektor) entstand eine Infrastruktur, die große und kleine, traditionelle und neue Wettbewerber gleichermaßen bedient und es ihnen damit ermöglicht, sich auf ihre marktorientierte Differenzierungsstrategie zu konzentrieren.

Investitionen in Digitalisierung

Während Banken und andere etablierte Finanzdienstleister weltweit Innovationen sowohl durch interne Digitalisierungsprojekte als auch durch Investitionen in Fintech-Unternehmen suchen, investiert Chinas Finanzindustrie mehr als das Doppelte des globalen Durchschnitts (in Relation zum Umsatz) in entsprechende Initiativen. Dabei erwarten sie eine jährliche Rendite von 38 Prozent, fast das Doppelte des globalen Durchschnitts (20 Prozent) und deutlich mehr als die in Europa erwarteten 14 Prozent Rendite.

Chancen und Risiken

Der PwC FinTech Survey zeigt: Entscheider in China erachten die Erweiterung von Produkten und Services als zentrale Chance der Finanztechnologie. Gleich dahinter folgen die Ziele, neue Kunden zu gewinnen und die vorhandenen Daten (besser) zu nutzen. Das reflektiert die charakteristische Spaltung des chinesischen Markts, bei der sich die teilweise unterversorgte Landbevölkerung (neue Kunden) und die bequemlichkeitssteigernde Services nachfragende Stadtbevölkerung (Data Analytics) gegenüberstehen.

Die zunehmende Verfügbarkeit von kunden- und verhaltensbasierten Informationen, der Bedarf, diese systematisch im Kontext von Finanzdienstleistungen zu nutzen (beispielsweise für Credit Scoring in einem wachsenden Markt für gewerbliche und Konsumentenkredite), und ein vergleichsweise lockerer Umgang mit Datenschutz seitens des Regulators und der Bevölkerung werden zu neuen Data-Analytics-basierten Lösungen in der Zukunft führen. Vor diesem Hintergrund investieren Start-ups sowie etablierte Internet- und Fintech-Unternehmen derzeit massiv in ihre Data-Analytics-Fähigkeiten ebenso wie in Forschung und Entwicklung im Bereich künstliche Intelligenz.



Download

Der *PwC Global Fintech Survey 2017 – China* enthält die Ergebnisse der Befragung von 125 Entscheidern in Festlandchina sowie 1.300 Interviews aus 71 Ländern auf globaler Ebene: www.pwccn.com/en/industries/financial-services/publications/global-fintech-survey-china-summary-2017.html

38%

schnellere Reaktion
auf Wettbewerber

52%

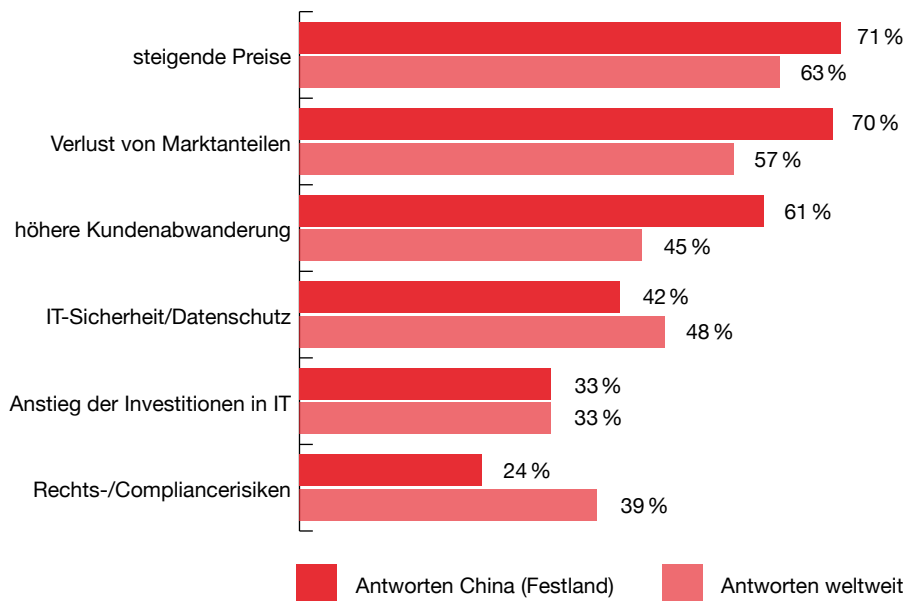
Nutzung bestehender
Daten und Data Analytics

60%

Ausbau des
Kundenstamms

77%

Erweiterung von
Produkten und Services

Abb. 3 Risiken, die aus dem Erfolg von Fintech erwachsen

Quelle: PwC Global FinTech Survey China Summary 2017

Die Flexibilität und Offenheit der chinesischen Nutzer gegenüber Fintech-Angeboten in der Vergangenheit führt einerseits zu einer innovationsfreudigen Atmosphäre und zu einem starken Wachstum von Fintech-Services. Andererseits kann diese Einstellung für traditionelle Banken und etablierte Fintech-Unternehmen auch zur Bedrohung werden. 70 Prozent der chinesischen Teilnehmer an der Studie befürchten einen Verlust von Marktanteilen (verglichen mit 57 Prozent weltweit) und 61 Prozent rechnen mit einem Schrumpfen ihrer Kundenbasis (weltweit nur 45 Prozent).

In den strategischen Überlegungen chinesischer Führungskräfte spielen rechtliche und Compliancerisiken ebenso wie Informationssicherheit und Datenschutz – Risiken, die weltweit als sehr wichtig erachtet werden – nur eine untergeordnete Rolle.

Fintech-Hubs

Während viele größere Städte in Europa darum wetteifern, zu Europas wichtigsten Fintech-Hubs zu zählen, haben sich in China vier Städte herauskristallisiert, die zur Heimat der relevantesten Fintech-Aktivitäten im Land geworden sind: Beijing, Shanghai, Hangzhou und Shenzhen. Unter einer Vielzahl von Faktoren, die zu dieser Entwicklung geführt haben, stechen drei Gemeinsamkeiten besonders heraus:

- Ein für Innovationen offenes oder sogar förderliches politisches Umfeld heißt technologische Innovation willkommen und unterstützt entsprechendes Unternehmertum.
- Talente mit Expertise in technologischen Fragen, Finanzdienstleistungen oder – idealerweise – in beiden Kompetenzfeldern sind verfügbar. Herausragende Universitäten können diesen Faktor begünstigen, ebenso wie Spill-over-Effekte von führenden Unternehmen beider Industrien.
- Verfügbarkeit von Kapital: Fintech-Unternehmen in der Start-up- oder einer frühen Entwicklungsphase, die nicht von einem kapitalstarken etablierten Unternehmen finanziert werden, benötigen Zugang zu Kapital und Investoren. Kapital selbst ist mobil und Kontakt zu Investoren ist (theoretisch) standortunabhängig. Dennoch scheint es für Unternehmen in den etablierten Fintech-Hubs einfacher, den passenden Kapitalzugang zu finden, beispielsweise über strategische Investoren oder Partnerschaften mit Unterstützung in der Geschäfts- oder der technischen Entwicklung.

Fazit

Aus der Beobachtung von Chinas Fintech-Sektor in den letzten Jahren lassen sich drei zentrale Schlussfolgerungen ziehen:

1 *Größe des Markts und Skalierbarkeit sind Erfolgsfaktoren*

Einer der zentralen Faktoren der Erfolgsgeschichte ist die Zusammensetzung des Markts mit nach Bequemlichkeit strebenden finanzkräftigen Nutzern auf der einen und zuvor mit Finanzdienstleistungen unterversorgten neuen Kunden in ländlichen Regionen auf der anderen Seite. Berücksichtigt man zudem die Größe des Markts in einem Land mit rund 1,4 Milliarden Einwohnern und die vergleichsweise leichte Skalierbarkeit internetbasierter Services, wird deutlich: Diese Rahmenbedingungen waren und sind eine einzigartige Chance für Fintech-Unternehmen.

Obwohl es nach wie vor erhebliche Potenziale gibt, etwa in Form noch unterversorgter Bürger im Kontext der weiterhin steigenden Verbreitung von Internet und Smartphones, ist der Wettbewerb in den Bereichen Produkte und Dienstleistungen bereits deutlich schärfer geworden.

2 *Das Internet ist global, Finanzdienstleistungsmärkte sind es nicht*

Trotz fortgeschrittener Digitalisierung und Globalisierung unterscheiden sich die Finanzdienstleistungsmärkte der Länder und Jurisdiktionen noch immer sehr deutlich. Verschiedene Rechtsrahmen sowie Unterschiede bei regulatorischen Anforderungen, Kundenpräferenzen und Industriestandards erfordern auch von Fintech-Unternehmen, ihre Dienstleistungen entsprechend zu „lokalisieren“. Vor diesem Hintergrund kann eine Internationalisierungsstrategie durch Investitionen in lokale Fintech-Unternehmen mit einem kompatiblen Geschäftsmodell eine valide Option für große Anbieter sein, die vor einer lokalen Anpassung ihres eigenen Geschäftsmodells zunächst zurückschrecken.

3 *Technologie ermöglicht Differenzierung, ersetzt aber keine Strategie*

Technologie ist ein zentraler Treiber in der Entwicklung von Angeboten im Segment Finanzdienstleistung. Dabei gleichen die grundsätzlichen strategischen Erwägungen von Fintech-Unternehmen und „digitalisierten“ Banken den Fragen, mit denen sich Banken traditionell in ihrer Strategiefindung beschäftigen:

- Wie positioniert sich das Unternehmen in seinen Zielmärkten?
- Wie werden die Bedürfnisse der Zielkunden erfüllt?
- Welches sich differenzierende Kundenerlebnis wird als Alleinstellungsmerkmal oder Teil der Differenzierungsstrategie angestrebt?
- Wie werden all diese Aspekte in eine nachhaltige Profitabilität und Überlebensfähigkeit des Unternehmens überführt?

Diese Fragen werden Fintech-Unternehmen ebenso wie Banken und traditionelle Finanzdienstleister in ihrer Unternehmens- und Geschäftsstrategie beantworten müssen – in China wie in Europa. Eines steht dabei außer Frage: Eine nachhaltige kundenfokussierte Strategie kann nicht ohne Berücksichtigung technologischer Entwicklungen und ebenso wenig ohne die Berücksichtigung von Markt- und Produktexpertise entwickelt werden.



Kontakt

James Chang

Tel.: +86 10 6533-2755
james.chang@cn.pwc.com

Yuqing Guo

Tel.: +86 21 2323-2655
yuqing.guo@cn.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel.: +49 160 96298937
j.berghaus@de.pwc.com

Sebastian L. Sohn

Tel.: +852 2289-312
sebastian.sohn@hk.pwc.com

Wachstum durch Technologie und Vertrauen

Welche Strategien verfolgen Vorstände chinesischer Unternehmen angesichts des sich wandelnden globalen Gefüges? Die Ergebnisse des aktuellen CEO Survey geben Auskunft.

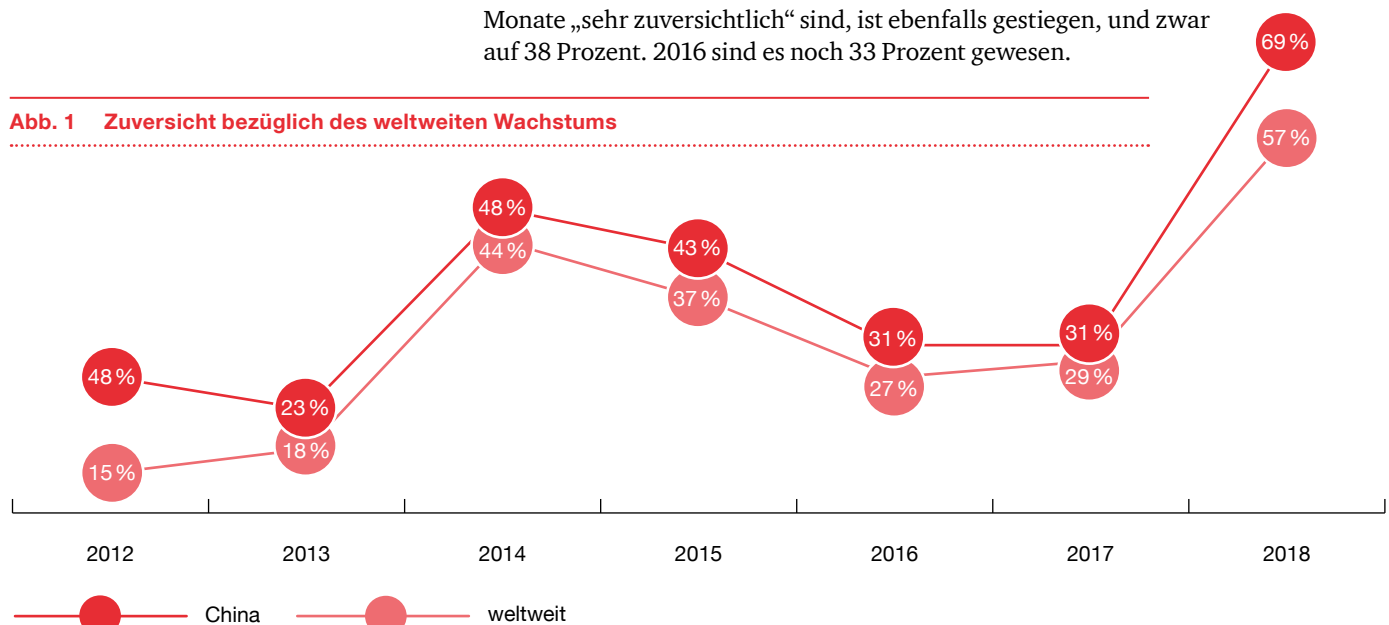
Von Jürgen Berghaus.

Die Globalisierung hat im letzten Jahr einen Verlauf genommen, den wenige erwartet hatten. Während die ungebremst fortschreitende Verbreitung digitaler Technologien geografische Grenzen überschreitet, haben innenpolitische Umstände westliche Wirtschaftsräume wie die USA und die Europäische Union (EU) dazu veranlasst, ihre Grenzkontrollen zu verstärken und ihre globalen Verpflichtungen zu überprüfen. Diese Entwicklungen und eigene Initiativen wie das Langzeitprojekt Belt and Road Initiative haben den Einfluss Chinas auf globaler Ebene deutlich verstärkt. Mitten in diesem Wandel der Weltordnung hat PwC erneut die Stimmung von Führungskräften gemessen – in der 21. Auflage des CEO Surveys, der jährlich durchgeführt wird. Die Kernthemen des 21. CEO Survey China Reports sind Handel und Globalisierung, Vertrauen und Besitz sowie Technologie und Talent. PwC ließ rund 195 Führungskräfte verschiedener Branchen aus Festlandchina und Hongkong befragen. Dieser Artikel fasst einige Highlights des Berichts für Sie zusammen.

Optimismus in das globale und inländische Wachstum

Die Weltwirtschaft erzielte im Geschäftsjahr 2017 ihr bestes Ergebnis seit der Rezession im Jahr 2010 und das größte Wachstum. Im Inland verlagert China seinen Fokus von einer export- und investitionsgeführten hin zu einer von Konsum, Innovation und Dienstleistungen angetriebenen Wirtschaft. Der 21. PwC CEO Survey ergab: 69 Prozent der Führungskräfte in China glauben, dass sich das globale Wirtschaftswachstum in den nächsten zwölf Monaten verbessern wird. Dieser Wert liegt damit deutlich höher als der der beiden Vorjahre – damals hatte er jeweils 31 Prozent betragen. Der Anteil der chinesischen Führungskräfte, die hinsichtlich ihrer Umsatzwachstumsaussichten für die nächsten zwölf Monate „sehr zuversichtlich“ sind, ist ebenfalls gestiegen, und zwar auf 38 Prozent. 2016 sind es noch 33 Prozent gewesen.

Abb. 1 Zuversicht bezüglich des weltweiten Wachstums





69%

Gut zwei Drittel der Führungskräfte rechnen mit höherem Wirtschaftswachstum.

Danach befragt, welcher Markt für sie attraktiver ist, übernehmen die USA Platz eins, während Chinas Attraktivität aufgrund seiner Wachstumsaussichten weiter hoch bleibt. Führungskräfte in China und weltweit glauben: Die Welt wird sich in Richtung größerer Fragmentierung, regionaler Handelsblöcke und eines freien und offenen Zugangs zum Internet entwickeln.

Verschiedene Geschäftsanliegen und Wachstumsstrategien

Das Vertrauen in die Wirtschaft ist nach wie vor hoch. Darauf angesprochen, welche geschäftlichen oder politischen Anliegen ihnen sonst auf den Nägeln brennen, nannten die Führungskräfte in China vor allem die folgenden.

90 Prozent der Führungskräfte führten Cyberbedrohungen, die Geschwindigkeit des technologischen Wandels, die Verfügbarkeit von Schlüsselqualifikationen und das sich ändernde Verbraucherverhalten an. Als die größten wirtschaftlichen, politischen, sozialen und ökologischen Herausforderungen für die Wachstumsaussichten der Unternehmen in China identifizierten die Befragten Überregulierung, geopolitische Unsicherheit und soziale Instabilität.

Cyberkriminalität bedroht Wachstum

Auf die Frage, welche Strategie sie in den nächsten zwölf Monaten wählen werden, um das Unternehmenswachstum und die Rentabilität in einem komplexen Geschäftsumfeld zu fördern, nannten nahezu zwei von drei Befragten (64 Prozent) eine neue strategische Allianz oder ein Joint Venture. Ihre Anlagestrategien wollen 89 Prozent in Initiativen wie Belt and Road, dem Supermetropolprojekt Beijing-Tianjin-Hebei und der Greater-Bay-Area-Initiative verankern.

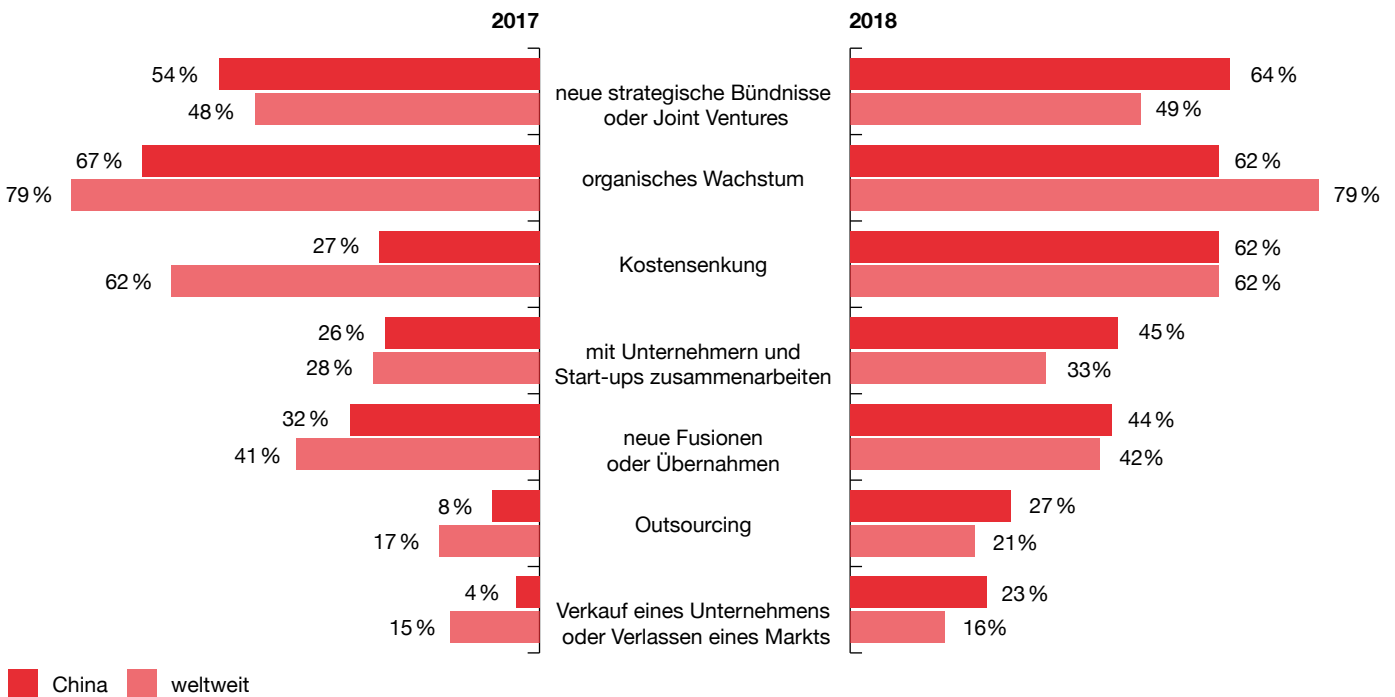
Dabei ist anzumerken: Der Anteil der CEOs in China, die Unternehmenswachstum und Rentabilität steigern wollen, ist deutlich gestiegen, und zwar um 19 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr, und die Führungskräfte setzen dabei verstärkt auf den Einsatz von Outsourcing und die Zusammenarbeit mit Unternehmern und Start-ups. Das ist ein Anstieg auf 45 Prozent im Jahr 2018 gegenüber 26 Prozent im Jahr 2017.

Alleinstellungsmerkmal

Vertrauen ist für die CEOs ein umso größeres Problem, je mehr der Druck aufs Geschäft steigt. Stressor Nummer eins sind die unterschiedlichen Erwartungen der Stakeholder. Die Ergebnisse zeigen: Die Unternehmen erkennen, dass ein steigender Unternehmenswert nicht mehr ausreicht und verantwortungsvolle Geschäftspraktiken für den Geschäftsbetrieb unerlässlich sind.

Der Aussage, sie würden einen Rückgang des Vertrauens zwischen Belegschaft und leitenden Angestellten erleben, stimmen 35 Prozent der befragten Führungskräfte zu. 34 Prozent sind sich ziemlich oder ganz sicher, dass auch das Vertrauen zwischen Unternehmen und Kunden schwindet.

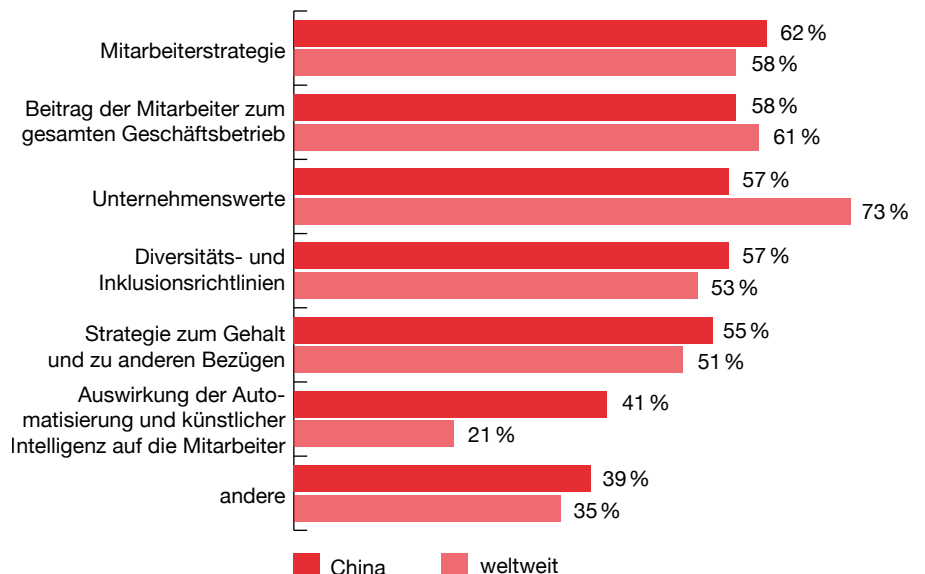
Abb. 2 Strategien, um Wachstum und Profitabilität zu steigern



Gezielte Bemühungen halten die CEOs für zwingend erforderlich, um das Vertrauen der Angestellten und Arbeiter aufzubauen und zu erhalten. Die Unternehmen erkennen, dass Vertrauen ein Unterscheidungsmerkmal sein kann, auf gleicher Stufe wie Talent oder Technologie. Umfrageergebnisse zeigen, dass Organisationen das Vertrauen ihrer Belegschaft gewinnen, indem sie Transparenz in Bezug auf ihre Mitarbeiterstrategie (62 Prozent), den Beitrag eines Mitarbeiters zum gesamten Geschäftsbetrieb (58 Prozent) sowie Diversität und Inklusion praktizieren und obendrein Unternehmenswerte schaffen (57 Prozent). Als wichtigste Instrumentarien, mit denen Unternehmen Vertrauen aufbauen können, nannten die CEOs die Förderung von Diversität und Inklusion (57 Prozent) sowie Strategien zum Salär und zu weiteren Bezügen (55 Prozent).

Vertrauen zwischen Belegschaft und leitenden Angestellten sinkt

Abb. 3 Transparenz wird in den folgenden Bereichen angestrebt

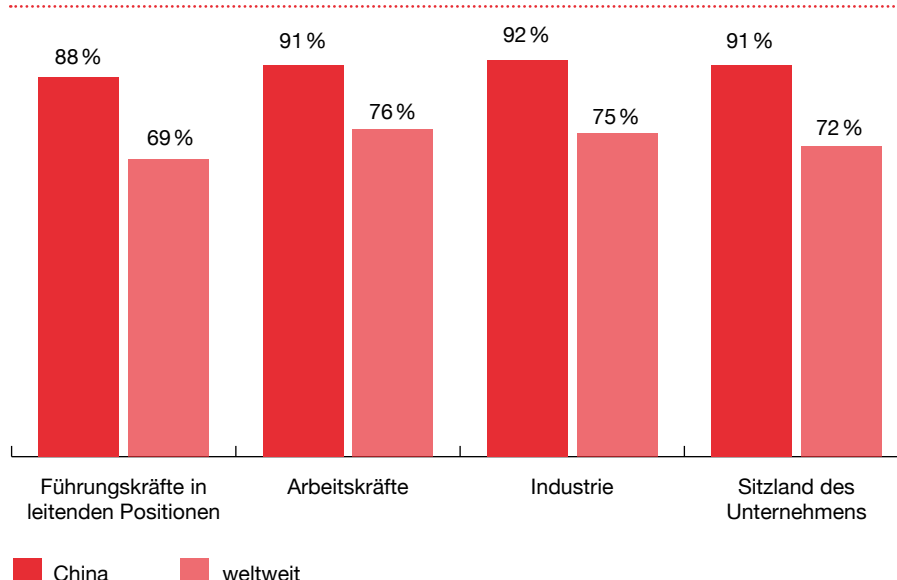


Fähigkeiten nur im Einklang mit technologischem Fortschritt zu entwickeln

Da das Wachstum der chinesischen Wirtschaft immer mehr durch Innovationen und Technologie angetrieben werden soll, ist es von entscheidender Bedeutung, Fähigkeiten zu entwickeln, die mit dem technologischen Fortschritt mithalten können.

Aufgrund ihrer optimistischen Einschätzung des Wachstums weltweit und in China erwarten 70 Prozent der Führungskräfte in China, dass die Zahl der Mitarbeiter in ihren Organisationen in den nächsten zwölf Monaten steigen wird. Ein hoher Anteil der Führungskräfte – 92 Prozent in der Industrie – ist über die digitalen Kompetenzen in ihrer Branche besorgt.

Abb. 4 Sorgen bezüglich der digitalen Fähigkeiten in den folgenden Bereichen



Ein anderes interessantes Ergebnis der Umfrage ist: In China setzen deutlich mehr Unternehmen auf Umschulung und Kompetenzentwicklung, um die Qualifikationslücke der von Automatisierung betroffenen Arbeitskräfte zu schließen, als im weltweiten Durchschnitt (84 gegenüber 67 Prozent). Als beste Strategien zur Anwerbung digitaler Talente nannten die Befragten die Verbesserung von Vergütungs- und Leistungspaketen (57 Prozent) und die Modernisierung des Arbeitsumfelds (36 Prozent).

92%

Neun von zehn Führungskräften beklagen die mangelnde Verfügbarkeit digitaler Kompetenzen.

Fazit

Führungskräfte in China entwickeln Strategien für zukünftiges Wachstum, die den Übergang von einer monolithischen globalisierten Welt hin zu einer multipolaren begründen. Besorgt sind sie über Cybersicherheit, die Geschwindigkeit des technologischen Fortschritts und die sich ändernden Verbraucherpräferenzen. Um ihre Vorhaben umzusetzen, gehen sie strategische Allianzen, Joint Ventures oder Partnerschaften ein, führen Fusionen oder Übernahmen durch und setzen geeignete Technologien ein. Die befragten Führungskräfte sind sich bewusst, dass die Entwicklung von Fähigkeiten, die mit dem technologischen Fortschritt mithalten, sowie das Aufrechterhalten von Vertrauen ebenso existenzielle Produktionsfaktoren sind wie Talent und Technologie.

Vertrauen aufzubauen und zu erhalten scheint ein vorherrschendes Thema zu sein. Vertrauen hilft, Legitimität zu stiften. Von technologieintensiven Investitionen, die Themen wie künstliche Intelligenz (KI) und Big Data betreffen, wird erwartet, dass sie sich finanziell auszahlen. Chinas massive Investitionen in KI, Big Data und Supercomputing würden seinen wachsenden Einfluss im privaten Sektor erklären. Davon profitieren werden jene Unternehmen, die die staatliche Förderung von Technologie und Innovation wirksam nutzen, auf die Entwicklung von Fertigkeiten setzen und sicherstellen können, dass Cybersicherheit und Datenschutz strikt eingehalten werden.

Einer politischen Stabilität, die schwer zu erschüttern ist, steht eine zunehmende soziale Instabilität gegenüber. Da sie dieses Problem erkannt hat, ließ die Parteiführung auf dem 19. Parteitag verkünden, die unausgewogene und inadäquate wirtschaftliche Entwicklung des Landes werde korrigiert und die Partei werde den Bürgern durch Bildung, Gesundheit, mehr Wohnraum, Altenpflege, Kinderbetreuung und Sozialhilfe zu gesellschaftlichem Wohlstand verhelfen.

Weitere Herausforderungen, die die Staatsführung identifiziert hat, sind die anhaltenden industriellen Überkapazitäten, die Umweltverschmutzung, die Immobilienblase und die hohe Verschuldung. Da es sich bei den Schulden in erster Linie um Inlands- und nicht um Auslandsschulden handelt, kann die Regierung sie verringern, indem sie die Vergabe von Krediten einschränkt. Zusätzliche politische Initiativen wie der Schutz der Verbraucher, die Neuausrichtung des Konsums und die fortgesetzte Rationalisierung staatseigener Unternehmen (SOEs) dürften die Qualität des Wirtschaftswachstums in China weiter verbessern. Angesichts der spürbaren Anpassung und der bedächtigen Lenkung der Wirtschaft sind das Geschäftsklima und die Marktaussichten von Optimismus geprägt.



Kontakt

Jürgen Berghaus

Tel.: +49 160 96298937

j.berghaus@de.pwc.com



Deutschland-Aktien erleichtern europäische China-Investitionen

Chinesische Blue-Chip-Konzerne sind in Frankfurt handelbar. D-Shares bieten europäischen Interessenten eine neue attraktive Möglichkeit, in China zu investieren. Von Niklas Storch und Benedikt Klüber.

2015 haben sich Regierungsvertreter aus China und Deutschland, Mitarbeiter der Bundesbank, der Deutschen Börse sowie Vertreter deutscher und chinesischer Unternehmen im Rahmen des ersten deutsch-chinesischen Spitzengipfel-Finanzdialogs (1st China-Germany High-Level Financial Dialogue) getroffen. Ein Ergebnis dieses Meinungsaustauschs ist die Zusammenarbeit zwischen der Shanghai Stock Exchange und der Deutschen Börse. Ein Resultat dieser Kooperation wiederum ist die Gründung des Joint Ventures China Europe International Exchange AG (CEINEX). An CEINEX beteiligen sich die Shanghai Stock Exchange (SSE) und die Deutsche Börse (zu jeweils 40 Prozent) sowie die Terminbörse China Financial Future Exchange (mit 20 Prozent). CEINEX fungiert als Marktplatz für europäische Investitionen in chinesische Basiswerte in Frankfurt am Main.

CEINEX bietet neben Deutschland-Aktien weitere Finanzinstrumente wie zum Beispiel börsengehandelte Fonds (Exchange-traded Funds, ETFs), Anleihen in Renminbi (RMB) oder Derivate an. Die ETFs folgen den wichtigsten chinesischen Indizes, wie etwa dem China Securities Index (CSI) 300. Auch hier sind Zweitnotierungen (Cross-Listings) chinesischer ETFs in Frankfurt denkbar. RMB-Anleihen werden von Blue-Chip-Unternehmen oder großen Finanzinstituten begeben und vereinfachen die Anlage in Renminbi. Die Anleihen unterstützen unter anderem die Belt and Road Initiative, die eine Vielzahl von Investitionen und Entwicklungen unter anderem entlang der alten Seidenstraße erleichtert. Die mit ETFs unterlegten Terminkontrakte (Futures) sind die ersten auf chinesische Aktien der Shanghai oder Shenzhen Stock Exchange (A-Aktien) bezogenen Derivate in Europa. Sie bieten Anlegern ein effizientes und transparentes Risikomanagement und ermöglichen die Anwendung von Handelsstrategien, die Anlagen (Assets) und Märkte überschreiten.

Zurzeit wirbt CEINEX bei chinesischen Blue-Chip-Unternehmen für die Einführung der D-Aktien in der Infrastruktur der Deutschen Börse. Interessierte Unternehmen müssen spezifische Anforderungen erfüllen, um sich für das D-Aktien-Programm zu qualifizieren. Diese konzentrieren sich vor allem auf die Marktkapitalisierung des Unternehmens. CEINEX hat in der Zwischenzeit Gespräche mit Dutzenden von Unternehmen geführt, die nach Einschätzung des Joint Ventures über das Potenzial verfügen, D-Aktien zu emittieren. Diese Unternehmen erhielten in Workshops detaillierte Informationen. Viele von ihnen sind im CSI 300 vertreten. Im April 2018 wurde bekannt gegeben, dass Haier, ein Konzern mit 70.000 Mitarbeitern, der Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräte produziert, die Ausgabe von D-Aktien prüft. Ein offizieller Antrag auf Börsennotierung (*Initial Public Offering*, IPO) steht allerdings noch aus. In der Öffentlichkeit werden zum aktuellen Zeitpunkt noch keine weiteren Unternehmen mit IPO-Plänen genannt.

Neue Handelsplattform erleichtert China-Investitionen

Die Einführung von D-Aktien ist der bislang letzte Schritt in einer Reihe von Maßnahmen, die ausländische Anleger ermutigen soll, noch stärker in die Volksrepublik zu investieren. D-Aktien stehen in einer langen Tradition chinesischer Offshore-Börsennotierungen, darunter chinesische Aktien, die außer in der Volksrepublik auch in der Sonderverwaltungszone Hongkong gelistet sind (H-Aktien), und Aktien, die zwar in Hongkong notiert sind, hinter denen aber ein chinesisches Unternehmen steht (Red Chips). Das Joint Venture zwischen Shanghai Stock Exchange und Deutscher Börse ist nur eine Maßnahme zur Öffnung des Markts unter vielen. In diesem Zusammenhang zu nennen sind unter anderem die folgenden Verbindungen von Börsenplätzen, die grenzübergreifende Investitionskanäle öffnen:

- Shanghai-Hong Kong Stock Connect
Shanghai (SSE) und Hongkong (HKSE)
- Shenzhen-Hong Kong Stock Connect
Shenzhen (SZSE) und Hongkong (HKSE)
- Swiss-Hong Kong Mutual Recognition of Funds
Schweiz und Hongkong
- London Shanghai Stock Link
London Stock Exchange (LSE) und Shanghai Stock Exchange (SSE) – in Planung

Vorteile der D-Aktien

Durch D-Aktien können Investoren innerhalb der bekannten heimischen Rahmenbedingungen der Deutschen Börse in chinesische Werte investieren. Die Emission von D-Aktien unterliegt der vorherigen Zustimmung der Kommission für die Regulierung von Versicherungen, Wertpapieren und Banken (China Securities Regulatory Commission, CSRC), die jede chinesische Aktienemission außerhalb Chinas genehmigen muss. Jeder Emissionsprospekt muss zusätzlich von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gebilligt werden, die unter anderem prüft, ob die Anforderungen des Wertpapierprospektgesetzes erfüllt sind. Die Verfahren zur Notierung von D-Aktien folgen den Regeln und Vorschriften des regulierten Markts der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB), die wiederum auf dem europäischen Regulierungsstandard beruhen.

Investoren konnten bereits vor der Gründung der CEINEX mithilfe verschiedener Programme in chinesische Unternehmen investieren, wie zum Beispiel als qualifizierter ausländischer institutioneller Investor (*Qualified Foreign Institutional Investor*, QFII) oder über die Shanghai-Hong Kong Stock Connect. Diese Programme standen jedoch primär institutionellen Investoren offen und waren mit zusätzlichen Kosten für Auslandstransaktionen verbunden. Da CEINEX in die Infrastruktur der Deutschen Börse integriert ist, ändert sich die Abwicklung für deutsche Investoren – im Vergleich mit sonst in Frankfurt gehandelten Wertpapieren – nicht und es fallen auch keine Entgelte für Auslandstransaktionen an. Außerdem haben Investoren nun die Möglichkeit, während deutscher Börsenzeiten mit chinesischen Aktien zu handeln. Ein weiterer Vorteil: D-Aktien bieten Investoren die gleichen Rechte wie Käufern von A-Aktien. Zudem weisen D-Aktien kein oberes Verkaufs-limit auf. Der Handel mit A-Aktien, die für einen QFII erhältlich sind, darf 20 Prozent ihres Gesamtvolumens pro Monat nicht überschreiten.

D-Aktien dürfen allerdings nicht gegen A-Aktien getauscht werden, da sie unterschiedlichen Aktienklassen angehören. Mit anderen Worten: D-Aktien können ausschließlich in Frankfurt gehandelt werden. Institutionelle Investoren können dafür aber unter bestimmten Umständen – durch eine Kombination von kurz- und langfristigen Anlagen (Pair Trading) mit D- und A-Aktien – die Kurs- und Preisunterschiede zwischen verschiedenen Handelsplätzen ausnutzen (Arbitrage).

Aus der Perspektive des Emittenten betrachtet bietet CEINEX den Zugang zu neuen Investoren und verbesserten Finanzierungsmöglichkeiten von Akquisitionen im europäischen Ausland. Durch die D-Aktien-Notierung stehen chinesischen Unternehmen in Europa Mittel zur Verfügung, die sie für Wachstumsstrategien nutzen können.

Für deutsche Anleger fallen lediglich deutsche Steuern an, die chinesische Transaktionssteuer auf Handelsgewinne entfällt. Grund dafür ist ein Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung zwischen der Volksrepublik China und der Bundesrepublik Deutschland. Es führt zu einem Abzug von bis zu 10 Prozent Quellensteuer auf chinesische Dividenden, die Anleger in Deutschland wiederum geltend machen können.

Umfassende Unterstützung

PwC bietet allen Investoren zu dem neuen Börsenplatz CEINEX Unterstützung an. Das Angebot reicht von Markt- und Machbarkeitsstudien über Bewertungen, Due Diligence und Beratung zum IPO bis zur Beantragung notwendiger aufsichtsrechtlicher Genehmigungen. Auch nach der Notierung unterstützt PwC Investoren gern bei der Erarbeitung einer Wachstumsstrategie und dem Projektmanagement mit internationalen Teams vor Ort in China und Deutschland.



Kontakt

Niklas Storch

Tel.: +49 69 9585-2227

niklas.storch@pwc.de

Benedikt Klüber

Tel.: +49 176 20986724

benedikt.klueber@de.pwc.com

Chinese investments in Belgium: current state of play

Belgium has always been an important trading partner for China. When it comes to Chinese investments, the trends in Belgium are somewhat different, as many new initiatives will show. By Alexis De Méyère, PwC Belgium China Business Group Leader.

Although Belgium may not be the primary destination when China considers foreign direct investments, the two countries are actively expanding their long-standing cooperation and friendship. For example, recent announcements of green field investments and major deals in banking, real estate and technology are evidence that the partnership is entering a new phase. In this article, the Belgium China Business Group – part of the PwC European China Business Group network – examines current prospects for Chinese investments in Belgium.

Chinese players have a strong preference for direct control

In recent years, Chinese investors have been very interested in the real estate sector, desiring to either upgrade their asset portfolio or develop real estate for resale. China Investment Corporation has acquired stakes in large shopping malls, for instance, and hospitality group HNA has completely refurbished the former Sabena Hotel in Brussels, transforming it into the Tangla, a high-end property with an oriental design. The Anbang group has also been very active in the Financial sector, having acquired both insurer FIDEA and Bank Nagelmackers, previously known as Delta Lloyd Bank.

Another notable deal was the acquisition of Punch Powertrain by the Yinyi Group in 2016. Punch Powertrain specialises in the production of continuously variable transmissions for a range of motor vehicles. Through the purchase, Yinyi expanded its portfolio and stepped outside of its comfort zone.

Developing relationships requires patience

Investing overseas always comes with challenges. In the case of Chinese investors, we have found that the legal, regulatory and reputational aspects are often the predominant issues needing to be addressed. We have also ascertained that Chinese players have a strong preference for direct control, ie, they want to acquire 100% of the target company's shares. Although this is not surprising, many Belgian companies are still family-owned. As such, it can become a key challenge, since expectations must be bridged between families who prefer phasing out gradually – with or without the management – and investors who are looking for sole proprietorship. “Experience shows that bringing the transition and the exit into the discussion at an early stage is critical for preventing a deal-breaker situation later in the process”, comments Véronique Gillis, Deals Partner at PwC Belgium. From a legal angle, the need to comply with local laws and regulations can sometimes still be an obstacle.

Another notable challenge is the lack of relationships, which can also become a deal breaker. In China, personal relationships are critical for success in the business world. Patience is therefore required, since trust must be built between the parties if the transaction is to succeed.



The relatively small size of the Belgian market compared to China's is another factor that must be addressed. "Our experience shows that many deal opportunities are rather limited in size, even though we all know there are no small deals," Gillis explains. "Many transactions in Belgium can also have an emotional angle. A company might be a historic brand or have paternalistic management. Its shareholders might be involved in daily management or it could have political connections. Those are examples of the complications Chinese investors must navigate."

There is a lack of relationships

When talking about the reputational issue and its potential impact, we must address how Belgian companies react to the Made in China 2025 strategic plan released in 2015. In this context, Belgian companies are probably not that different from others in the EU. There is scepticism and sometimes a fear of losing technological know-how and engineering expertise. They want to protect their 'crown jewels'. Moreover, the stereotypical belief that Chinese players cannot contribute value is still widespread. We often see a lack of trust and interpersonal business relationships which are not that strong. In addition, the European Commission's proposal to screen Chinese investments is not helpful. Combined with China's domestic measures to slow overseas investments, this would adversely affect opportunities for Chinese players considering Belgium.

Looking ahead

Although challenges remain, we expect that Chinese investing activities in Belgium will evolve positively. Opportunities will keep arising in the “usual” industries, with real estate, transportation and logistics, and technology (including biotechnology) on the short list. Belgium has a stable real estate market and therefore offers lower risks and positive returns for a diversified portfolio. The recent introduction of the Belgian Real Estate Investment Fund (FIIS), moreover, can play a role for Chinese investors in Europe. The FIIS is a special regime that makes Belgian real estate attractive from a tax perspective, in particular for foreign investors. Created to boost the country’s real estate market, it eliminates Belgium’s unfavourable tax position relative to neighbouring countries.

Next, the Transportation and Logistics sector is a key industry in Belgium thanks to the country’s densely interconnected transport network. Significant growth is still expected here, especially given the growing role that online retailers are playing. The network of airports, ports, railways and roadways allows for highly efficient distribution solutions in the heart of Europe, where multimodal transport is doable. The many options result in an optimal trade-off between sustainability and cost-efficiency. Chinese companies will be able to find many strategic win-win partnerships here.

Another upcoming sector is technology, including biotechnology. Belgian technology companies account for 16% of Europe’s turnover and almost 10% of R&D expenditures (Belgian Foreign Trade Agency, April 2015). Technology continues to remain one of the key sectors targeted in Chinese outbound deals. “The main aim is to bring technologies back to the domestic market in order to upgrade the industrial base, as well as to introduce new IP, brands and products to China,” comments David Brown, Transaction Services Leader of PwC China and Hong Kong. In this context, the new China-Belgium Technology Center (CBTC, www.uieurope.eu) must be mentioned. Serving as a business incubator, it helps start- and scale-ups intending to develop innovative projects with a focus on technology. The main differentiator here is the link between companies, universities and experts, all of whom are embedded in a cross-fertilisation framework connecting China and Belgium. Ultimately, we expect that CBTC and similar initiatives will facilitate cooperation and innovation between the two countries.

Also worth noting are three possible green field investments that were recently announced by Chinese players: Alibaba is considering Belgium as the location for a distribution centre, while Thunder Power EV may open an assembly line in Belgium for the company’s fully electric vehicles, and Zhejiang Geely will start producing its Lynk EVs in Ghent as from next year.

Similar to other countries, we also observe that several Chinese corporations must restructure and exit from some investments overseas. In this context, we expect for example that HNA and Anbang may restructure their assets deployment overseas, including Belgium.

Finally, Belgium's corporate tax reform is a positive move that can put Belgium back on the radar of Chinese investors. Over the last decade, the investment climate was not all that positive due to political instability and constant policy changes, which generated additional uncertainties. The tax reform, combined with the tax shift, makes the Belgian ecosystem competitive again – thanks, for instance, to the major decrease in tax rates and the introduction of a tax consolidation system and a full participation exemption regime. Chinese investors are unambiguously looking at all opportunities to optimise net returns for shareholders. They are of course considering all incentives, including R&D, labour, tax and the ability to deploy assets flexibly.

Key takeaways

There are still many unexplored opportunities in Belgium for direct investments, deals and strategic partnerships. Protectionism is not part of Belgium's DNA and the China-Belgium relationship has now reached cruising speed. The country offers Chinese investors a number of critical advantages. Its real estate market is stable and Belgian properties are now even more attractive to foreign investors, thanks to the FIIS. The country's infrastructure makes highly efficient distribution centres possible, an area with a bright future, given the trend towards online retailing. The China-Belgium Technology Center, moreover, provides a new framework for linking the two countries' technology industries, especially businesses developing innovative projects. Last but not least, Belgium's reform of its corporate tax system has made the country competitive again on an international scale.



Contact

Alexis De Méyère

Tel: +32 2 710-4961

alexis.de.meyere@be.pwc.com

Fighting financial crime: are Chinese companies doing enough?

Illicit financial activities can threaten business operations all around the globe. Compliance is an effective tool for combating that threat. Chinese companies in Germany now face even stricter compliance requirements. By Lars-Heiko Kruse and Qian He.

Chinese companies are going global. And while this expansion has caused them to integrate into the international economy, it has also created its own challenges – including compliance with overseas laws and regulations. Germany has traditionally been attractive to foreign players. Many of China’s financial institutions and business organisations are active in the country, even if their compliance functions and mechanisms for fighting financial crime have different degrees of maturity. In this article, two PwC financial crime and forensic experts take a look at the global landscape of financial misconduct and the consequences of non-compliance with the relevant laws. They also discuss current statistics on combating financial crime and what Chinese reporting entities can do to ensure compliance.

Chinese businesses face more stringent regulations

Since 1991, when Bank of China established the first Chinese bank branch in Europe, the country’s financial institutions have entered the European market through various channels, such as setting up subsidiaries and acquiring local institutions. Most of the well-known Chinese financial players have established a presence in Germany. Moreover, an increasing number of private banking corporations, Fintech companies and start-ups with a focus on payment solutions (collectively referred to here as “reporting entities”) are showing interest in entering the German market.

Number of regulatory enforcements and inspections continues to rise

In addition to providing access, this international growth has produced challenges. Reporting entities must now comply with German laws combating money laundering (ML), breaches of sanctions, terrorism financing (TF), market abuse and insider dealing. Moreover, the landscape of illicit financial activities has become increasingly complex as cross-border organised crime and global terrorist networks grow more sophisticated. Regulators have therefore tightened their requirements, which means businesses must be more proactive in adopting preventive measures; their monitoring activities, moreover, must be more targeted and frequent. Germany is no exception. On May 20th 2015, the European Parliament and the European Council enacted the EU’s fourth anti-money laundering (AML) directive, the most sweeping in several years. On June 26th 2017, Germany responded by enacting its new AML act. Key highlights of the EU AML directive include

- emphasis on the ultimate beneficial owner (UBO),
- emphasis on enhanced customer due diligence (CDD),
- an expanded definition of a politically exposed person (PEP),
- a lower cash payment threshold of €10,000 and
- an enhanced risk-based approach, requiring evidence-based measures.

Not only are the regulations tough, they are revised frequently, allowing timely responses to current and emerging challenges. For example, it is expected that the EU's fifth AML directive will be in force by the end of 2019. Further, as a member of the Financial Action Task Force (FATF) on ML, China will undergo mutual evaluation by the FATF in 2019. As Chinese reporting entities expand internally, there will therefore be stricter reviews of their financing to ensure that risks relating to ML/TF and sanctions are adequately identified and addressed.

Organisations involved in financial crimes due to non-compliance suffer severe financial losses and reputational damage. There have been several noteworthy cases in Europe in which financial institutions were penalised for violating AML regulations. The institutions include:

- Deutsche Bank, which was fined £163 million by the FCA (the UK authority) for serious shortcomings in its AML controls,
- BNP Paribas, which was fined US\$140 million by the US Department of Justice for failing to fight money laundering,
- ICBC, whose European management was investigated by Spanish authorities,
- Bank of China, which paid Italian authorities €20 million to settle a tax dispute linked to money laundering involving its Milan branch, and
- Banco de Madrid, which was not charged with any financial crime but had to file for bankruptcy as its parent bank, Banca Privada d'Andorra, was involved in money laundering activities.

It is not just financial institutions who find themselves in the spotlight for non-compliance. Tabcorp, an Australian gaming company, was fined a record civil penalty of A\$45 million for failing to comply with Australia's AML/CTF Act.

Responsibility shifts to top-level managers

Chief executives are held accountable. Our surveys underscore the fact that when the secondary costs of fraud, such as investigations and other interventions, are added to the initial monetary penalty, the true cost can be much higher. When the financial burdens of financial crime hit a business's bottom line, it is only natural for the board and shareholders to demand explanations from senior management. In addition, it can be far more difficult to recover from the reputational damage caused by non-compliance than from the financial losses.



20%

One out of five organisations has less than one dedicated compliance officer for every 5,000 employees.



Download

www.pwc.com/gx/en/forensics/global-economic-crime-and-fraud-survey-2018.pdf

Key statistics on combating financial crime

While there is increasing awareness of stricter regulatory requirements, our figures show that reporting entities are generally not doing enough. The *2018 PwC Global Economic Crime Survey* revealed a number of industry trends:

- Overall, 54% of companies said they expect changes in the regulatory environment to have an increased impact on their organisation in the next two years.
- The number of regulatory enforcements and inspections continues to rise, with 48% of companies in developed countries involved in money movement saying they had experienced AML regulatory enforcement or inspection in the last two years.
- However, less than 25% of organisations say they had performed targeted AML risk assessments in the last two years.

Further, our 2018 Economic Crime Survey for Germany shows that, despite greater awareness of the need for compliance, more than 20% of organisations have less than one dedicated compliance officer for every 5,000 employees.

For a financial crime to occur, there must be an opportunity for non-compliance (see Fig. 1).

In our experience, the following pitfalls often increase the likelihood of non-compliance:

- Lack of understanding of what regulators require, and how their requirements can be met
- Lack of emphasis by managers further up in the hierarchy on the need to comply with the relevant regulations
- Lack of robust processes and controls (eg, no risk assessment, insufficient monitoring activities)
- Lack of technology and tools to cope with large transaction volumes
- Lack of remediation after an incident occurs
- Insufficient capabilities for complying competently with regulations

Fig. 1 The fraud triangle



It is crucial that Chinese reporting entities show their proactiveness by developing and implementing a robust compliance function. They will then be in a defensible position when regulators knock on their door. Based on the fourth EU directive, there are four key areas Chinese reporting entities should focus on:

1 *Knowing customers and other third parties*

It is important to have a clear and consistent operating model for know-your-customer (KYC) processes at onboarding and refresh stages. Such a model should also minimise third-party risks by considering the organisation's suppliers, vendors and partners.

2 *Transaction monitoring including sanctions screening*

Due to complexity, data volume and system interdependencies, transaction monitoring systems need to be adequately stress-tested and reconciled. Capabilities for sanctions screening must also be incorporated. Data quality and reporting processes within these systems require frequent assessment, monitoring and updating.

3 *Risk assessments*

A robust risk-assessment methodology must be developed to determine how ML/TF risks are managed. Risk assessments must be relevant, current and flexible. They can also be tailored to the organisation's operating environment and culture.

4 *Communications with regulators*

If suspicious operations or financial crimes are suspected or detected, companies should proactively report them to regulators.

Additional considerations for Chinese reporting entities operating in Germany are ensuring that they understand the relevant regulations and that compliance staff receive timely training which reflects the organisation's culture and operating style.



Contact

Lars-Heiko Kruse

Tel: +49 30 2636-2006

lars-heiko.kruse@de.pwc.com

Qian He

Tel: +49 69 9585-3785

qian.x.he@pwc.com

Nutzungsberechtigung: Neue Richtlinien erhöhen Klarheit

Die am 1. April 2018 in Kraft getretene Öffentliche Bekanntmachung (Public Notice) [2018] Nr. 9 modernisiert die chinesische Auslegung der Nutzungsberechtigung für Einkünfte aus chinesischer Quelle. Sie bringt Verschärfungen, aber auch Erleichterungen. Von Frank Feng und Daniela Honegger.

Hintergrund

Ein ausländischer Empfänger von Dividenden, Zinsen oder Lizenzgebühren aus chinesischer Quelle kann nur dann von den Vorteilen des entsprechenden Doppelbesteuerungsabkommens profitieren, wenn er als Nutzungsberechtigter gilt.

2009 führte die chinesische Steuerbehörde Guo Shui Han [2009] Nr. 601 (Circular Nr. 601) ein, das sieben Faktoren enthielt, die gegen die Nutzungsberechtigung eines ausländischen Empfängers dieser Einkünfte sprachen. 2012 wurde zur Auslegung der ungünstigen Kriterien Public Notice Nr. 30 veröffentlicht, die gleichzeitig eine „Safe Harbour“-Regel für börsennotierte Gesellschaften einführte.

Public Notice Nr. 9 ersetzt Circular Nr. 601 und Public Notice Nr. 30 und soll die nach wie vor bestehenden Unsicherheiten bezüglich der Nutzungsberechtigung für Einkünfte aus chinesischer Quelle ausräumen.

Änderung der ungünstigen Faktoren

Die Kriterien 1 und 2 aus dem Circular Nr. 601 wurden verschärft, 3 und 4 wurden gestrichen, 5 bis 7 blieben unverändert. Nach Public Notice Nr. 9 sind nun die folgenden fünf Punkte zu prüfen:

1 Der Antragsteller ist verpflichtet, mehr als 50 Prozent (Circular Nr. 601: 60 Prozent) der Einkünfte innerhalb von 12 Monaten an einen Steuerpflichtigen in einem Drittland weiterzuleiten. Die Weiterleitungsverpflichtung soll nicht nur vertragliche Verpflichtungen erfassen, sondern auch effektive Zahlungen, die ohne entsprechende Verpflichtung erfolgen.

Anmerkung: Nach den Erläuterungen zur Public Notice Nr. 9 können auch gewisse gruppeninterne Transaktionen wie die Verrechnung von Guthaben mit Verbindlichkeiten oder die Gewährung von Darlehen (nach dem Erhalt von Einkünften aus China) als schädliche Weiterleitung im Sinn dieser betrachtet werden.

2 Der Antragsteller übt keine substanzielle Geschäftstätigkeit aus. Als substanzielle Geschäftstätigkeit gelten in bedeutendem Umfang betriebene Produktions-, Handels- und Managementaktivitäten. Ob eine substanzielle Tätigkeit vorliegt, soll anhand der vom Antragsteller ausgeübten Funktionen und getragenen Risiken bestimmt werden. Auch das substanzielle Halten und Verwalten von Beteiligungen kann als qualifizierende Geschäftstätigkeit gelten. Wenn jedoch ein Antragsteller nebst einer nicht substanziellen Verwaltung von Beteiligungen weitere Geschäftstätigkeiten ausübt, die ebenfalls nicht

den geforderten Substanzkriterien entsprechen, gilt die gesamte Aktivität des Antragstellers als nicht substanzuell.

Anmerkung: Die Erläuterungen zur Public Notice Nr. 9 führen weiter aus, wie der Begriff des substanzuellen Haltens und Verwaltens von Beteiligungen zu verstehen ist. Darunter fallen zum Beispiel Vorstudien für Investitionen, Projektanalysen, Treffen von Investitionsentscheidungen und deren Ausführung sowie das Management nach erfolgter Investition. Im Rahmen von Beispielen werden auch Industrie- und Marktanalysen, die Funktion eines regionalen Hauptsitzes, Treasury und Finanzierungsaktivitäten etc. als Anzeichen einer substanzuellen Verwaltung von Beteiligungen genannt. Das deutet darauf hin, dass sich die Erwartungen der chinesischen Steuerbehörden an eine substanzuelle Geschäftstätigkeit erhöht haben.

3 Der Vertragsstaat erhebt auf die Einkünfte keine Steuern, gewährt eine Steuerbefreiung oder besteuert die Einkünfte nur mit einem sehr niedrigen effektiven Steuersatz.

4 Neben dem Darlehensvertrag, durch den die Zinsen entstehen, besteht zwischen dem Gläubiger und einer dritten Person ein nach Betrag, Zinssatz oder Abschlussdatum ähnlicher Darlehensvertrag.

5 Neben dem Urheberrechts-, Patent- oder Technologievertrag, aufgrund dessen die Lizenzgebühren anfallen, hat der Antragsteller mit einer dritten Person einen Vertrag in Hinblick auf das entsprechende Urheberrecht, Patent oder die entsprechende Technologie abgeschlossen.

„Safe Harbour“-Regel: Definition

Public Notice Nr. 9 erweitert die in Public Notice Nr. 30 erstmals eingeführte „Safe Harbour“-Regel für börsennotierte Gesellschaften auf weitere Sachverhalte. Wenn die „Safe Harbour“-Regel erfüllt ist, gilt ein Antragsteller unter dem relevanten Doppelbesteuerungsabkommen mit China automatisch als Nutzungsberechtigter, ohne dass er sich an den oben genannten fünf Kriterien messen lassen muss. Diese Regel gilt jedoch nur für Dividenden, nicht aber für Zinsen oder Lizenzen.

Regierungen und natürliche Personen

Wenn der Antragsteller die Regierung eines Vertragsstaats, eine börsennotierte Gesellschaft oder eine natürliche Person ist, die in einem Vertragsstaat ansässig ist, kann der Antragsteller direkt als Nutzungsberechtigter anerkannt werden. Das Gleiche gilt für Gesellschaften, die direkt oder indirekt zu 100 Prozent von der Regierung, einer börsennotierten Gesellschaft oder einer natürlichen Person gehalten werden, sofern alle im selben Vertragsstaat ansässig sind.

Mehrstufige Holdingstrukturen

Unter Public Notice Nr. 9 kann der direkte Anteilseigner einer chinesischen Gesellschaft (nachfolgend „Antragsteller“), der selbst die Kriterien der Nutzungsberechtigung nicht erfüllt, dennoch als Nutzungsberechtigter für die Dividenden gelten, wenn eines der folgenden zwei Szenarien zutrifft:

1 Derselbe Vertragsstaat

Die Muttergesellschaft, die direkt oder indirekt 100 Prozent des Antragstellers hält, qualifiziert sich als Nutzungsberechtigte, basierend auf den fünf Faktoren von Public Notice Nr. 9, und beide sind im selben Vertragsstaat ansässig. Diese Regelung gilt selbst dann, wenn Holdinggesellschaften in anderen Ländern (ob mit oder ohne Doppelbesteuerungsabkommen mit China) zwischen den Antragsteller und die nutzungsberechtigte Muttergesellschaft geschaltet sind.

2 Gleichwertige Doppelbesteuerungsabkommen

Die Muttergesellschaft, die direkt oder indirekt 100 Prozent des Antragstellers hält, qualifiziert sich als Nutzungsberechtigte basierend auf den fünf Kriterien von Public Notice Nr. 9, die beiden Gesellschaften sind aber nicht im selben Vertragsstaat ansässig. Unter diesen Umständen kann der Antragsteller trotzdem als nutzungsberechtigt gelten, wenn die Muttergesellschaft sowie alle (Zwischen-) Holdinggesellschaften in Vertragsstaaten ansässig sind, die über mindestens ebenso vorteilhafte Doppelbesteuerungsabkommen mit China verfügen wie das Land des Antragstellers.

Die chinesischen Steuerbehörden verlangen in diesem Fall von allen (Zwischen-) Holdinggesellschaften der Investitionskette eine Ansässigkeitsbestätigung ihrer lokalen Steuerbehörden.

Die Regel bezüglich desselben Vertragsstaats lässt sich damit begründen, dass die nutzungsberechtigte Muttergesellschaft die Beteiligung an der chinesischen Gesellschaft direkt hätte halten und von den entsprechenden Abkommensvorteilen profitieren können. Die Zwischenschaltung von weiteren Gesellschaften desselben (oder eines anderen) Landes ist dementsprechend nicht steuerlich motiviert.

Test entscheidet über die Nutzung von Vorteilen

Die Regel bezüglich der gleichwertigen Doppelbesteuerungsabkommen lässt sich ebenfalls aus der Perspektive der Abkommensvorteile erklären. Die nutzungsberechtigte Muttergesellschaft hätte die chinesische Gesellschaft direkt halten und von den entsprechenden Abkommensvorteilen profitieren können. Da sie sowie alle Zwischenholdinggesellschaften über mindestens ebenso vorteilhafte Doppelbesteuerungsabkommen mit China verfügen wie der Antragsteller, ist die Zwischenschaltung von anderen Gesellschaften nicht steuerlich motiviert.

Bitte beachten Sie: Die oben genannte Ausweitung der „Safe Harbour“-Regeln ist nur dann auf mehrstufige Holdingstrukturen anwendbar, wenn alle Gesellschaften jeweils zu 100 Prozent gehalten werden. Außerdem gilt die Regelung nur für Dividenden.

Weitere wichtige Änderungen

Public Notice Nr. 9 verwendet die früher von den chinesischen Steuerbehörden verwendeten Begriffe „Durchlaufgesellschaft“ oder „Steuervermeidung“ nicht mehr. Vielmehr hat China den von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) im Rahmen des Projekts gegen die Kürzung oder Verlagerung von Gewinnen (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS) vorgeschlagenen Mindeststandard zur Bekämpfung von Abkommensmissbrauch umgesetzt und den Principal Purpose Test eingeführt. Dieser erlaubt den chinesischen Steuerbehörden, Abkommensvorteile zu verwehren, wenn deren Erlangung einer der Hauptgründe für die gewählte Struktur oder Transaktion war.

Fazit

Die Ausweitung der „Safe Harbour“-Regel für Dividenden auf bestimmte mehrstufige Holdingstrukturen hängt eng mit der Umsetzung des Principal Purpose Test zusammen. Das deutet darauf hin, dass die chinesischen Steuerbehörden ihre Interpretation und Umsetzung von Doppelbesteuerungsabkommen an die allgemein anerkannten internationalen Standards angeglichen haben.

Diese Änderungen werden für ausländische Antragsteller Vor- und Nachteile bringen. Auf der einen Seite werden voraussichtlich mehr Antragsteller von Abkommensvorteilen profitieren können und die klareren Richtlinien werden auch den lokalen Steuerbehörden die nachträgliche Prüfung der Anträge erleichtern.

Um Abkommensmissbrauch zu verhindern, sind auf der anderen Seite die Kriterien, die gegen eine Nutzungsberechtigung sprechen, sehr streng ausgestaltet worden. Die chinesischen Steuerbehörden prüfen die formelle Gestaltung ebenso wie die effektive Umsetzung eines Arrangements und legen größeres Gewicht auf die substantielle Geschäftstätigkeit der Antragsteller. Aufgrund der Einführung des Principal Purpose Test ist es den chinesischen Steuerbehörden darüber hinaus möglich, Abkommensvorteile selbst dann zu verwehren, wenn ein Antragsteller den Test entsprechend den fünf Faktoren besteht, aber sie zum Schluss kommen, einer der Hauptbeweggründe für ein bestimmtes Arrangement liege in der Erlangung von Steuervorteilen.

In jedem Fall ist es empfehlenswert, für eine ausreichende Dokumentation (Verträge, Rechnungen, Quittungen, Buchhaltungsbelege etc.) zu sorgen, um für mögliche Rückfragen der chinesischen Steuerbehörden gewappnet zu sein.



Kontakt

Frank Feng

Tel.: +86 10 6533-3336

frank.feng@cn.pwc.com

Daniela Honegger

Tel.: +41 58 792-1395

daniela.honegger@ch.pwc.com

Senkung der Umsatzsteuersätze – ein weiterer Schritt in Chinas Reform der Umsatzsteuer

Die Reform der Mehrwertsteuer ist ein Langzeitprojekt. Aktuell ergriffene Maßnahmen führen zu Änderungen, von denen Steuerpflichtige profitieren können. Von Sarah Oemmelen und Alexander Prautzsch.

Am 28. März 2018 kündigte der chinesische Premierminister Li Keqiang verschiedene Reformen im Umsatzsteuerrecht an. Einige davon sind durch den Erlass der beiden Rundschreiben Cai Shui [2018] Nr. 32 und Nr. 33 zum 1. Mai 2018 in Kraft getreten.

Hintergrund

Im Mai 2016 wurde die Überführung der chinesischen Geschäftsteuer in die Mehrwertsteuer – Unternehmensteuer (*Business Tax*, BT) zu Mehrwertsteuer (*Value Added Tax*, VAT), „B2V“ – offiziell abgeschlossen und damit die Basis für eine landesweit einheitliche Besteuerung des Umsatzes geschaffen. Nach dem alten System erfasste die *Value Added Tax* vereinfacht gesprochen den Umsatz mit Lieferungen, während die *Business Tax* auf den Umsatz von sonstigen Leistungen anfiel. Das führte regelmäßig zur Doppelbesteuerung von Umsätzen, da die BT einerseits nicht zum Vorsteuerabzug zugelassen war, Vorsteuer aus der VAT aber andererseits von BT-pflichtigen Unternehmen nicht zum Abzug gebracht werden konnte. Daher wurde die B2V-Reform nach einem Shanghaier Pilotprojekt ab 2012 schrittweise in ganz China eingeführt und die *Business Tax* nach und nach abgeschafft.

Funktionsweise der Umsatzsteuer in China

Die chinesische Umsatzsteuer unterscheidet zwischen dem umsatzsteuerpflichtigen Unternehmer (*General VAT Payer*) und dem VAT-Zahler im Kleinformat (*Small-scale VAT Payer*), dem chinesischen Pendant zum deutschen Kleinunternehmer. Im Fall eines umsatzsteuerpflichtigen Unternehmers unterscheidet das chinesische Umsatzsteuersystem zwischen Umsatzsteuer (*Output VAT*) und zum Abzug berechtigter Vorsteuer (*Input VAT*). Die Differenz ist monatlich an das Finanzamt abzuführen. Auf Leistungen von Kleinunternehmern wird hingegen direkt eine Umsatzsteuer in Höhe von 3 Prozent erhoben. Die Möglichkeit des Vorsteuerabzugs ist dem Kleinunternehmer versagt.

i

Mit der jüngsten Reform des Umsatzsteuergesetzes will die Regierung die heimische Wirtschaft stärken und den Wirtschaftsstandort attraktiver gestalten. Nach Li werden die Reformen den Steuerzahlern im Jahr 2018 Umsatzsteuererleichterungen in Höhe von rund 400 Milliarden Yuan (CNY, ca. 53 Milliarden Euro) bescheren.

53
Milliarden

Um diesen Betrag sinkt die Steuerlast der umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen.

Senkung der Steuersätze

Ein wesentlicher Bestandteil der jüngsten Umsatzsteuerreform ist die Senkung der Umsatzsteuersätze. Vor der Reform galten in China je nach (steuerbarem) Vorgang drei verschiedene Steuersätze in Höhe von 6, 11 und 17 Prozent.

Nach dem am 4. April 2018 veröffentlichten Rundschreiben Cai Shui [2018] Nr. 32 gelten seit dem 1. Mai 2018 die neuen Steuersätze von 16 (zuvor 17) und 10 Prozent (zuvor 11). Bei Vorgängen, die bisher mit 6 Prozent besteuert wurden, ändert sich nichts.

Auswirkungen für exportierende Unternehmen

Grundsätzlich ist eine Senkung der Umsatzsteuersätze geeignet, den Endkonsumenten oder die endkundennahen Handelsstufen finanziell zu entlasten. Bei näherer Betrachtung ergeben sich allerdings auch Konsequenzen für exportierende Unternehmen.

Das chinesische Umsatzsteuersystem funktioniert grundsätzlich nach dem Prinzip einer Allphasen-Netto-Umsatzsteuer. An Zulieferer gezahlte Umsatzsteuer kann für eigene umsatzsteuerliche Zwecke als Vorsteuer angerechnet werden. Anders als in Deutschland ist die Erstattung von Vorsteuer aber nur in bestimmten Ausnahmefällen vorgesehen und der Betrag ist begrenzt, unter anderem bei einem Export. Im Exportfall steht der Vorsteuer möglicherweise nur der steuerbefreite Exportumsatz gegenüber, sodass eine reine Anrechnung der Vorsteuer ins Leere läuft. Zwar ist in diesem Fall die Erstattung der Vorsteuer möglich, die betragsliche Begrenzung der Vorsteuererstattung kann jedoch je nach Produktart und Einzelfall zu einer Belastung des Exporteurs mit Umsatzsteuer führen.

Tab. 1 Übersicht der chinesischen Umsatzsteuersätze

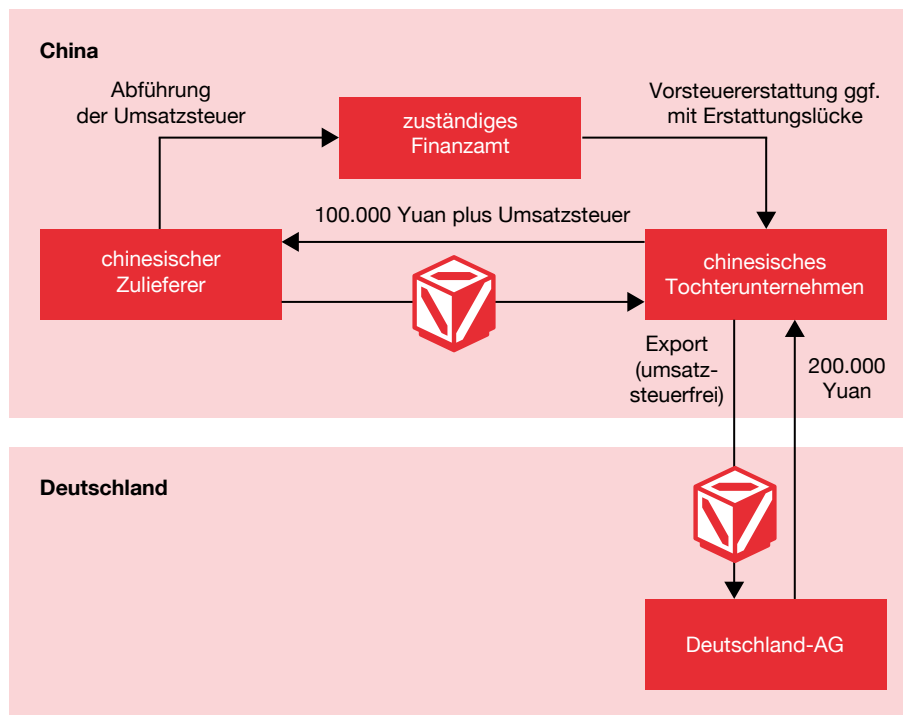
Kategorie	Art des Guts/der Dienstleistung	Umsatzsteuer bisher	Umsatzsteuer neu
Verkauf/Import von Gütern	• Standardsatz für Lieferungen beweglicher Gegenstände	17 %	16 %
	• subventionierte Produkte wie landwirtschaftliche Erzeugnisse, Leitungswasser, Bücher, Tierfutter usw.	11 %	10 %
Sonstige Leistungen	• Verarbeitungsleistungen	17 %	16 %
	• Reparaturleistungen		
	• Austauschleistungen		
	• Leasing beweglicher Gegenstände		
	• Transport- und Postdienstleistungen	11 %	10 %
	• grundlegende Telekommunikationsleistungen		
	• Bauleistungen		
• Immobilienleasing	6 %	6 %	
• Übertragung von Landnutzungsrechten			
• Mehrwertleistungen in der Telekommunikation			
• Finanzdienstleistungen			
• Forschung und Entwicklung sowie technische Dienstleistungen	6 %	6 %	
• IT-Dienstleistungen			
• Beratungsdienstleistungen			
• Übertragung von Rechten an geistigem Eigentum	6 %	6 %	

Das folgende vereinfachte Rechenbeispiel veranschaulicht die Veränderung dieser möglichen Umsatzsteuerbelastung vor und nach der Reform.

Beispiel

Ein chinesisches Tochterunternehmen kauft Eingangsleistungen eines anderen chinesischen Unternehmens in Höhe von 100.000 Yuan (CNY, zzgl. 17 % Umsatzsteuer). Die Fertigwaren werden an das deutsche Mutterunternehmen für 200.000 CNY weiterverkauft. Da es sich dabei um eine Ausfuhrlieferung (Export) handelt, ist diese grundsätzlich von der chinesischen Umsatzsteuer befreit.

Abb. 1 Erstattungslücke bei Vorsteuer auf Exporte



Da eine Vorsteueranrechnung annahmegemäß mangels steuerpflichtigen Außenumsatzes entfällt, sind die Begrenzungen einer im Exportfall grundsätzlich möglichen Vorsteuererstattung zu prüfen. Diese Begrenzungen richten sich nach dem je nach Produkt unterschiedlich definierten Satz für die Erstattung der Vorsteuer. Dieser Erstattungssatz ergibt sich über die jeweilige Zollnummer („HS-Code“) der exportierten Produktkategorie und beträgt zwischen 0 Prozent und dem Regelsteuersatz (also vor dem 1. Mai 2018 einen Satz von 17 Prozent, seit dem 1. Mai 2018 einen Satz von 16 Prozent). Entspricht der Erstattungssatz dem Regelsteuersatz, kann die vollständige Erstattung in der Regel erreicht werden. Beträgt der Vorsteuererstattungssatz weniger als der Regelsteuersatz, entsteht eine „Erstattungslücke“ (*Export VAT leakage*), die für das exportierende Unternehmen in einer zusätzlichen Kostenbelastung resultiert.

Abb. 2 Partielle Schließung der Vorsteuererstattungslücke bei Exporten

Vor dem 1. Mai 2018

chinesischer Zulieferer
17 % erhaltene USt. sind an die chinesische Finanzverwaltung abzuführen.
chinesisches Tochterunternehmen
$(\text{Gezahlte USt. } 17 \% - \text{Erstattungssatz } 13 \%) \times 200.000 \text{ CNY} = 8.000 \text{ CNY Vorsteuererstattungslücke (Kosten)}$

Ab dem 1. Mai 2018

chinesischer Zulieferer
16 % erhaltene USt. sind an die chinesische Finanzverwaltung abzuführen.
chinesisches Tochterunternehmen
$(\text{Gezahlte USt. } 16 \% - \text{Erstattungssatz } 13 \%) \times 200.000 \text{ CNY} = 6.000 \text{ CNY Vorsteuererstattungslücke (Kosten)}$
Deutschland-AG
Da die Kosten der Erstattungslücke die Marge der chinesischen Tochter reduzieren, will diese möglicherweise die Kosten zu-lasten der Deutschland-AG auf den Verkaufspreis aufschlagen.

1. Mai 2018

Rechenbeispiel unter der Annahme: Erstattungssatz = 13 %

Wie die Berechnung illustriert, trägt die Senkung der Umsatzsteuersätze dazu bei, eine etwa vorhandene Vorsteuererstattungslücke für exportierende Unternehmen zu reduzieren, da sich mit dem Regelsteuersatz auch die Größe der Erstattungslücke um einen Prozentpunkt reduziert. Für exportierende Unternehmen kann das zu einer effektiven Kostenentlastung von 1 Prozent auf den Exportumsatz führen. Für Produkte, bei denen bereits bisher der Vorsteuererstattungssatz dem Regelsteuersatz entsprochen hat, mithin also keine Erstattungslücke bestand, ändert sich dementsprechend nichts: Der Erstattungssatz solcher Produkte wird automatisch auf den neuen Satz von 16 bzw. 10 Prozent angepasst.

Übergangsphase

Der Zeitraum zwischen Ankündigung und Implementierung der Reform oder der Veröffentlichung des Rundschreibens und seinem Inkrafttreten war mit weniger als einem Monat sichtbar kurz. Wie häufig in China erfolgte die Umstellung unternehmensseitig daher vielfach in enger praktischer Abstimmung mit der lokalen Finanzverwaltung. Die bisweilen im Vorfeld formulierte Befürchtung, dass ab dem 1. Mai 2018 keine Umsatzsteuerrechnung mehr mit 17 bzw. 11 Prozent ausgestellt werden könne, ist in dieser Form nicht eingetreten. In begründeten Einzelfällen (wie bei der Korrektur von Rechnungen durch die „Rote-Storno-Rechnung“) können noch die bisherigen Sätze Anwendung finden.

Mit Blick auf Exporte gibt es dagegen eine ausdrückliche Übergangsregelung, die die Umstellungskosten für Fälle abmildern soll, in denen Eingangsleistungen vor dem 1. Mai 2018 mit 17 Prozent Umsatzsteuer bezogen worden sind, der Export jedoch ab dem 1. Mai 2018 erfolgt und daher möglicherweise nur ein reduzierter Erstattungssatz von 16 Prozent zur Anwendung käme. Das könnte in bestimmten Fällen zur Folge haben, dass eine Vorsteuererstattung trotz maximalen Erstattungssatzes nicht möglich ist.

Rundschreiben 32 sieht daher vor, dass Exporttransaktionen noch bis zum 31. Juli 2018 zum alten Erstattungssatz in Höhe von 17 bzw. 11 Prozent durchgeführt werden können. Handelsunternehmen können diese Übergangsregelung nur nutzen, wenn sie im Einkauf der Produkte noch 17 bzw. 11 Prozent Umsatzsteuer an den Zulieferer gezahlt haben. Das sollte in der Regel nur bei Einkäufen vor dem 1. Mai 2018 der Fall sein. Für Einkäufe ab dem 1. Mai 2018 käme die Übergangsregelung nicht zur Anwendung.

Produktionsunternehmen müssen den Nachweis der gezahlten Umsatzsteuer bei Einkauf der Vorprodukte übrigens nicht führen. Sie können für alle Exporte bis zum 31. Juli 2018 noch die alten Erstattungssätze geltend machen. Offensichtlich wird hier der höheren Komplexität der Zuliefer- und Verarbeitungsprozesse innerhalb von Produktionsunternehmen Rechnung getragen.

Entscheidend dafür, ob bei der Ausfuhr von Gütern während der Übergangsphase der bisherige oder der neue Steuersatz zur Berechnung der maximal vorsteuerabzugsberechtigten Steuersatz herangezogen wird, ist das auf der Ausfuhranmeldung angegebene Ausfuhrdatum. Bei grenzüberschreitenden steuerpflichtigen Tätigkeiten (Dienstleistungen) ist hingegen das Ausstellungsdatum der Ausfuhrrechnung entscheidend.

Auswirkungen bei reinen Inlandstransaktionen

Für Unternehmen im B2B-Bereich sollten bei reinen Inlandstransaktionen Vor- und Umsatzsteuer in der Theorie keine Auswirkungen auf das Ergebnis haben. In der Praxis können sich dennoch verschiedene Implikationen ergeben. So werden in manchen Industrien vertraglich bisweilen Brutto- oder Nettopreise mit festem Umsatzsteuersatz vereinbart.

Das ist nicht weiter kritisch, solange die Umsatzsteuersätze bekannt sind und stabil bleiben. Bei einer Reduzierung des Steuersatzes ergeben sich hingegen mit Blick auf Einkauf und Verkauf unterschiedliche Auswirkungen:

- Für lang laufende Einkaufsverträge führt eine zwischenzeitliche Reduzierung des anzuwendenden Steuersatzes zu einer Ersparnis aufseiten des Zulieferers, der nun aus einem fixen Bruttopreis nur eine geringere Umsatzsteuer herausrechnen muss. Bei einer Reduzierung des Steuersatzes von 17 auf 16 Prozent ergibt sich so eine Ersparnis von $[1,17/1,16] - 1 = 0,862$ Prozent des ursprünglichen Nettopreises. Insoweit ist es für den Abnehmer geboten, bestehende Verträge mit dem Zulieferer neu zu verhandeln und die Preise anzupassen.
- Analog verhält es sich im Fall der lang laufenden Verkaufsverträge. Hier fällt die Ersparnis dem Verkäufer zu, daher wird sich der Kunde wahrscheinlich umgehend wegen Nachverhandlung melden.

Werden die genannten Anpassungen vorgenommen und wird im Ergebnis die Neutralität von Vorsteuer und Umsatzsteuer sichergestellt, ergibt sich möglicherweise dennoch ein kleiner Kostenentlastungseffekt für umsatzsteuerpflichtige Unternehmen. Dieser rührt von lokalen Zuschlagsteuern her, die in Höhe von ca. 7 bis 12 Prozent auf die Umsatzsteuerzahllast (Umsatzsteuer abzüglich Vorsteuer) auf monatlicher Basis zu entrichten sind und als Kosten auf der Stufe des umsatzsteuerpflichtigen Unternehmens verbleiben. Der Grund: Reduzierte Umsatzsteuersätze führen für diese lokalen Zuschläge in der Regel zu einer reduzierten Basis und damit zu geringeren Zuschlagszahlungen.

Vorsteuererstattung für ausgewählte Industrien

Eine weitere Neuerung ist die angekündigte Einführung einer einmaligen Rück-erstattung des Vorsteuerüberhangs für bestimmte Industrien. Hintergrund ist die bereits beschriebene Besonderheit des chinesischen Umsatzsteuersystems, dass zwar eine Anrechnung, im Grundsatz aber keine Erstattung der verauslagten Vorsteuer gewährt wird. Diese Systematik soll nun mit weiteren Ausnahmen für ausgewählte Industrien gelockert werden.

Bisher gibt es neben der Vorsteuererstattung für Exporte auch industriespezifische Erstattungsregelungen, unter anderem im Bereich der Halbleiter- oder Passagierflugzeugindustrie. Details zu den angekündigten neuen Regelungen sind hingegen bei Redaktionsschluss des aktuellen *China Compass* noch nicht veröffentlicht. Angekündigt ist, dass Unternehmen in den Bereichen fortschrittliche Produktion (*Advanced Manufacturing*) sowie Forschung und Entwicklung der Weg zu Vorsteuererstattungen unter bestimmten Bedingungen eröffnet werden soll. Produktionsunternehmen mit kumulierenden Vorsteuerüberhängen, die sich in den genannten Kategorien sehen, sollten daher auf die Finanzverwaltung zugehen, um vorbehaltlich weiterer Detailregelungen nach Möglichkeit an günstigen Pilotregelungen teilzunehmen.

Chinesischer Kleinunternehmerstatus

Ebenfalls Teil der jüngsten Reform ist die Änderung der Grenzwerte für den Status des umsatzsteuerlichen Kleinstunternehmers. Nach Rundschreiben Cai Shui [2018] Nr. 33 gelten seit dem 1. Mai 2018 nicht mehr drei unterschiedliche Schwellenwerte für drei separate Bereiche, sondern ein alleiniger (und erhöhter) Grenzwert in Höhe von 5 Millionen CNY (ca. 665.000 Euro). Der angehobene Grenzwert soll den wechselnden Unternehmen helfen, ihre Kosten zur steuerrechtlichen Gesetzeskonformität (Compliancekosten) zu senken.

Umsatzsteuerpflichtige Unternehmer haben, wenn ihr Gesamtumsatz unterhalb dieses Grenzwerts liegt, bis zum 31. Dezember 2018 die Möglichkeit, zur folgenden Umsatzsteuerperiode (in der Regel zum Folgemonat) in den Status des Kleinunternehmers (zurück) zu wechseln. Dabei ist zu beachten: Kleinunternehmern ist der Vorsteuerabzug versagt, während Umsatzsteuer in Höhe von 3 Prozent des Umsatzes abzuführen ist. Umsatzsteuerpflichtige Kunden (*General VAT Payer*) des Kleinunternehmers können hingegen auf Basis der VAT-Rechnung Vorsteuer geltend machen.



Sollte Ihr Zulieferer in den Kleinunternehmerstatus wechseln, prüfen Sie am besten die Preisvereinbarung noch einmal genau. Sind Bruttopreise fixiert, reduziert sich Ihre anrechenbare Vorsteuer erheblich von $[1/1,16] - 1 = 13,79$ Prozent des Bruttopreises auf $[1/1,03] - 1 = 2,91$ Prozent des Bruttopreises. Insoweit wäre eine Umstellung auf eine Nettopreisvereinbarung oder eine Preisreduzierung um $[1,03/1,16] - 1 = 11,21$ Prozent des ursprünglichen Bruttopreises anzuraten, um Ihr ursprüngliches Kostenniveau wiederherzustellen.

Ausblick

Die jüngste Umsatzsteuerreform bringt positive Veränderungen für das chinesische Umsatzsteuergesetz sowie die umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen. Neben der Entlastung der konsumentennahen Industrie und des Handels ist mit der Senkung der Steuersätze implizit auch ein Schritt in Richtung einer Entlastung der chinesischen Exportunternehmen gemacht worden. Auch die Ankündigung weiterer Bereiche der Vorsteuererstattung lässt auf eine positive Entwicklung hoffen.

Gleichzeitig kündigen sich auch schon weitere Reformschritte an. Viel diskutiert wurde der Vorschlag, die Anzahl der Umsatzsteuersätze von aktuell drei (6, 10 und 16 Prozent) auf zwei zu reduzieren. Die jüngste Absenkung der oberen Sätze (10 und 16 Prozent) und die Konstanz des unteren Satzes (6 Prozent) könnten Schritte in Richtung Annäherung der Sätze sein, die eine spätere Zusammenlegung zweier Kategorien erleichtern würden.

Auch bleiben im chinesischen Umsatzsteuerrecht zahlreiche Fußangeln bestehen, wie die Nichtanrechenbarkeit bestimmter Vorsteuern zum Beispiel auf Zinsen, die Besonderheiten des fiktiven Verkaufs, die grundsätzlichen Besonderheiten beim Export, die weite Auslegung der Steuerbarkeit bei Dienstleistungen etc. Insoweit steht zu erwarten, dass Umsatzsteuer in China auch in Zukunft ein Feld für kontinuierliche Veränderung und Neuregelung bleibt.



Kontakt

Sarah Oemmelen

Tel.: +86 21 2323-1240

sarah.se.oemmelen@cn.pwc.com

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Die Vernetzung der Welt, Keynes und exponentielles Wachstum

Was ist die Voraussetzung für Wohlstand und warum hat er sich in den letzten Dekaden vervielfacht?

Ein Kommentar von Stephan Fölsing.

Mitten in der Weltwirtschaftskrise, im Jahr 1930, wagte John Maynard Keynes eine optimistische Prognose. Wenig deutete darauf hin, dass er recht behalten würde. Die Arbeitslosigkeit war eklatant; Armut und Ratlosigkeit spukten durch Europa. Der Krise sollten weitere Katastrophen folgen: Hitler, Weltkrieg und Revolutionen. Unbeirrt vom „hysterischen Pessimismus“, wie er es selbst beschrieb, prophezeite Keynes seinen Enkeln fantastischen Wohlstand (achtmal mehr Kapital, so seine Hypothese). Seinen Optimismus begründete er mit einem Wort: Zinseszins. Zwei Prozent Wachstum führen zu 50 Prozent mehr Kapital in 20 Jahren; Innovation führt zu steigender Produktivität – mehr Output mit weniger Input und so weiter. Aufzinsung (*Compounding*) sei die stärkste Kraft im Universum, soll Einstein einmal gesagt haben.

Tatsächlich liegt unser Wohlstand heute schon 17-mal höher als 1930. Dieses exponentielle Wachstum begann, wie Keynes anmerkte, mit der Erschließung der Welt durch Schiffe, Forscher und Konquistadoren. Sie hat, so Marx, den Kapitalismus erst möglich gemacht. Die vielen Tausend Jahre zuvor wuchs Wohlstand – wenn überhaupt – nur linear. Linearität ist intuitiv und leicht zu verstehen (z. B. $8 + 8 + 8 + 8 = 32$). Exponentielles Wachstum ist weniger eingängig und viel schwerer im Kopf zu rechnen ($8 \times 8 \times 8 \times 8 = 4.096$). Bei exponentiellem Wachstum verzweifacht sich die absolute Menge konstant. Ein noch besseres Beispiel ist unser Energieverbrauch. Er verdoppelte sich im 19. und verzehnfachte sich im 20. Jahrhundert. Für Jeff Bezos, den reichsten Mann der Welt, das dringlichste Problem der Menschheit. Die Infrastruktur unserer Netzwerke – Datazentren, Sensoren und immer intelligenteren Tools der voranschreitenden Automatisierung – tragen zu diesem Anstieg bei (sie sind weit weniger effizient als der Mensch, der pro Tag nicht mehr als eine Glühbirne – 100 Watt – verbraucht). In den letzten zwei Jahren wurden mehr Daten produziert als in der gesamten Geschichte der Menschheit zuvor.

Vernetzung ist die Grundlage allen Wachstums

Die Vernetzung von Daten, und Datenzentren steigt schneller als die Vernetzung der Welt durch Straßen, Häfen, Flugzeuge und Eisenbahnen – aber für alles geht der langfristige Trend nach oben. Für digitale Netzwerke mit einem Faktor von 1.000 x oder mehr.

Kevin Kelly, ein Zukunftsforscher, stellte das erste Gesetz des Netzwerks auf: „Der Wert explodiert exponentiell mit der Mitgliedschaft, während diese Wertexplosion mehr Mitglieder ansaugt.“ Was früher exklusiv und privilegiert war, ist heute offen für alle. Selbst die technologischen Grundlagen für unsere Netzwerke – auch das lange ein teuer bezahltes Privileg – sind heute für jedermann zugänglich. Google und Facebook würde es ohne das freie Betriebssystem Linux gar nicht geben. Dezentrale Netzwerke oder „Blockchains“ – eine ganz neue Erfindung – schaffen Vergleichbares und mehr: immer bessere, „sozial skalierbare“ Technologien, die sich problemlos teilen und verdoppeln lassen. Während Gutenbergs Buchdruck noch 150 Jahre und mehr brauchte, um alle Kontinente zu durchdringen, werden

17

Unser Wohlstand hat sich seit 1930 versiebzehnfacht.

heutige Erfindungen zeitgleich und weltweit gelauncht. Von wo aus das passiert, spielt immer weniger eine Rolle – gleichwohl auch heute noch der Geburtsort der wichtigste Indikator für Wohlstand ist. In Shanghai werden jeden Tag Tausende Entscheidungen getroffen, die zunehmend mehr Menschen, Trends und Preise in Frankfurt beeinflussen und vice versa. Wir stellen die Hypothese auf, dass sich dieser tägliche, stündliche, sekundliche Austausch in den nächsten 100 Jahren um mindestens das Hundertfache vervielfältigen wird – wahrscheinlich sogar um das Tausendfache. Den Entscheidungen und Daten folgen Waren und Kultur, Gene, gesellschaftliche Regeln und Normen. Das exponentielle Wachstum gegenseitiger Abhängigkeit verändert unsere (zunehmend globale) Gesellschaft grundlegend. Um nur ein schnell vergessenes Beispiel zu nennen: „Der Krieg ist eine bloße Fortsetzung der Politik mit anderen Mitteln“, schrieb von Clausewitz, doch diese Option wird zunehmend unattraktiv. Kriege, insbesondere zwischen Nationalstaaten, werden immer seltener. Compounding ist die stärkere Naturgewalt. Das Netzwerk dezentralisiert und teilt diesen Compounding-Effekt. Wer heute Kalifornien erobert, wird weder Facebook, Google noch Apple plündern können. Die alten Mechanismen funktionieren nicht mehr. Die digitale Internationalität führt zur geopolitischen Kompatibilität und wenn nicht sogar zu einer globalen Einheit, dann zumindest, so der Trend, zu einem System, das den Austausch immer weiter vereinfacht. So will es die stetige Kraft.



Kontakt

Stephan Fölsing

Tel.: +49 69 9585-5655

stephan.foelsing@pwc.com

Veröffentlichungen

Kontakt

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Huili Wang

Tel.: +49 89 5790-6214

huili.t.wang@de.pwc.com



Download

www.pwccn.com/en/services/tax/publications/china-tax-review-2018.html



Kontakt

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265

thomas.heck@de.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel.: +49 160 96298937

j.berghaus@de.pwc.com



Download

www.pwccn.com/en/research-and-insights/publications/chinese-cities-of-opportunities-2018/chinese-cities-of-opportunities-2018.pdf



Steuerpolitik in den Jahren 2017 und 2018

Im Jahr 2017 entwickelte sich Chinas Wirtschaft stabil. Im Rahmen des 13. Fünfjahresplans nahm die Regierung weitere finanz- und steuerpolitische Reformen in Angriff, um das Wachstum der Wirtschaft zu stützen und eine von Innovationen getriebene Entwicklung zu fördern. Erklärte Absicht der Reformen ist, die Steuerzahler zu entlasten und schrittweise ein gut funktionierendes steuerliches Verwaltungssystem zu etablieren.

Die folgenden sieben Vorhaben werden nach Einschätzung unserer Experten die Steuerpolitik 2018 prägen:

- Anpassung der Verbrauchsteuer
- Reform der Einkommensteuer
- Verringerung der Steuerlast kleiner und mittlerer Unternehmen
- Schaffung einer Grundsteuergesetzgebung
- Optimierung der Umsatzsteuersätze
- Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- Etablierung von Vorabentscheidungsverfahren

Forging Ahead: 2017 China tax policy review and 2018 outlook

Herausgegeben von PwC China

März 2018, 25 Seiten, in Englisch

Städte, die Lebensqualität bieten und über Potenzial verfügen

Seit 2014 kooperiert PwC mit der chinesischen Stiftung für Entwicklungsforschung (China Development Research Foundation), um Städte ausfindig zu machen, die sich für umfassende Vergleiche und Studien eignen und über besonderes Potenzial verfügen. Der Bericht 2018 der *Chinese Cities of Opportunity* sammelt Beobachtungen zu insgesamt 30 Städten. Verglichen werden die Städte anhand von zehn Eigenschaften (Dimensionen) und unter Anwendung von 57 quantitativen Merkmalsausprägungen (Variablen). Indikatoren waren unter anderem: intellektuelles Kapital, technologische Reife, öffentliche Sicherheit, Transport, natürliche Umgebung, wirtschaftliche Schlagkraft und Lebenshaltungskosten.

Besonderes Augenmerk legten die Initiatoren der Studie dieses Jahr auf die Entwicklung nationaler Regionen mit strategischer Bedeutung wie Guangdong-Hongkong-Macau Greater Bay Area und Xiong'an New Area in der Provinz Hebei.

Ein weiteres wesentliches Kennzeichen der Studie ist die Identifizierung von Arealen mit Wachstumspotenzial, das Anhaltspunkte für den Aufbau einer smarten Gesellschaft liefert.

Chinese Cities of Opportunity 2018 report

Herausgegeben von PwC China

März 2018, 52 Seiten, in Englisch



Kontakt

Felix Kuhnert

Tel.: +49 711 25034-5124
felix.kuhnert@de.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel.: +49 160 96298937
j.berghaus@de.pwc.com



Download

www.pwc.at/de/publikationen/branchen-und-wirtschaftsstudien/easy-five-trends-transforming-the-automotive-industry_2018.pdf

Fünf Trends treiben die Automobilbranche

Die Mobilität der Zukunft ist „easycy“: elektrifiziert, autonom, gemeinsam genutzt (shared), verbunden (connected) und jährlich (yearly) aktualisiert. Eine Studie von PwC Deutschland beschreibt die Faktoren, die die Branche in den Schlüsselmärkten USA, Europa und China bis 2030 beeinflussen oder sogar transformieren werden. Ein anderes Thema ist, wie sich die Automobilindustrie in Bezug auf Volumen, Umfang und Komplexität neu aufstellen soll. Dank mathematischer Modellierung von Leistungskennzahlen und demografischen Trends kann die Studie Aussagen machen zu:

- Mobilitätsverhalten und Beeinflussung der Verkehrsnachfrage anhand von Personengruppen
- externen Faktoren, die Mobilitätsgewohnheiten, Kilometerstand und Nutzungshäufigkeit beeinflussen
- dem künftigen Pkw-Bestand, Ersatzzyklen und neuen Verkäufen
- Implikationen für Hersteller, Lieferanten und Dienstleister sowie deren Geschäftsmodellen

Die umfassende und schnelle Reorganisation des Automobilssektors nach 2025 wird weitreichende Folgen für die gesamte Branche und ihre Wertschöpfungsketten haben.

Five trends transforming the Automotive Industry

Herausgegeben von PwC Deutschland
März 2018, 45 Seiten, in Englisch

Börsengänge in der Volksrepublik China und Taiwan 2017

Mit dem *PwC Greater China IPO Watch* analysiert PwC Hongkong die Börsennotierungen (Initial Public Offering, IPO) an den wichtigsten Aktienmärkten im Großraum China (also einschließlich Hongkong, Shanghai, Shenzhen und Taiwan) und vergleicht sie mit den wichtigsten Märkten der Welt. Die Analyse bezieht sich auf Unternehmen, die vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 an diesen Märkten notiert waren. Um sie besser miteinander vergleichen zu können, wurden alle Zahlen zum jeweiligen Stichtagskurs am Ende eines jeden Jahres in US-Dollar umgerechnet.



Kontakt

Thomas Heck

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

Jürgen Berghaus

Tel.: +49 160 96298937
j.berghaus@de.pwc.com



Download

www.pwccn.com/en/ipo/greater-china-ipo-watch-2017.pdf

Beeinflusst durch geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheiten im Jahr 2016 hat sich der globale IPO-Markt Anfang 2017 verlangsamt, da das Vertrauen der Anleger in die Kapitalmärkte gesunken ist. Die Marktstimmung verbesserte sich im Lauf des Jahres 2017, als sich das Wirtschaftswachstum fortsetzte und die Volatilität auf niedrigem Niveau blieb, was zu günstigen Marktbedingungen für Börsengänge führte. Im zweiten Halbjahr verlangsamte sich die Konjunktur aufgrund von Änderungen im regulatorischen Überprüfungsprozess. Das Interesse von Investoren an neuen Emittenten aus dem Großraum China wird voraussichtlich so lange anhalten, wie die langfristigen Grundlagen in der Region im Vergleich zu anderen wichtigen Märkten attraktiv bleiben, das Bruttoinlandsprodukt weiter steigt und die Urbanisierung anhält.

PwC Greater China IPO Watch 2017

Herausgegeben von PwC Hongkong
Mai 2018, 23 Seiten, in Englisch

Zahlen und Fakten zu den Steuern 2018/2019 in Hongkong



Kontakt

Thomas Heck

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

Alexander Prautzsch

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

Der Bericht von PwC Hongkong gibt einen grundlegenden Einblick in das aktuell praktizierte Steuerrecht der Sonderverwaltungszone. Er bietet Details zu den jeweiligen Steuersätzen, beleuchtet Hintergründe und Besonderheiten der Steuerarten (Einkommen-, Lohn-, Körperschaft- und Vermögensteuer) und informiert über Abgabetermine und Stempelsteuern (*Stamp Duties*). Interessierten hilft er, sich ein solides Basiswissen über das Steuerrecht Hongkongs zu verschaffen.

Bitte beachten Sie: Die Informationen der Broschüre basieren auf den Gesetzen und Praktiken Stand 28. Februar 2018. Sie umfassen Gesetzgebungsvorschläge und Maßnahmen, die im Haushaltsplan 2018/2019 enthalten sind, der am selben Tag angekündigt wurde. Solche Gesetzgebungsvorschläge sind erst mit ihrer Verabschiedung rechtskräftig und können zuvor vom Legislativrat geändert werden.



Download

www.pwchk.com/en/budget/2018/tax-facts-and-figures-en.pdf

2018/19 Hong Kong Tax Facts and Figures

Herausgegeben von PwC Hongkong
Februar 2018, 30 Seiten, in Englisch

Deutsche Unternehmen in China setzen auf chinesische Logistikdienstleister

Internationale Logistikdienstleister geraten in China zunehmend unter Druck. Sie stehen immer stärker in Konkurrenz zu chinesischen Anbietern, die ihren Marktanteil bei deutschen Unternehmen dank eines guten Serviceangebots ausbauen. In den vergangenen Jahren konnten chinesische Logistikdienstleister die Zufriedenheit ihrer Kunden im Transport- und Lagerwesen sowie bei der Überwachung der Supply Chain verbessern. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Studie, für die PwC Ende 2017 200 deutsche in China aktive Unternehmen befragt hat. Die Teilnehmer kommen aus dem Maschinenbau, der Automobilindustrie, dem Handel und der Konsumgüterindustrie. Das vorliegende Werk ist ein Update zu einer Untersuchung aus dem Jahr 2011.



Kontakt

Christina Ryser

Tel.: +49 211 981-5860
christina.ryser@pwc.com

Die Reputation der chinesischen Logistiker bei deutschen Unternehmen hat sich stark verbessert. Aber auch eine andere Entwicklung zeichnet sich ab: Die teilnehmenden Unternehmen verlagern den Transport verstärkt wieder ins eigene Unternehmen zurück. Über einen eigenen Fuhrpark zu verfügen, ist also durchaus wieder im Trend.

Eine Herausforderung für die meisten Branchen ist die Rekrutierung qualifizierter Mitarbeiter – das gilt auch in der Logistik.



Download

www.pwc.de/de/transport-und-logistik/pwc-china-studie-2018.pdf

Deutsche Unternehmen in China – Logistikprozesse im Wandel

Update zur Lage der Logistikaktivitäten von deutschen Automobil-, Handels- und Konsumgüter- sowie Maschinenbauunternehmen in China
Herausgegeben von PwC Deutschland
44 Seiten, viele Abbildungen, Softcover

Ihre Ansprechpartner der China Business Group

China Business Group Deutschland



Leiter China Business Group Deutschland und Europa

WP Thomas Heck
Partner Assurance
Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

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

StB Dr. Huili Wang

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

Dr. Gerhard Nowak

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

RA Dr. Dirk Stiller

Partner Legal
Tel.: +49 69 9585-6279
dirk.stiller@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



Leiter German Business Group

WP StB Jürgen Berghaus
Partner Assurance
Tel.: +49 160 96298937
j.berghaus@de.pwc.com



Redaktionsleitung

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

Asia Business Group Schweiz



Leiter Asia Business Group

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

Sascha Beer

Partner Advisory
Tel.: +41 58 792-1539
sascha.beer@ch.pwc.com

Jiaye You

Director Advisory
Tel.: +41 58 792-1473
jia.ye.you@ch.pwc.com

Daniela Honegger

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

Matthias F. Durrer

Assistant Manager Corp. Finance/M&A
Tel.: +41 58 792-1512
matthias.f.durrer@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 Dezember 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.

© August 2018 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.

