

*Richtungsweisende  
Nachrichten für  
Expertinnen und Experten*

**Ausgabe Schweiz,  
Herbst 2011**

**Beste Chancen**  
*Halbleiterindustrie ist  
bestens aufgestellt*

**Weniger Risiko**  
*Neues Deliktsrecht soll  
private Rechte besser  
schützen*

**Wesentliche  
Änderungen**  
*Katalog will Investitionen  
stärker lenken*

# China Compass

# ***Inhalt***

## ***Editorial ..... 4***

## ***Im Fokus ..... 5***

Markttreiber Halbleiterindustrie: Chancen für Schweizer Unternehmen ..... 5

## ***Investition und Finanzierung ..... 9***

Neuer Katalog zur Lenkung von Investitionen in China ..... 9

## ***Reporting und Controlling ..... 12***

Neues Deliktsrecht stärkt den Schutz privater Rechte in China ..... 12

## ***Steuern und Recht ..... 16***

Neuer Erlass macht Sale-and-Lease-back in China interessant ..... 16

Änderungen im chinesischen Einkommensteuerrecht.....20

Inanspruchnahme von steuerlichen

Abkommensvorteilen: kein Selbstläufer ..... 22

## ***Veröffentlichungen ..... 27***

Grüne Technologien im Vormarsch: Studie belegt Chinas Spitzenposition..... 27

Internationale Banken: China-Geschäft wird weiter wachsen ..... 27

Studie zum Markt für Unterhaltung und Medien: Medienboom in China ungebrochen.....28

## ***China Business Group ..... 29***

Ansprechpartner .....29

Autorinnen und Autoren .....29

## ***Impressum.....30***

### **Liebe Leserinnen und Leser,**

Sich an das chinesische Sprichwort „Die Augen offen halten und entschlossen handeln“ zu halten, empfiehlt sich neben der Politik auch im Wirtschaftsleben, aber speziell für die chinesische Halbleiterindustrie. In unserem Beitrag „Marktreiber Halbleiterindustrie: Chancen für Schweizer Unternehmen“ analysieren wir Faktoren des rasanten Wachstums und erläutern, warum sich gerade jetzt ein verstärkter Markteinstieg lohnt.

Doch auch im Deliktsrecht beschreitet China neue Wege: Änderungen führen hier zu einem verstärkten Schutz privater Rechte. Diese Entwicklung geht mit einem allgemeinen Aufbau von rechtlichen Grundlagen für den Geschäftsverkehr einher. Die Vereinheitlichung und Zusammenfassung der bislang über eine Vielzahl von Normen verstreuten deliktsrechtlichen Regelungen dürfte daher eines der vorrangigsten Ziele des Gesetzes gewesen sein.

In einigen anderen Bereichen der Legislative gibt es ebenfalls Neuigkeiten in China: Im Rahmen des zwölften Fünfjahresplans soll das chinesische Einkommensteuergesetz reformiert werden. Wir haben das zum Anlass genommen, Ihnen unter der Überschrift „Änderungen im chinesischen Einkommensteuerrecht“ darzulegen, welche Ziele diese Reform verfolgt und auf welche Veränderungen Sie sich einstellen müssen.

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre!

Ihr

**Stefan Schmid**

Leiter China Business Group

### Markttreiber Halbleiterindustrie: Chancen für Schweizer Unternehmen

**„Die Augen offenhalten und entschlossen handeln.“ – Sich an das bekannte chinesische Sprichwort zu halten empfiehlt sich sicher für die gesamte Wirtschaftswelt, ganz besonders aber für die Halbleiterindustrie. China hat sich in den letzten Jahren zum grössten Halbleitermarkt der Welt entwickelt – und wird weiter kräftig wachsen. Was westliche Unternehmen der Branche über den Markt in Fernost wissen sollten und welche Herausforderungen sie beim Markteinstieg meistern müssen, das lesen Sie auf den nächsten Seiten.**

### China: der grösste Markt für Halbleiter weltweit

Kaum eine Technologie hat die Gesellschaft so stark beeinflusst wie die der Halbleiter. Rein physikalisch sind „Halbleiter“ Materialien, deren elektrische Leitfähigkeit genau zwischen zwei physikalischen Bezugsgrössen liegt: der von Leitern, etwa Kupfer, und der von Isolatoren, beispielsweise Glas. Umgangssprachlich wird der Begriff „Halbleiter“ synonym für Mikrochips, Hauptprozessoren, Speicherbausteine und Ähnliches verwendet. Die grosse Bedeutung der Halbleiter liegt in ihrer Fähigkeit, logische Schaltungen zu verkleinern. Dadurch lassen sich Funktionalitäten in immer komplexerer Weise auf stetig kleiner werdenden Chips realisieren: zum Beispiel unterschiedliche Programme einer Waschmaschine, die Entschlüsselung von Fernsehsignalen durch Fernsehgeräte oder eben Rechenoperationen auf PCs. Ohne Halbleiter wäre die heutige Welt eine andere, als sie ist: Die Globalisierung basiert schliesslich auf dem globalen Informationsfluss, den das Internet ermöglicht hat. Ohne die grosse Verbreitung von PCs gäbe es kein Internet – und ohne Halbleiter keine PCs.

Ein wesentlicher Treiber des aktuellen Marktwachstums bei Halbleitern ist die weiterhin stark steigende Nachfrage in China. China ist mit bereits über 40 Prozent des weltweiten Verkaufsvolumens der mit Abstand grösste regionale Halbleitermarkt. Historisch betrachtet wuchs der globale Halbleitermarkt gemessen am Verkaufsvolumen jährlich um durchschnittlich neun Prozent, nur kurzfristig gebremst durch das Platzen der Internetblase sowie im Zuge der Finanzkrise. Zum Vergleich: Das durchschnittliche Wachstum in China betrug seit 2001 jährlich rund 25 Prozent.

Durch die steigende Nachfrage und die Entwicklung der Halbleiter-Wertschöpfung in China ergeben sich Chancen auch für internationale Unternehmen. Das Marktwachstum können internationale Unternehmen nutzen, indem sie ihre

#### In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche Faktoren das Wachstum vorantreiben.
- warum sich gerade jetzt ein verstärkter Markteinstieg lohnt.
- welche Kriterien ein idealer Kooperationspartner in China erfüllt.

Präsenz in China weiter ausbauen, etwa mittels Akquisitionen, Partnerschaften mit lokalen Firmen oder Erweiterungs- beziehungsweise Neu-Investitionen. Allerdings sind ausländische Firmen gut beraten, bei Akquisitionen und Partnerschaften nichts zu überstürzen. Denn eine Transaktion muss zur Strategie aller beteiligten Unternehmen passen. Diese allgemeine Regel gilt auch und besonders in China.

### Weltweite Halbleiternachfrage getrieben durch Anwendermärkte in China

Wie Sie vielleicht gelesen haben, löste China im Laufe des Jahres 2010 Japan als zweitgrösste Volkswirtschaft der Welt ab. Auch im Halbleitersektor gewinnt das Reich der Mitte zunehmend an Bedeutung. Abbildung 1 zeigt Ihnen die Verteilung der weltweiten Verkaufsvolumina im Halbleitermarkt nach Regionen. Von rund 19 Prozent des gesamten weltweiten Marktvolumens der Halbleiterindustrie im Jahr 2003 stieg Chinas Anteil bis heute auf über 40 Prozent – Tendenz steigend. Nach Prognosen von Experten wird das Land im Jahr 2015 rund die Hälfte der globalen Marktnachfrage abdecken.

Getrieben wird das Marktwachstum bei Halbleitern in China durch die Nachfrage in den jeweiligen Anwendermärkten, in denen China im globalen Vergleich ebenfalls eine dominante Rolle spielt. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die Herstellung von PCs und Laptops, Mobiltelefonen sowie Haushaltsgeräten und Unterhaltungselektronik, die sowohl für den lokalen als auch für den Weltmarkt bestimmt sind. Ebenfalls ein hohes Gewicht hat der Automobilsektor. Der Halbleiteranteil an der gesamten Wertschöpfung wird in der Automobilherstellung unter anderem durch Hybrid- und Elektrofahrzeuge weiter steigen. Analysen der Automobilexperten von PwC Autofacts zufolge wird das Wachstum in der globalen Autoproduktion auf lange Sicht durch die Staaten Brasilien, Russland, Indien und China getrieben. Davon wird, das zeichnet sich deutlich ab, mittelfristig auch der chinesische Halbleitersektor profitieren.

Den chinesischen Halbleitermarkt dominieren aktuell grosse, internationale Unternehmen wie Intel, Samsung und Toshiba. Die Top Ten der Zulieferer für Halbleiter teilen über 50 Prozent des Gesamtmarkts unter sich auf – allesamt multinationale Unternehmen. (Wenn Sie an Details

interessiert sind, lesen Sie dazu die Studie *China's impact on the semiconductor industry 2010 update*, die PwC im November 2010 veröffentlichte. Den Bericht können Sie unter [www.pwc.ch/china/china-semicon-2010](http://www.pwc.ch/china/china-semicon-2010) aus dem Internet herunterladen.)

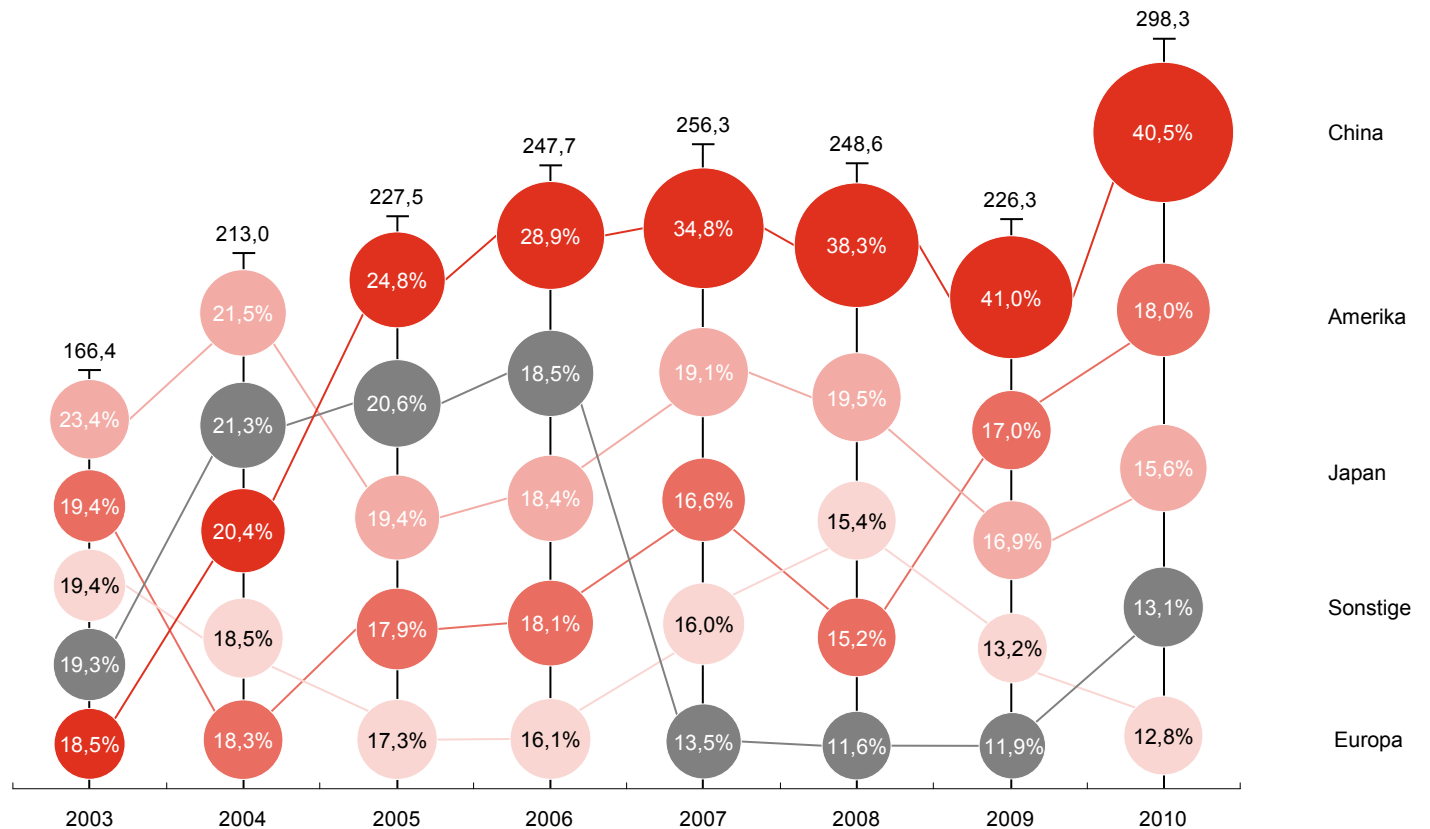
Unternehmen, deren Präsenz in China im Vergleich zu den Wettbewerbern noch gering ist, sollten vor diesem Hintergrund ihre Länderstrategie überdenken und ihre Präsenz in China erhöhen. Auf diese Weise können sie an der erwarteten positiven Marktentwicklung teilhaben. Insbesondere solche Unternehmungen, die mit chinesischen Halbleiterunternehmen zusammenarbeiten, die gute Beziehungen zu regierungsnahen oder Regierungsstellen pflegen, versprechen eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit. Ausländische Unternehmen können in eine solche Partnerschaft Erfahrung in fortschrittlichen Herstellungsverfahren und modernem Chipdesign einbringen. Der chinesische Partner dagegen kennt idealerweise das lokale Marktumfeld und bringt seine Kontakte zu chinesischen Kunden und regierungsnahen Stellen ein. Das Konzept der Partnerschaft und der Beziehungen, im Chinesischen mit Guanxi umschrieben, hat – wie Sie vielleicht wissen – jahrtausendealte Tradition und nach wie vor eine hohe Bedeutung in

Geschäftsbeziehungen auf jeder Ebene und ist somit ein erfolgskritischer Faktor.

## Evolution der chinesischen Halbleiter-Wertschöpfung

Abbildung 2 zeigt Ihnen stark vereinfacht, in welchen Stufen die Wertschöpfung in der Halbleiterfertigung verläuft. Das Chipdesign entwickelt, wie Sie sehen, die erforderliche Funktionalität des Halbleiters. Neben der eigentlichen Funktion, die der Chip in seiner späteren Anwendung erfüllen soll, spielen in dieser Stufe der Wertschöpfung auch die notwendige Lebensdauer, Ausfallsicherheit sowie weitere Aspekte eine wesentliche Rolle. Erfolgsfaktoren sind das geistige Eigentum, etwa Patente, und die Erfahrung der Mitarbeiter. Da für das Chipdesign allein kein grösseres Anlagevermögen erforderlich ist, konzentrieren sich viele Start-up-Unternehmen in China auf dieses Segment. In China stieg bis zum Jahr 2007 die Anzahl der reinen Chipdesign-Unternehmen stetig an. Viele von ihnen waren eher klein und entwickelten Designs für den lokalen Markt, meist im Low-End-Bereich für Haushaltsgeräte und Unterhaltungselektronik. Da der Markt in diesem Segment stark fragmentiert war und das Chipdesign zumeist einfach,

Abb. 1 Weltweiter Halbleitermarkt nach Verkaufsvolumen und Region



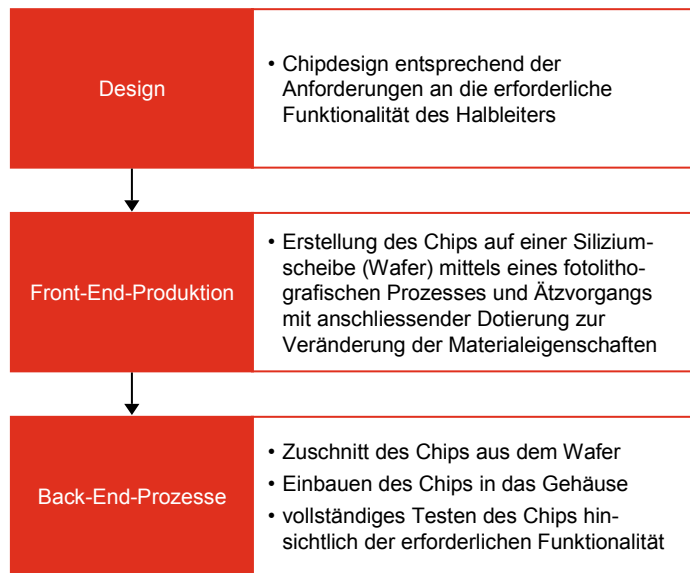
T Gesamt weltweit (in Mrd. US-\$)

Quellen: PwC, SIA, CCID

wurden Aufträge in China oft ausschliesslich über den Preis vergeben. Seit 2007 allerdings zeichnet sich eine Marktkonsolidierung im Bereich Chipdesign ab und auch die Zahl der Unternehmen hat sich seither verringert. Damit einhergehend zeigt sich ein Trend zur Entwicklung von Chips für modernere Prozesstechnologien und damit höherer Wertschöpfung, um der abwärts gerichteten Preisspirale zu entkommen. Dadurch ergeben sich Chancen speziell für internationale Unternehmen, die ihre Designerfahrung im Rahmen einer Partnerschaft oder einer Transaktion in ein chinesisches Unternehmen einbringen.

Allerdings sehen es viele Unternehmen – nicht nur der Halbleiterbranche – als Risiko an, ihr geistiges Eigentum chinesischen Partnern uneingeschränkt zur Verfügung zu stellen. – Dafür gibt es zwei Gründe: Erstens fürchten Unternehmen, der Schutz ihres geistigen Eigentums sei nicht hinreichend gewährleistet: eine Befürchtung, die nach allen Erfahrungen auch nicht ganz unberechtigt ist. Ausserdem besteht die Gefahr, dass die ehemaligen Partner oder frühere Schlüsselmitarbeiter der Partnerfirma die neu gewonnenen Fähigkeiten nach Ablauf der Partnerschaft nutzen und zu Konkurrenten werden.

**Abb. 2 Wertschöpfung in der Halbleiterherstellung (vereinfachte Darstellung)**



Die Front-End-Produktion ist – wie Branchenkenner wissen – die eigentliche Produktion des Halbleiters mittels eines fotolithografischen, chemischen Prozesses (bitte vergleichen Sie wiederum Abbildung 2). Der Anteil der chinesischen Produktionskapazität verglichen mit der weltweit installierten Kapazität beträgt rund neun Prozent (gemessen in 200-mm-Wafer-Starts-per-Month). Die Halbleiterproduktion in China kann aktuell die Nachfrage nicht decken. Die Lücke zwischen inländischer Produktion und

Verbrauch vergrösserte sich in den vergangenen Jahren stetig.

Der Schlüsselfaktor bei der Front-End-Produktion ist die Fähigkeit, Halbleiter effizient herzustellen. Eine wesentliche Rolle bei vielen Chips spielen die kleinsten darstellbaren Struktur- und Wafergrössen (Wafer sind eine besondere Form von Siliziumscheiben). An der Effizienz hapert es bei chinesischen Herstellern oft. Denn die heimische Produktion hinkt den neuesten Prozesstechnologien im Allgemeinen hinterher. Auch hier besteht also Bedarf an kleineren Strukturgrössen, grösseren Waferdurchmessern und höherer Komplexität der Funktionalitäten – eine Chance gerade für Unternehmen der Branche aus der Schweiz.

Rund ein Fünftel der weltweiten Kapazität im Bereich der Back-End-Prozesse wird heute schon in China produziert – mit weiter steigender Tendenz. Das Testen und Einbauen der Chips in die Gehäuse stellt die grösste Anzahl von Arbeitsplätzen innerhalb der chinesischen Halbleiterwertschöpfung. Back-End-Prozesse sind in der Regel arbeitsintensiver, so dass hier das geringere Lohnniveau in China ein wichtiger Standortvorteil ist.

## Fazit

China ist heute schon der wichtigste Halbleitermarkt, gemessen an den Verkaufszahlen, und das Land verspricht ein dauerhaft hohes Wachstum. Ausländische Unternehmen, deren Präsenz im Vergleich zu ihren Wettbewerbern gering ist, sollten ihre Marktstellung ausbauen und so die Chancen nutzen, die im Wachstum liegen. Neben Akquisitionen bieten sich hierzu Partnerschaften mit chinesischen Unternehmen an. Beide Modelle können helfen, den enormen chinesischen Halbleitermarkt durch lokale Kontakte und Erfahrungen besser in die Geschäftstätigkeit zu integrieren. Der chinesische Halbleitersektor befindet sich momentan in einem Umbruch hin zu höherer Wertschöpfung mithilfe modernerer Design- und Fertigungstechnologien. In diesem Wandel können chinesische Unternehmen die Erfahrung ausländischer Unternehmen gut gebrauchen. Eine Zusammenarbeit ist damit in beiderseitigem Interesse.

Wie Sie weiter gelesen haben, sollten sich ausländische Unternehmen allerdings auch der Risiken bewusst sein, die sie bei der Kooperation mit chinesischen Herstellern eingehen: Sie könnten ihren Vorsprung bei fortschrittlichen Prozesstechnologien verlieren ebenso wie ihr geistiges Eigentum, dessen Schutz in China nicht immer gesichert ist. Deswegen ist es besonders wichtig, den richtigen Partner zu finden. Das chinesische Unternehmen muss zur strategischen Zielsetzung passen und eine umfassende Due Diligence ist unerlässlich, um eine langfristige, erfolgreiche Zusammenarbeit zu gewährleisten.

Der Kreis schliesst sich, wenn Investoren das eingangs erwähnte chinesische Sprichwort beherzigen: Halten Sie Ihre Augen nach geeigneten Möglichkeiten für Kooperationen offen und nutzen Sie die sich ergebenden Chancen entschlossen.

---

***Ihre Ansprechpartner***

**Travis Randolph**

Tel.: +41 58 792-9698

travis.randolph@ch.pwc.com

**Stefan Schmid**

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

### Neuer Katalog zur Lenkung von Investitionen in China

**Möchten sich Schweizer Investoren in China engagieren, stehen sie vor einer Vielzahl rechtlicher und steuerlicher Herausforderungen. Anlagen in bestimmten Branchen und Industrien werden von der chinesischen Regierung streng kontrolliert und zum Teil nur mit Auflagen genehmigt. Allein aus diesem Grund wird die bevorstehende Neuauflage des Investitionslenkungs-katalogs sich unmittelbar auf geplante Investitionsentscheidungen auswirken. Der aktuelle Beitrag beleuchtet den Zweck und Aufbau des Katalogs, analysiert die wichtigsten Änderungen des aktuellen Entwurfs und antizipiert Chancen und Risiken der jüngsten Änderung.**

#### Zweck und Aufbau des Katalogs

Der erste Katalog zur Lenkung ausländischer Investitionen in China stammt aus dem Jahr 1995. Damals wie heute verfolgt die chinesische Regierung mit diesem Instrument das Ziel, ausländische Investitionen zu beaufsichtigen und zu lenken. Angesichts der rasanten Entwicklung der chinesischen Wirtschaft seit der Erstaufgabe 1995 wurde der Katalog immer wieder angepasst, so etwa 2004 und zuletzt in der vierten Auflage 2007.

Wie schon in der Vergangenheit besteht auch der aktuelle Entwurf des Katalogs aus drei Teilen, die jeweils geförderte, eingeschränkt erlaubte und verbotene Investitionen in China auflisten. Die Durchführung geförderter Investitionen wird in vielerlei Hinsicht unterstützt, etwa durch eine besonders kurze Genehmigungsdauer. Im Gegensatz dazu unterliegen eingeschränkt erlaubte Investitionen besonders intensiven Prüfungen durch die jeweiligen Behörden. Im Katalog nicht aufgeführte Branchen und Industrien unterliegen grundsätzlich keiner Investitionsbeschränkung, sie gelten daher grundsätzlich als erlaubt (Erlaubnis mit Beschränkungs- oder Verbotsvorbehalt). Daher können sich durch die aktuelle Änderung des alten Katalogs – etwa die Aufhebung mancher derzeitigen Beschränkungen – Chancen für Schweizer Investoren ergeben, da der Zugang zu einer bestimmten Branche nach der Aufhebung erstmals für ausländische Investoren gewährt wird.

Ziel dieses Lenkungsinstrumentes bleibt nach wie vor, die gesamtpolitischen Ausrichtungen der chinesischen Regierung umzusetzen. Der aktuelle Entwurf basiert auf den Leitlinien des Staatsrats über „Opinions on Further Improving the Work of Utilizing Foreign Investments“ vom 6. April 2010.

#### In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- wie der Katalog aufgebaut ist und welchen Zweck er verfolgt.
- welche wesentlichen Änderungen sich im aktuellen Entwurf ergeben haben.
- welche Chancen und welchen Handlungsbedarf der Entwurf des Investitionslenkungs-katalogs birgt.

Ausserdem steht der aktuelle Katalog in engem Einklang mit den übergeordneten Zielen des zwölften Fünfjahresplans und trägt durch die gezielte Lenkung der Auslandsinvestitionen dazu bei, ihn umzusetzen.

Dies verdeutlicht folgendes Beispiel: Die Leitlinien des Staatsrats über die bereits erwähnten „Opinions on Further Improving the Work of Utilizing Foreign Investments“ führen aus, Hochtechnologiebereiche seien besonders zu fördern. Analog dazu findet sich im Kapitel 3 Abschnitt 9 Absatz 1 des aktuellen Fünfjahresplans die Forderung, im Automobilbereich die Kerntechnologie von Schlüsselkomponenten zu fördern und in chinesischer Hand zu behalten. Basierend auf den Leitprinzipien dieser beiden Dokumente gehört zum Beispiel die Entwicklung von Schlüsselkomponenten eines Elektroautomobils nach Abschnitt 19 Nummer 4 des Katalogentwurfs zu den geförderten Investitionen. Gleichzeitig wird aber die Höchstbeteiligungsquote des ausländischen Partners bei Investitionen in Elektroautomobile auf höchstens 50 Prozent beschränkt. Das Beispiel der konkreten Umsetzung verdeutlicht: Der aktuelle Entwurf des Katalogs ist, wie etwa die steuerliche Förderung von Hochtechnologieunternehmen, nur ein weiteres Mittel, um übergeordnete Leitprinzipien umzusetzen, mit denen der Gesetzgeber die grundlegende Ausrichtung des Landes bestimmt.

#### Wesentliche Änderungen gegenüber der Voraufgabe 2007

Derzeit durchläuft der Entwurf des Katalogs aus dem laufenden Jahr noch das Gesetzgebungsverfahren. Die öffentliche Kommentierung des neuen Katalogentwurfs wurde am 30. April 2011 abgeschlossen. Mit der Veröffentlichung der endgültigen Fassung und seinem Inkrafttreten wird in den kommenden Monaten gerechnet.

Den Leitlinien entsprechend lassen sich anhand des aktuellen Entwurfs folgende Schwerpunkte von Investitionsförderungen erkennen:

- der innovative Hochtechnologiebereich
- das produzierende Gewerbe mit hohem Technologiegehalt und hoher Wertschöpfung
- moderne Dienstleistungsangebote
- erneuerbare Energien
- Investitionen in den Umweltschutz und in die Senkung des Energieverbrauchs

Die genannten Förderungsschwerpunkte schlagen sich in den Detailregelungen des aktuellen Entwurfs nieder. Im Vergleich zum Katalog 2007 sind wesentliche Änderungen in den folgenden Bereichen zu finden:

### **Chemische Produkte**

Neu bei den geförderten Investitionen sind Fluor-basierte Hochleistungsprodukte, beispielsweise Fluorharz, Fluor gummi und fluorisierte Produkte der Medizintechnik. Ferner wurden die Grenzwerte für die Herstellung von Polyamid bei einem Tagesoutput von 100 bis 150 Tonnen heraufgesetzt. Die bisherigen Restriktionen in der Herstellung von Farben, die eine Gefahr für die Umwelt darstellen, wurden nochmals erweitert.

### **Transport und Logistik**

Einige Beschränkungen beim Einzel- und Grosshandel von Automobilen wurden gestrichen, insgesamt ist in diesem Sektor aber alles weitgehend beim Alten geblieben. So bleiben Investitionen in den Schienentransport von Fracht und Personen weiter eingeschränkt.

### **Innovative Werkstoffe**

Neu gefördert wird die Herstellung von Produkten aus umweltfreundlichen und superleichten Werkstoffen für die Luft- und Raumfahrt, multifunktionalen Werkstoffen für Windschutzscheiben sowie rostfreien Nickel-Stahl-Werkstoffen. Bisherige Restriktionen und Verbote im Bereich der Förderung und Verarbeitung von sogenannten Seltenen Erden bleiben bestehen.

### **Finanz- und andere moderne Dienstleistungen**

Dienstleistungen in Zusammenhang mit geistigem Eigentum wurden in den Katalog der geförderten Investitionen aufgenommen, wenngleich noch Unklarheiten darüber bestehen, wie diese Dienstleistungen definiert und abgegrenzt werden. Eingeschränkt bleiben grundsätzlich Investitionen in Finanzdienstleistungen. Hier gesteht der Katalog ausländischen Investoren wegen der Deckelung des Anteilsbesitzes nur die Rolle von Minderheitsanteilseignern zu. Geringfügig erleichtert wurden Investitionen im Bereich Wagniskapital (erstmalig gefördert) und Leasingfinanzierungen (aus den eingeschränkten Investitionen gestrichen).

### **Herstellung von Umweltschutzprodukten**

Den genannten Leitprinzipien folgend nimmt der neue Entwurf des Katalogs eine Vielzahl von Umweltschutzverfahren in den geförderten Bereich auf. Dazu zählen unter anderem die Herstellung von:

- mobilen Anlagen zur Aufbereitung von Wasser
- Anlagen zur Kontrolle und Verhinderung von Wasserverschmutzung
- Anlagen zur Aufbereitung von Ölverschmutzung

### **Gesundheitswesen und Pharmaindustrie**

In diesem Bereich bringt der neue Entwurf nur wenige Änderungen. Bemerkenswert ist jedoch das Pilotprojekt, den Betrieb von komplett ausländisch investierten medizinischen Einrichtungen zuzulassen. Ferner wurde die Herstellung von biomedizinischen Stoffen und Produkten aus den bislang geförderten Investitionen gestrichen.

### **Transport und Automobil**

Besonders im Automobilbereich haben sich einige wichtige Änderungen ergeben. So wurden Beschränkungen des Anteilsbesitzes bei der Errichtung einer kompletten Auto-produktionsanlage und eines Forschungs- und Entwicklungszentrums aufgehoben. In der Auflage von 2007 unterlagen diese oben genannten Investitionen noch der Joint-Venture-Pflicht, wobei die ausländische Beteiligung nicht höher als 50 Prozent betragen durfte. Allerdings bleibt die obige Höchstbeteiligungsquote weiterhin bestehen, weil vorrangige Sondervorschriften weiterhin auf die Beteiligungsquote wirken. Gleichzeitig wurden diese Punkte jedoch von der Liste der geförderten Investitionen gestrichen. Im Gegenzug nimmt der Entwurf die Herstellung folgender Produkte neu in die Förderliste auf:

- Gussformen von diversen Einzelteilen im Rahmen der Automobilherstellung
- zahlreiche Komponenten (speziell Batterien) für Elektroautos sowie weitere zugehörige Systemkomponenten
- unterschiedliche Bedarfe der Luftfahrtindustrie, etwa Landungsbremsen, Motorachsenantriebssysteme und Führungssysteme für Flugzeuge

Bitte beachten Sie dabei aber: Für die geförderte Produktion von Autos mit alternativen Antrieben (zum Beispiel Elektroautos) dürfen Ausländer maximal 50 Prozent der Anteile an diesen Investitionen besitzen.

### **Energiesektor**

Hier gibt es nur geringfügige Änderungen. Neu gefördert wird die Herstellung folgender Anlagen:

- Kugellagersysteme für Windkraftanlagen mit einer Nennleistung über 1,5 Megawatt
- Systeme zur Getriebeübertragung für Wind- und Kernkraftanlagen

Nach wie vor zu den geförderten Investitionen zählt die Herstellung von Guss- und Abdichtungskomponenten für Kernkraftanlagen. Auch bleibt die bisherige Obergrenze für den Anteilsbesitz bei Investitionen in erneuerbare Energien erhalten, sodass ausländische Investoren in diesem Bereich allenfalls als Joint-Venture-Partner zugelassen werden.

## Reaktionen auf den Katalog aus der EU und den USA

Die westliche Welt hat den aktuellen Entwurf des Katalogs interessiert zur Kenntnis genommen und dabei in verschiedenen Stellungnahmen mehrheitlich kritisch kommentiert. Die Handelskammer der Europäischen Union begrüsst den Katalog zwar als „positiven Schritt zu mehr Transparenz“ und sieht dabei viele Änderungen zum Guten. Gleichzeitig stellt sie jedoch klar, der Katalog habe angesichts des zwölften Fünfjahresplans die Erwartungen nicht erfüllen können. So blieben weite Teile des Dienstleistungssektors weiterhin nicht zugänglich für ausländische Investoren, wie etwa die Tourismusindustrie.

Der Handelsminister der USA, Gary Locke, betonte, die Offenheit gegenüber Investoren sei zwischen den Ländern China und USA kaum miteinander zu vergleichen. Während nur wenige Industriebereiche in den USA für chinesische und ausländische Investoren geschlossen seien, würden amerikanische Unternehmen in China regelmässig ausgeschlossen oder erhielten nur Zugang durch Gewährung von Technologie. Locke bezeichnete dieses „Chancenungleichgewicht“ als „Haupthindernis“ auf dem Weg zu einer besseren amerikanisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehung. Ferner sagte er, der Katalog sei „Teil eines grösseren Trends“, um „das Wirtschaftsumfeld nach einer langen und fruchtbaren Öffnungsphase einzuengen“. Vor dem Hintergrund von Chinas Beitritt zur Welthandelsorganisation im Jahre 2001 drohte Locke damit, „alle verfügbaren juristischen Massnahmen zu ergreifen, damit China seine Versprechen einhält“. Die Schärfe dieser verbalen Auseinandersetzung zeigt: China kontrolliert ausländische Direktinvestitionen im Land nach wie vor sehr strikt und hat noch einen langen Marsch vor sich, will es eine ähnlich liberale Investitions-umgebung schaffen, wie sie für ausländische Unternehmen in der Schweiz bereits selbstverständlich ist.

## Fazit und Handlungsempfehlungen

Angesichts der klaren Orientierung am Fünfjahresplan sowie den Leitlinien des Staatsrats ist eine nachhaltige Förderungsstrategie der chinesischen Regierung zu erkennen. Schweizer Unternehmen, die sich auf erneuerbare Energien, Umweltschutz, Elektroautos sowie die oben erläuterten Industrien konzentriert haben, werden weiter vom neuen Katalog profitieren. Diese klare Förderungspräferenz wurde bereits 2007 weitestgehend in den bisherigen Katalog aufgenommen. China dokumentiert damit Berechenbarkeit und

Verlässlichkeit in den Bestand und die Weiterentwicklung bestehender Industrieförderung. Nicht zuletzt der zwölfte Fünfjahresplan zementiert diese Ausrichtung damit noch einmal, sodass Schweizer Investoren auch in den kommenden Jahren mit nachhaltiger und zunehmender Förderung in diesen Bereichen rechnen können.

Zu denken gibt jedoch die Tendenz, auch mehr als 30 Jahre nach dem Beginn der chinesischen Öffnungspolitik in technologieintensiven Branchen (wie etwa Elektroautomobile) allenfalls Joint-Venture-Unternehmen zuzulassen. Darin spiegelt sich die Anstrengung der chinesischen Regierung wider, Kerntechnologien den eigenen Unternehmen vorzubehalten. Jenseits aller verlockenden Förderungen (durch den Katalog, durch Steuerbegünstigungen oder Ähnliches mehr) ist daher bei jeder Investition stets abzuwägen, inwiefern ein vorhandener Technologievorsprung langfristig gefährdet sein könnte.

Allerdings birgt der neue Entwurf des Investitionslenkungs-katalogs auch Chancen: Wie Sie gelesen haben, dürfen ausländische Investoren beispielsweise zum ersten Mal ganze medizinische Einrichtungen (etwa Krankenhäuser) als hundertprozentige Anteilseigner betreiben. Angesichts der grossen Nachfrage und des politikbedingten beschleunigten demografischen Wandels wird dieser Markt vom nachhaltigen Wachstum profitieren. So überschneiden sich mit der Neuauflage des Katalogs Chancen und Risiken. Es wird spannend sein, zu beobachten, wie die genannten Änderungen in der Praxis umgesetzt werden und welche neu zugelassenen Bereiche sich langfristig als Wachstumsmärkte etablieren werden. Ihr China Compass wird Sie zeitnah auf dem Laufenden halten.

---

### **Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin**

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

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

### Neues Deliktsrecht stärkt den Schutz privater Rechte in China

**Chinas Wirtschaft verändert sich weiterhin in kleinen Schritten von einem sozialistischen System hin zu einem marktorientierten. Diese Entwicklung wird, wie Sie als Leser des „China Compass“ wissen, durch den Aufbau von Rechtsgrundlagen für den Geschäftsverkehr begleitet. Eine Etappe auf dem beschriebenen Weg ist das neue Deliktsrecht, das zum 1. Juli 2010 in Kraft getreten ist. – Welche Verbesserungen das neue Recht bringt, aber auch welche Gefahren es birgt, lesen Sie im aktuellen Beitrag.**

Die Gründe für ein neues Deliktsrecht in China sind zahlreich. Regelungen zur Haftung bei Delikten waren in der Vergangenheit in diversen Gesetzen enthalten, vor allem in den allgemeinen Grundsätzen des Zivilrechts (AGZ) von 1986 und im reformierten Produktqualitätsgesetz (PQG) von 2000. Die Vereinheitlichung und Zusammenfassung der bislang über eine Vielzahl von Normen verstreuten deliktsrechtlichen Regelungen dürfte daher eines der vorrangigsten Ziele des Gesetzes gewesen sein.

Aber auch die Skandale der vergangenen Jahre, etwa der Melamin-Fall, hatten Auswirkungen auf die Gestaltung des neuen Rechts. Deshalb geht das am 26. Dezember 2009 vom Ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses erlassene neue Recht über eine reine Zusammenfassung hinaus. Mit seinem Inkrafttreten wurden auch Neuerungen eingeführt. So ist unter anderem die Haftung für die Zufügung psychischer Schäden erstmals gesetzlich geregelt. Auch kann im Rahmen von Produkthaftungsfällen neben einem allgemeinen kompensatorischen Schadenersatz der in China bislang nicht anerkannte zusätzliche Strafschadenersatz zuerkannt werden.

#### Melamin-Skandal in China

Die Verseuchung von Milchpulverprodukten mit Melamin führte in China zum Tod einiger Kinder und zur Behandlung von über 50'000 Säuglingen und Kleinkindern in Krankenhäusern. Der Skandal um das Melamin-verseuchte Milchpulver wurde im Jahr 2008 aufgedeckt und gilt als Anlass für die Bemühungen Beijings, gegen Probleme bei der Produktsicherheit vorzugehen. Die in den Skandal verwickelten Lebensmittelkonzerne haben den Geschädigten eine Entschädigung in unbekannter Höhe gezahlt.

#### In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- wie das neue Recht eine unerlaubte Handlung definiert.
- wer den Schutz des neuen chinesischen Rechts genießt.
- was Sie über die Neuerungen im Bereich deliktischer Produkthaftung wissen sollten.

### Das neue Recht in Kürze

In seinem Aufbau orientiert sich das neue Deliktsrecht sowohl an kontinentaleuropäischen wie auch an anglo-amerikanischen Rechtsnormen. Speziell die Anlehnung an die Paragraphen 823 ff. des deutschen Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) ist nicht zu übersehen. Jedoch verzichtet der chinesische Gesetzgeber im neuen Gesetz auf eine vergleichbare Vorschrift zu Paragraph 823 Absatz 1 BGB, die alle Voraussetzungen einer deliktischen Haftung im Grundsatz festlegt. Das hat zur Folge, dass im chinesischen Deliktsrecht auch weiterhin die „zentrale Haftungsnorm des Deliktsrechts“ (Paragraph 106 AGZ) und die in diesem Zusammenhang entwickelten Rechtsprechungsgrundsätze im Grundsatz zu berücksichtigen sind.

Gegliedert ist das neue Delikthaftungsgesetz (DhG) in einen „Allgemeinen Teil“ (Kapitel 1 bis 4) und einen „Besonderen Teil“ (Kapitel 5 bis 11). Während der „Allgemeine Teil“ generell-abstrakte Normen zu den allgemeinen Voraussetzungen einer unerlaubten Handlung sowie deren Rechtsfolgen festlegt, bestimmt der „Besondere Teil“ gesonderte Haftungstatbestände und Fallgruppen mit konkreten Tatbestandsmerkmalen. So befinden sich hier insbesondere spezielle Normen zur deliktischen Produkthaftung, zu allgemeinen Verkehrssicherungspflichten, zur Kraftfahrzeughaftpflicht, Arbeitgeberhaftung, Umweltschutzhaftung, Hochrisikohaftung und anderes mehr. Welche Neuerungen es im Bereich deliktischer Produkthaftung gibt, wird Ihnen dieser Artikel in einem späteren Abschnitt schildern.

### Verschulden als zentrales Element

Im Prinzip haftet nach dem chinesischen Recht nur derjenige, dem vorwerfbares Fehlverhalten zur Last gelegt werden kann. Damit orientiert sich das chinesische Recht an der Grundvorstellung der menschlichen Selbstverantwortung und Selbstbestimmung. Vorwerfbares Fehlverhalten und somit der Haftungstatbestand „Verschulden“ lässt sich nach chinesischem Recht wie folgt untergliedern:

- Haftung aus Verschulden
- Haftung aus vermutetem Verschulden
- Haftung ohne Verschulden

In der Rechtspraxis bedeutet das: Verletzt ein Handelnder schuldhaft die Rechtsgüter eines anderen, haftet er deliktisch. Wird sein Verschulden nach dem Gesetz vermutet, wie es im Falle der allgemeinen Verkehrssicherungspflichten vorkommt, haftet der Handelnde, wenn er sich nicht entlasten kann. Ausnahmsweise haftet der Handelnde auch unabhängig von seinem Verschulden für die Verletzung von Rechtsgütern eines anderen, wenn das Gesetz eine verschuldensunabhängige Deliktshaftung vorsieht. Wichtige Anwendungsfälle für eine Haftung ohne Verschulden sind:

- die Produkthaftung
- die Haftung bei hochgefährlicher Arbeit und Hochrisiken

## Persönlicher Schutzbereich des neuen Rechts

Wer fällt nun in den Schutzbereich des neuen chinesischen Rechts? – Der geschützte Personenkreis ist hier weit zu fassen. Er umfasst sowohl natürliche als auch juristische Personen. Zwischen In- und Ausländern wird dabei nicht unterschieden. Unter die juristischen Rechtsträger fallen in China auch Rechtsgüter des Staates, sodass grundsätzlich auch der Staat gegen den jeweiligen Rechtsverletzer deliktische Ansprüche geltend machen könnte. Betrachtet man den Umstand, dass in China weiterhin ein grosser Teil des Eigentums (staatliche Unternehmen, Grund und Boden ...) in staatlicher Hand liegt, ist das wenig verwunderlich. Bemerkenswert an dem neuen Deliktsrecht ist allerdings, dass sich das Gesetz nun ausdrücklich auch zum Schutz der „privaten Interessen“ verpflichtet. Hieran lässt sich klar erkennen, dass sich China einem stetigen Wandel unterzieht. Denn bedenkt man die vermehrte Übernahme von wirtschaftlichem Risiko durch Private sowie die gewichtigeren Haftungsfolgen durch das immense Wirtschaftsgeschehen, so ist es nur folgerichtig, dass sich der Zivilrechtsschutz auch umfassender an Private richtet. Welche „privaten Interessen“ in Zukunft als schutzwürdig angesehen werden, erfahren Sie im folgenden Abschnitt.

## Geschützte Rechtsgüter

Welche Rechtsgüter sind durch das chinesische Deliktsrecht geschützt? – Dem Wortlaut des Paragraphen 2 DhG nach verdienen die „bürgerlichen Rechte“ Schutz. Unter bürgerliche Rechte fallen danach in erster Linie persönliche Rechtsgüter wie das Recht auf Leben, körperliche Unversehrtheit, Gesundheit, das Namensrecht, der persönliche Ehrenschatz, das Recht am eigenen Bild, der Schutz der Privatsphäre, das Recht der Eheschliessungsfreiheit sowie das Sorge- und Pflegschaftsrecht.

Bemerkenswert dabei ist: Zum ersten Mal wird das Recht auf Privatsphäre explizit anerkannt. Obwohl das neue Recht nicht bestimmt, was unter dem Recht der Privatsphäre zu fassen ist, beinhaltet es doch Regelungen, wie einer deliktischen Verletzung zu begegnen ist. Dieser Schritt zeigt

deutlich Chinas Entschlossenheit, seinen rechtlichen Rahmen im Lichte der zunehmenden Bedrohung der Privatsphäre durch schnell wachsende Informationstechnologien zu stärken.

Darum sind Unternehmen, die in ihrem Geschäftsprozess vertrauliche Kundendaten (etwa Kontaktdaten und Bonität) verarbeiten und speichern, gut beraten, entsprechende Vorsichtsmassnahmen zu ergreifen, um eine Verletzung dieser anvertrauten Kundendaten zu verhindern.

## Produkthaftung in China

Wie Sie schon gelesen haben, enthält das DhG nun ein eigenständiges Kapitel zur Produkthaftung. Von Bedeutung ist das zum einen für die in China ansässige Industrieproduktion, da Qualität und Sicherheit nach wie vor ein Problemfeld darstellen. Neben prominenten Vorfällen, wie beispielweise beim Spielzeugfabrikanten Mattel, der in der grössten Rückrufaktion der Firmengeschichte aufgrund bleihaltiger Farben mehr als 18 Millionen in China gefertigte Spielzeuge vom Markt nehmen musste, genügen vor allem Elektroartikel oft nicht den europäischen Sicherheitsstandards. Zum anderen betrifft das aber auch ausländische Unternehmen, die China als dynamischen Wachstumsmarkt für ihre Absatzstrategie vor Ort ansehen.

In allen Fällen gilt es, sich mit dem neuen Recht zu befassen, denn mit dem Fortschritt des Landes und der weiteren Annäherung an westliche Lebensstandards ist auch die Bereitschaft vieler Chinesen gewachsen, individuell zivilrechtliche Klagen einzureichen. Besonders ausländische Unternehmen sehen viele als ein reizvolles Klageziel für die Produkthaftung an, weil sie zum einen als zahlungskräftig gelten und zum anderen als wenig vertraut mit dem chinesischen Rechtssystem.

Wichtigste Rechtsquelle vor dem Inkrafttreten des neuen DhG war das reformierte PQG von 2000. Bevor das PQG in Kraft trat, legten die AGZ in Paragraph 122 AGZ den Basisbestand einer verschuldensunabhängigen Haftung des Herstellers und Verkäufers für durch fehlerhafte Produkte verursachte Schäden fest. Ausserdem fanden ergänzend das Vertragsgesetz, das Verbraucherschutzgesetz sowie untergesetzliche Regelungen und die in diesem Zusammenhang entwickelten Rechtsprechungsgrundsätze des Obersten Volksgerichtshofs Anwendung. Mit seinen Regelungen ergänzt und erweitert das DhG nun die Vorgaben des PQG, verweist in wesentlichen Bereichen allerdings auch darauf zurück. Damit setzt sich das Produkthaftungsrecht in China nunmehr vorrangig aus einer Kombination von DhG und PQG zusammen.

Im weiteren Sinne regelt das vorherrschende Produkthaftungsrecht in China die Rechte und Pflichten von Herstellern und Verkäufern, schreibt aber auch zu Teilen den

öffentlich-rechtlichen Rahmen für Produktqualität und deren Kennzeichnung fest. Insbesondere das PQG umfasst eine Vielzahl von verwaltungsrechtlichen Vorgaben.

Die Produkthaftung im engeren Sinne hingegen regelt die zivilrechtliche Haftung der Hersteller und Verkäufer eines fehlerhaften Produkts für den Schaden, den das Produkt verursacht hat. Bemerkenswert ist nach chinesischem Recht, dass die Produkthaftung – anders als in der Schweiz – nicht nur von privaten Verbrauchern geltend gemacht werden kann, sondern auch von gewerblichen Abnehmern.

## Tatbestandsvoraussetzungen der Produkthaftung

Nach Paragraph 41 ff. des DhG sowie Paragraph 41 PQG tragen der Hersteller und der Verkäufer eines Produkts die deliktische Haftung, sofern jemand aufgrund eines Produktfehlers einen Schaden erleidet. Der Produktfehler ist dabei der zentrale Anknüpfungspunkt. Unter welchen Voraussetzungen ein solcher Produktfehler vorliegt, definiert das DhG selbst nicht. Vielmehr muss hierfür auf die Bestimmungen des PQG zurückgegriffen werden.

Um die Produkthaftung des Herstellers oder Verkäufers auszulösen, müssen nach den Paragraphen 41 und 42 PQG drei Voraussetzungen erfüllt sein:

- Das Produkt ist fehlerhaft.
- Ein Schaden am Körper oder am Vermögen einer Person ist eingetreten.
- Es besteht ein Kausalzusammenhang von Produktionsfehler und Schadenseintritt.

Lassen sich der Schaden und der Kausalzusammenhang in der Praxis verhältnismässig leicht bestimmen, ist die Frage nach der Fehlerhaftigkeit eines Produkts ungleich schwerer zu beantworten.

Nach den Bestimmungen des PQG ist ein Produkt dann fehlerhaft, wenn ihm „unangemessene Gefahren für die Sicherheit des menschlichen Körpers oder des Vermögens anderer“ anhaften. Ferner liegt auch bereits dann ein Fehler vor, wenn das Produkt nicht den staatlichen, industriellen oder branchenspezifischen Standards entspricht. Ob jedoch die Fehlerhaftigkeit eines Produkts schon dann ausgeschlossen ist, wenn sie den staatlichen, industriellen oder branchenspezifischen Standards entspricht, ist bisher noch nicht umfassend geklärt.

Spannend ist letztere Frage für ausländische Unternehmen, die Produkte nach China exportieren – denn: Wäre durch die Einhaltung der chinesischen Standards bereits das Vorliegen eines Produktfehlers ausgeschlossen, so wäre es zumindest unter Gesichtspunkten der Haftung möglich, Produkte, die Schweizer oder europäischen Standards nicht mehr genügen, nach China zu exportieren, wo die entsprechenden Standards

möglicherweise derzeit noch geringere Anforderungen an die Produktsicherheit stellen.

Diese Diskussion lässt aber unberücksichtigt, dass trotz intensiver gesetzgeberischer und regulativer Massnahmen Beijings ein Normniveau noch nicht erreicht werden konnte, das den Standards weltlicher Industrieländer entspricht. Schliesslich wurden bestehende chinesische Normen teilweise durch die produzierenden Unternehmen mitentwickelt. Im Sinne des Verbraucherschutzes wäre es sicherlich abzulehnen, würde die Normgemässheit eines Produkts das Vorliegen eines Produktfehlers ausschliessen.

### **Bereitschaft zu Klagen wächst**

Chinas Bürger sind immer mehr bereit, gegen Rechtsverletzungen durch private oder staatliche Akteure vorzugehen. Das lässt sich klar an der gestiegenen Anzahl der eingegangenen Deliktsrechtsklagen erster Instanz ablesen. Wurden im Jahr 2007 nach den offiziellen Zahlen 863'000 Klagen erhoben, betrug die Zahl ein Jahr später bereits über 992'000. Und der Trend setzt sich kontinuierlich fort.

## Haftungsumfang um Strafschadenersatz erweitert

Können der Hersteller und Verkäufer nicht beweisen, dass zum Zeitpunkt, zu dem das Produkt in Umlauf gebracht wurde, der Mangel noch nicht bestanden hat oder aufgrund eines geringeren wissenschaftlich-technischen Niveaus noch nicht zu erkennen war, haften sie für den durch den Produktfehler entstandenen Schaden.

Waren bisher die zuerkannten Schadenersatzansprüche in der Höhe eher gering, beinhaltet das neue DhG nun weitergehende Ersatzansprüche.

Bei einer Produkthaftung hat der Hersteller alle entstandenen Aufwendungen (wie beispielsweise Kosten der medizinischen Behandlung) und verursachten Einkommensausfälle zu erstatten. Bei Todesfällen sind darüber hinaus Beerdigungskosten sowie Unterhaltszahlungen für unterhaltsberechtigte Hinterbliebene zu übernehmen. Neu eingeführt wurde durch das DhG die Möglichkeit, Schmerzensgeld auch für die Zufügung psychischer Schäden anzuerkennen. Bei Vermögensschäden sind der eingetretene Sachschaden sowie gegebenenfalls eingetretene Verluste auszugleichen.

Eine weitere wesentliche Neuerung des DhG ist die Möglichkeit, einen Strafschadenersatz zugunsten des Geschädigten zu verhängen. Der Schadenersatz kann zuerkannt werden, wenn Hersteller und Verkäufer

wissentlich fehlerhafte Produkte weiterhin im Verkehr belassen und so den Tod oder schwerwiegende Verletzungen eines Dritten herbeiführen. Allerdings macht das DhG keine expliziten Angaben zur Bestimmung und Höhe eines Strafschadenersatzes. – Wie die ersten Gerichtsurteile in der Praxis ausfallen werden, ist deshalb mit Spannung abzuwarten.

## Fazit

Mit dem neuen Delikthaftungsrecht hat China einen weiteren grossen Schritt zum Schutz von privaten Rechten gemacht. Auch wenn durch das neue DhG noch keine abschliessende Zusammenführung bestehender Rechtsnormen in eine Rechtsgrundlage erfolgte, so ist doch ein Rahmen- und Auffanggesetz entstanden, das den Anspruch erhebt, einen lückenlosen Rechtsschutz zu gewährleisten. Die vielfältigen Haftungstatbestände stellen für die Bürger einen erweiterten Schutz dar, auch wenn derzeit anzumerken ist, dass der Widerspruch zwischen dem gesetzgeberischen Ziel und der Umsetzung des Gesetzes – man siehe nur die Diskussion zur Definition der Fehlerhaftigkeit eines Produkts – in der Praxis in einem sich so dynamisch entwickelnden Transformationsland wie China immer wieder zu Herausforderungen führen wird, und hier speziell für in China agierende ausländische Unternehmen.

Da das Gesetz bisher auch keine hinreichenden Regelungen zur Bestimmung und Höhe von Schadenersatzansprüchen und Strafschadenersatz enthält, bleibt dies der richterlichen Entscheidungspraxis überlassen. Bis das neue Delikthaftungsrecht seinen Kinderschuhen entwachsen ist, sind deshalb vor allem ausländische Unternehmen gut beraten, die künftige Entscheidungspraxis wachsam zu verfolgen und ihre Geschäftsstrategie dann entsprechend anzupassen.

---

### ***Ihre Ansprechpartnerin***

**Gema Olivar Pascual**

Tel.: +41 58 792-4377

gema.olivar.pascual@ch.pwc.com

### **Neuer Erlass macht Sale-and-Lease-back in China interessant**

**Während Modelle des Sale-and-Lease-back in der Schweizer Praxis gang und gäbe sind, wurden sie in China bisher kaum angewandt. Ein wichtiger Grund dafür waren mögliche nachteilige Folgen bei der indirekten Besteuerung. Mit einem neuen Erlass führte China nun in wichtigen Bereichen Verbesserungen herbei, welche die Attraktivität solcher Geschäfte erhöhen. – Was sich geändert hat, fasst der aktuelle Beitrag für Sie zusammen.**

Unter Sale-and-Lease-back (Rückmietverkauf) wird, wie Sie vermutlich wissen, eine besondere Art von Leasing verstanden. Dabei ist der Leasingnehmer zunächst Eigentümer des Leasingguts. Dieses verkauft er an den Leasinggeber, um es anschliessend sofort zurückzuleasen. Transaktionen dieser Art sind eine beliebte Alternative zur traditionellen Kreditaufnahme. Darüber hinaus ermöglichen sie, gebundenes Unternehmenskapital für Investitionsvorhaben oder zur laufenden Finanzierung freizusetzen. Ausserdem bietet sich – wenn ausreichend stille Reserven vorhanden sind – die Möglichkeit, den Ertragsausweis im Jahr der Veräusserung zu verbessern – sofern die Bilanzregeln dies zulassen.

Bei der Gestaltung des Vertrags ist allerdings Vorsicht geboten. Um die gewünschten bilanzpolitischen Ziele (Off-Balance) zu erreichen, müssen die einschlägigen Rechnungslegungsvorschriften berücksichtigt werden. Denn bei unsachgemässer Vertragsgestaltung wird die Transaktion leicht als reines Finanzierungsleasing (Finance Lease) klassifiziert, sodass die gewünschten Bilanzierungseffekte (Operating Lease) verhindert werden. Damit Sie das komplexe Thema rasch überblicken können, stellt Ihnen der erste Teil dieses Artikels die verschiedenen Formen des Leasings und ihre bilanzielle Behandlung in China im Vergleich zu internationalen Rechnungslegungsvorschriften dar.

Vor dem Hintergrund der in China üblichen Beschränkungen – beispielhaft: restriktive Regelungen für die Kapitalzuführung und -rückzahlung, Beschränkungen bei der Gesellschafterfremdfinanzierung sowie Kapitalverkehrskontrollen – sollten Sale-und-Lease-back-Massnahmen eine interessante Gestaltungsalternative für Unternehmen sein, die in China tätig sind. Unter anderem die unvorteilhafte steuerliche Behandlung behinderte bisher jedoch die Verbreitung von Sale-and-Lease-back-Transaktionen. Welche Änderungen sich hier ergeben haben, schildert Ihnen Teil zwei des Artikels.

#### **In diesem Beitrag erfahren Sie ...**

- welche verschiedenen Leasingmodelle es gibt.
- wie Sale-and-Lease-back-Transaktionen zu bilanzieren sind.
- warum der neue Erlass solche Transaktionen steuerlich attraktiver macht.

### **Leasing: Was genau ist das?**

Grundsätzlich gilt: Leasing ist die vertraglich festgelegte entgeltliche Nutzungsüberlassung eines Wirtschaftsguts durch einen Leasinggeber an einen Leasingnehmer. Leasinggeber kann hier entweder der Hersteller des Wirtschaftsguts selbst sein oder ein zwischengeschalteter Leasingvermittler. So gehörte beispielsweise der erste Airbus „Made in China“ nicht etwa der Sichuan Airlines, sondern dem Unternehmen Dragon Aviation Leasing, das als Leasinggeber des Flugzeugs auftrat. Die Automobilindustrie hingegen setzt gerade auf die eigene Vermarktung. Aus Pressemitteilungen ist zu entnehmen, dass die Marke Mercedes vor zwei Jahren mit ersten Leasingangeboten in China an den Start ging und auch Volkswagen von einem mittelfristig grossen Wachstumspotenzial im Bereich Automobilleasing überzeugt ist.

### **Operating und Finance Lease**

Beim Operating Lease handelt es sich in der Regel um eher kurzfristige Verträge ohne feste Grundmietzeiten, die von beiden Parteien jederzeit innerhalb gewisser Fristen gekündigt werden können. Das Investitionsrisiko liegt hier beim Leasinggeber, da er das Leasingobjekt eventuell mehrmals vermieten muss, bis sich die Investitionskosten amortisiert haben. Daher handelt es sich bei den Leasinggegenständen meist um jederzeit weitervermietbare Güter wie Baumaschinen, Computer oder Kraftfahrzeuge. Zudem ist der Leasinggeber für die Wartung und Instandhaltung des Leasingguts verantwortlich. Leasinggegenstände aus einem Operating-Lease-Verhältnis werden bilanziell beim Leasingnehmer nicht aktiviert (Off-Balance).

Das Finance Lease zeichnet sich hingegen durch eine festgelegte Grundmietzeit aus, innerhalb welcher der Vertrag von keiner der beiden Parteien gekündigt werden darf. In der Regel beträgt diese Grundmietzeit einen massgeblichen Teil der eigentlichen Nutzungsdauer des Leasingguts. Das Investitionsrisiko liegt hier aufseiten des Leasingnehmers, da er das Gut nicht beliebig zurückgeben kann und sich die Investitions- und Nebenkosten des Leasinggebers meist vollständig in dieser Grundmietzeit amortisieren. Regelmässig sind die Verträge mit Kauf- oder Mietverlängerungsoptionen am Ende der Grundmietzeit ausgestattet. Leasinggegenstände aus einem Finance-Lease-Verhältnis werden bilanziell beim Leasingnehmer aktiviert.

In China wurde Leasing bislang eher stiefmütterlich behandelt. Doch die jüngste Wirtschaftskrise hat für ein Umdenken gesorgt. Verstärkt wird dieser Trend auch durch die jüngsten steuerlichen Entwicklungen für Sale-and-Lease-back im Reich der Mitte.

## Rechnungslegung bei Sale-and-Lease-back: Welche Besonderheiten gibt es?

Beim Sale-and-Lease-back ist es zunächst wichtig, zu bestimmen, ob es sich um ein Finance oder um ein Operating Lease handelt. Denn die bilanzielle Behandlung des Veräußerungserfolgs, sei es ein Gewinn oder ein Verlust, hängt entscheidend hiervon ab.

Beim Finance Lease verändern sich zwar die rechtlichen Eigentumsverhältnisse, jedoch verbleibt das wirtschaftliche Eigentum weiterhin beim Leasingnehmer. Da keine Veränderung des wirtschaftlichen Gehalts eintritt, besagen sowohl die Regelungen der alten wie auch der neuen chinesischen Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) – ebenso wie die International Financial Reporting Standards (IFRS): Ein Veräußerungserfolg darf nicht unmittelbar erfolgswirksam vereinnahmt werden. Vielmehr ist der Unterschiedsbetrag zwischen Veräußerungspreis und Buchwert abzugrenzen und über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam zu erfassen.

Beim Operating Lease findet dagegen neben dem rechtlichen Eigentumsübergang auch eine Veränderung des wirtschaftlichen Eigentums statt, da beide in diesem Fall auf den Erwerber und anschliessenden Leasinggeber übergehen. Wie der Unterschiedsbetrag zwischen Veräußerungspreis und Buchwert bilanziell behandelt wird, hängt davon ab, ob nach den alten oder den neuen China GAAP bilanziert wird.

### Finance Lease: Verankerung im chinesischen Vertragsgesetz

Obwohl Sale-and-Lease-back in China noch nicht gängige Praxis ist, besteht bereits seit 1999 ein rechtlicher Rahmen. In Kapitel 14 enthält das Vertragsgesetz (Contract Law) Rechtsvorschriften zu Abschluss und Abwicklung von sogenannten Finance-Lease-Verträgen. Das Vertragsgesetz versteht unter dem Finance Lease einen Vertrag, aufgrund dessen der Leasinggeber den vom Leasingnehmer bestimmten Gegenstand kauft, dem Leasingnehmer den Gebrauch und den Ertrag gewährt und der Leasingnehmer das Leasingentgelt zahlt.

Old China GAAP sieht vor: Die Differenz zwischen Veräußerungspreis und Buchwert über die Dauer des Leasingverhältnisses ist abzugrenzen. Der amortisierte Betrag stellt dann eine Anpassung an die vereinbarten Leasingzahlungen dar.

### Chinesische GAAP: alt und neu

Seit 2007 hat China mit der Modernisierung seiner Rechnungslegung begonnen. Waren die neuen IFRS-nahen Vorschriften zur Bilanzierung zuerst nur für einen ausgewählten Kreis von Wirtschaftsteilnehmern (börsennotierte Unternehmen, Finanzinstitute und bestimmte Staatsunternehmen) verpflichtend, so sollen sie nun auch auf kleine und mittlere Unternehmen ausgedehnt werden. Erste Schritte, um den Kreis zu vergrössern, haben die Verwaltungen in Shanghai und Beijing unternommen. So müssen in Shanghai alle mittelgrossen und grossen Unternehmen die neuen Standards ab dem Geschäftsjahr 2011 verpflichtend anwenden. Das Finanzministerium in Beijing entwirft zurzeit einen eigenen Bilanzierungsstandard für kleine und mittelgrosse Unternehmen. Für alle anderen Unternehmen ist nach wie vor auch die Bilanzierung nach den bis dato geltenden Vorschriften (Old China GAAP) möglich.

Anders als bei Old China GAAP hängt die bilanzielle Behandlung des Unterschiedsbetrags nach New China GAAP davon ab, ob die Veräußerung zu marktüblichen Bedingungen erfolgt. In Abhängigkeit davon sind die Unterschiedsbeträge beim Verkäufer (Leasingnehmer) wie folgt zu behandeln:

- Entspricht der Veräußerungspreis dem beizulegenden Zeitwert, so ist das Veräußerungsergebnis unmittelbar erfolgswirksam zu erfassen.
- Ist der Veräußerungspreis geringer als der beizulegende Zeitwert und der Unterschiedsbetrag führt zu einem Veräußerungsgewinn, so ist er unmittelbar erfolgswirksam zu erfassen. Bei einem Veräußerungsverlust ist der Unterschiedsbetrag ebenfalls unmittelbar zu realisieren, sofern er nicht durch unter Marktwerten liegende Leasingraten ausgeglichen wird. Ist das der Fall, wird der Veräußerungsverlust als Vorauszahlung auf die Leasingraten angesehen. Die Folge: Der Verlust wird abgegrenzt und über die Nutzungsdauer des Leasingguts verteilt.
- Übersteigt der Veräußerungspreis den beizulegenden Zeitwert, so müssen die Unterschiedsbeträge differenziert werden. Während die Differenz zwischen Buchwert und beizulegendem Zeitwert unmittelbar erfolgswirksam als Gewinn erfasst werden kann, ist die Differenz zwischen beizulegendem Zeitwert und Veräußerungspreis passivisch abzugrenzen und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasingguts aufzulösen.

Mit diesen Regelungen für Finance Lease entspricht New China GAAP den Leasingregelungen der IFRS.

## Mögliche Abweichung von New China GAAP und IFRS: die weitere Entwicklung

Am 17. August 2010 veröffentlichte das International Accounting Standards Board den Standardentwurf „Leases“, der im Ergebnis zu weitreichenden Auswirkungen auf die Jahresabschlüsse fast aller IFRS-Bilanzierer führen wird. Speziell will der Entwurf die beliebte Off-Balance-Bilanzierung abschaffen. Das hätte – je nach Branche und Nutzung von Off-Balance-Gestaltungsmöglichkeiten – massive Veränderungen bei der Bilanz sowie bei Kennzahlen wie bei den Earnings before Interest and Taxes (EBIT) und den Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA) zur Folge.

Unternehmen werden somit vor eine Vielzahl neuer Herausforderungen gestellt und sind gut beraten, sich frühzeitig mit den sich abzeichnenden neuen Anforderungen an die Bilanzierung zu befassen. – Und es bleibt die spannende Frage: Wann und wie findet dieser neuer Standardentwurf letztendlich seinen Weg in die chinesische Rechnungslegung?

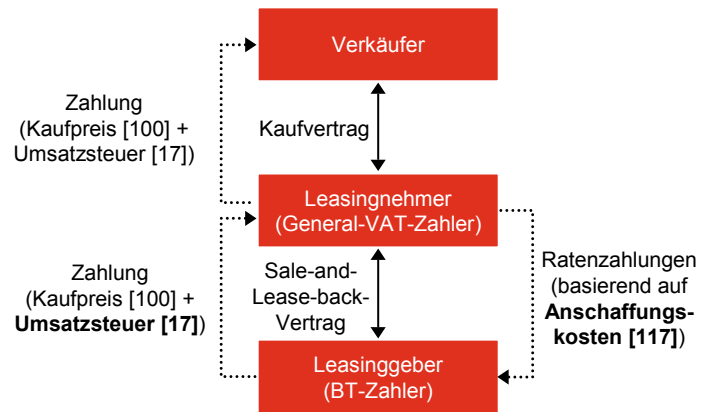
### Sale-and-lease-back in China: Wie wird es steuerlich behandelt?

Neben der bilanziellen Behandlung einer Leasing- respektive Sale-and-Lease-back-Transaktion dürfen auch die steuerlichen Folgen nicht vernachlässigt werden. Das betrifft sowohl die Ertrag- als auch die Umsatzsteuer.

Die ertragsteuerliche Behandlung von Leasinggeschäften folgt weitgehend den Vorschriften der Rechnungslegung. Der wichtigste Aspekt hierbei ist sicherlich die drohende Besteuerung von Gewinnen, die durch Sale-and-Lease-back-Gestaltungen aufgedeckt werden, und der dadurch hervorgerufene Abfluss von Zahlungsmitteln.

Bisher erwies sich Sale-and-Lease-back in China vor allem aus umsatzsteuerlicher Sicht als wenig attraktiv, weil der Verkauf und das anschließende Leasing – der rechtlichen Ausgestaltung entsprechend – als zwei separate Vorgänge betrachtet wurden. Beim Sale-and-Lease-back kauft der Leasingnehmer einen Vermögensgegenstand, für den er eine Umsatzsteuer entrichtet. Diese ist für ihn im Regelfall abziehbar. Anschliessend verkauft er den Vermögensgegenstand an den Leasinggeber. Auch diese Transaktion unterliegt grundsätzlich der Umsatzsteuer. Abbildung 1 macht Ihnen dieses Verfahren anschaulich.

Abb. 1 Umsatzsteuerliche Folgen des Sale-and-Lease-back nach alter Regelung

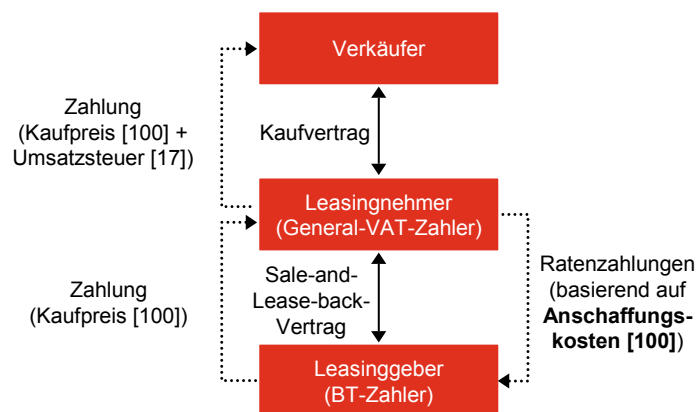


In fett hervorgehobene Inhalte kennzeichnen die Unterschiede zwischen den Folgen alter und neuer Regelung.

Problematisch ist dabei vor allem eins: Die Veräußerung des Vermögensgegenstands an den späteren Leasinggeber löst Umsatzsteuer und damit einen zusätzlichen Abfluss von Zahlungsmitteln aus. In gängigen Gestaltungen ist der Leasinggeber eine Finanzierungsgesellschaft. Da deren Geschäft im Regelfall der Business Tax und nicht der Umsatzsteuer unterliegt, ist ein Abzug der Umsatzsteuer aus den Eingangsumsätzen nicht möglich. Die zusätzliche Umsatzsteuer wird damit ein Kostenbestandteil für den Leasinggeber und über die Leasingraten an den Leasingnehmer weiterbelastet.

Mit dem Erlass Guojiashuiwuzongjugonggao [2010] 13 (Erlass 13/2010) vom 8. September 2010 veröffentlichte die chinesische Finanzverwaltung nun eine spezielle Regelung zur steuerlichen Beurteilung von Sale-and-Lease-back-Geschäften. – Was hat sich geändert? Wurden der Verkauf und das anschließende Leasing zuvor noch als zwei separate Vorgänge erfasst, wird das Sale-and-Lease-back-Geschäft nun unter bestimmten, im Erlass aufgeführten Voraussetzungen als eine Einheit angesehen. Bleibt der Leasingnehmer umsatzsteuerlich wirtschaftlicher Eigentümer, ist der Verkauf des Wirtschaftsguts keine zu versteuernde Transaktion mehr, sodass hierfür keine Umsatzsteuer mehr anfällt. Was das bedeutet, sehen Sie in Abbildung 2.

**Abb. 2 Umsatzsteuerliche Folgen des Sale-and-Lease-back nach neuer Regelung**



In fett hervorgehobene Inhalte kennzeichnen die Unterschiede zwischen den Folgen alter und neuer Regelung.

Da der spätere Leasinggeber beim Kauf nach dem neuen Erlass die Umsatzsteuer spart, sinken für ihn die Anschaffungskosten und damit auch die gesamte Steuerbelastung sowie der Zahlungsmittelabfluss aus dem Gesamtgeschäft. Auch für den Leasingnehmer verringern sich die Kosten des Leasinggeschäfts.

## Fazit

Wie Sie gesehen haben, machen die neuen steuerlichen Regelungen im Erlass 13/2010 Sale-and-Lease-back-Transaktionen in China deutlich attraktiver als bisher. Denn gemessen an der bisherigen Praxis werden sie nun steuerlich wesentlich günstiger und somit insgesamt preiswerter. Und etwas Zweites ist für alle betroffenen Unternehmen sicherlich vorteilhaft: Die bilanzielle Behandlung solcher Vorgänge nach neuen chinesischen Rechnungslegungsstandards passt sich der internationalen Praxis an.

### **Ihre Ansprechpartner**

#### **Stefan Schmid**

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

#### **Ulrich Reuter**

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

#### **Christian Kern**

Tel.: +86 21 2323-3453  
 christian.c.kern@cn.pwc.com

## Änderungen im chinesischen Einkommensteuerrecht

**Das chinesische Einkommensteuerrecht (Chinese Individual Income Tax Law) soll im Rahmen des zwölften Fünfjahresplans grundlegend reformiert werden. Der Prozess begann offiziell im März dieses Jahres mit der Freigabe eines Gesetzentwurfs durch die Regierung für Kommentare der Öffentlichkeit. Dieser Abschnitt wurde am 31. Mai abgeschlossen. Nach Auswertung der Feedbacks (mit mehr als 240'000 Rückmeldungen) ist das endgültige Gesetz am 1. September 2011 in Kraft getreten. – Der aktuelle Beitrag gibt Ihnen einen Überblick über die Ziele des Fünfjahresplans sowie über wichtige steuerliche Neuerungen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber, die schon feststehen.**

### Ziele der Reform

Die vier wichtigsten Ziele des Fünfjahresplans mit Blick auf das Einkommensteuergesetz werden Ihnen möglicherweise teilweise recht „schweizerisch“ vorkommen. Vor allem diskutiert China nämlich darüber, die persönlichen Umstände und die familiäre Situation (etwa die Zahl der Kinder oder der zu versorgenden Personen) zu berücksichtigen. Folgende vier Ziele werden in den kommenden Monaten beziehungsweise sollen in den nächsten Jahren umgesetzt werden:

- Anpassung der Steuerstufen (Steuersätze und steuerpflichtiges Einkommen)
- Erhöhung der persönlichen Abzugsbeträge für Arbeitnehmer, speziell der Gewinnungskosten (GK)
- strengere Überwachung der Einreichungs- und Zahlungsprozesse
- Entwicklung eines konsolidierten Erklärungs- und Einreichungsprozesses

#### Bestehende Steuerstufen (zum Vergleich)

Stufe	Steuersatz	Steuerpflichtiges monatliches Einkommen abzüglich GK-Pauschbetrag
1	5	< 500 RMB
2	10	500–2'000 RMB
3	15	2'000–5'000 RMB
4	20	5'000–20'000 RMB
5	25	20'000–40'000 RMB
6	30	40'000–60'000 RMB
7	35	60'000–80'000 RMB
8	40	80'000–100'000 RMB
9	45	> 100'000 RMB

#### In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche Ziele die Reform verfolgt.
- was sich ab dem 1. September ändern wird.
- auf welche Änderungen Sie sich mittelfristig einstellen sollten.

### Anpassung der Steuerstufen

Mit Inkrafttreten des endgültigen Gesetzes zum 1. September wird das progressive Steuersystem um zwei „Steuerstufen“ gekürzt. Angewandt werden sollen in Zukunft die folgenden sieben Einkommensteuerstufen:

#### Neue Steuerstufen

Stufe	Steuersatz	Steuerpflichtiges monatliches Einkommen abzüglich GK-Pauschbetrag
1	3	< 1'500 RMB
2	10	1'500–4'500 RMB
3	20	4'500–9'000 RMB
4	25	9'000–35'000 RMB
5	30	35'000–55'000 RMB
6	35	55'000–80'000 RMB
7	45	> 80'000 RMB

Die neue Einteilung kann die Steuerbelastung für den entsandten Mitarbeiter und für den Arbeitgeber in Einzelfällen erhöhen (speziell wenn eine Nettolohnvereinbarung getroffen wurde). Unternehmen sind deshalb gut beraten, auf Basis der monatlichen Löhne ihrer Mitarbeiter eine Vergleichsberechnung durchzuführen, um eine gegebenenfalls höhere Kostenbelastung frühzeitig zu erkennen.

### Erhöhung der persönlichen Abzugsbeträge für Arbeitnehmer

Die Gewinnungskostenpauschale für lokale Arbeitnehmer wurde von 2'000 Renminbi (RMB, etwa CHF 250) auf 3'500 RMB (etwa CHF 440) – ebenfalls zum 1. September – erhöht. Es war lange Zeit unklar, ob dafür die höhere Pauschale für entsandte Mitarbeiter von monatlich 4'800 RMB (circa CHF 600) entfällt oder ebenfalls heraufgesetzt wird. Aller Voraussicht nach wird die Pauschale für entsandte Mitarbeiter bestehen bleiben (aber wohl nicht erhöht werden).

Ausserdem wird diskutiert, ob je nach der persönlichen Situation des Steuerpflichtigen noch weitere Freibeträge zugelassen werden, vergleichbar mit dem Schweizer System. Falls das umgesetzt werden sollte, wird die Einführung eines

solchen Abzugs- oder Freibetragssystemen allerdings sicher noch einige Jahre erfordern.

## Strengere Überwachung der Einreichungs- und Zahlungsprozesse

Wie Sie bereits in der Ausgabe Sommer 2011 Ihres *China Compass* auf Seite 38 lesen konnten (im Beitrag „Entsendungen nach China: Herausforderungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer“), konzentrieren sich die chinesischen Steuerbehörden im Rahmen der Steuer-einziehung vor allem auf die Bezieher höherer Einkommen (High-Income Earners). Die Umsetzung des Fünfjahresplans hat in diesem Bereich schon stattgefunden.

## Entwicklung eines konsolidierten Erklärungs- und Einreichungsprozesses

Momentan sind nur Steuerpflichtige mit einem Einkommen von mehr als 120'000 RMB (gut CHF 15'000) im Jahr verpflichtet, eine Jahreseinkommensteuererklärung in Ergänzung zum monatlichen Quellensteuerabzug durch den Arbeitgeber (Individual Income Tax) einzureichen, sofern sie die Ausnahmetatbestände nicht erfüllen. Im Sinne des Fünfjahresplans soll sich das grundlegend ändern.

Zum einen wird wahrscheinlich jeder Steuerpflichtige verpflichtet, eine jährliche Steuererklärung abzugeben. Zum anderen sollen in der Jahreserklärung zukünftig die verschiedenen Einkommensarten zusammengefasst werden. Bisher sind die Steuerpflichtigen nicht verpflichtet, Einkünfte aus verschiedenen Quellen zu addieren und darauf eine kombinierte Einkommensteuer zu berechnen. Werden nun die Einkünfte aus den verschiedenen Einkunftsarten zusammengerechnet, kann der Steuerpflichtige leicht in eine höhere „Steuerstufe“ rutschen. – Mit der Umsetzung des konsolidierten Prozesses rechnen Experten allerdings erst in einigen Jahren.

## Fazit

Einige Änderungen stehen konkret an – Änderung der Steuerstufen, Anpassung der Pauschalbeträge sowie eine strengere Durchführung der Einreichungs- und Zahlungsprozesse – und erfordern eine kurzfristige Umstellung sowohl bei den entsandten Mitarbeitern als auch bei den Arbeitgebern. Die grundlegenden Änderungen im chinesischen Steuersystem (etwa die konsolidierte Einkommensteuererklärung oder die personenbezogenen Freibeträge) sind hingegen eher gegen Ende des aktuellen Fünfjahresplan-Intervalls zu erwarten und erlauben den betroffenen Steuerzahlern deshalb etwas mehr Zeit, um sich darauf vorzubereiten. Ihr *China Compass* wird Sie über die aktuellen Entwicklungen auf dem Laufenden halten.

---

### **Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin**

**Andrew Chapman**

Tel.: +41 58 792-5021

chapman.andrew@ch.pwc.com

**Lea Gebhardt**

Tel.: +86 10 6533-3203

lea.gebhardt@cn.pwc.com

## **Inanspruchnahme von steuerlichen Abkommensvorteilen: kein Selbstläufer**

***In den letzten Jahren richteten die chinesischen Steuerbehörden ihr Augenmerk verstärkt auf die Besteuerung von nicht im Inland ansässigen Unternehmen. Wenn deren Sitzstaat Doppelbesteuerungsabkommen mit der Volksrepublik China geschlossen hat, geniessen die Unternehmen mit Sitz im anderen Vertragsstaat diverse Steuerbegünstigungen. Der Missbrauch der gewährten Begünstigungen ist den chinesischen Behörden allerdings zunehmend ein Dorn im Auge. Daher gibt es starke Bestrebungen, diesen Missbrauch zu unterbinden, etwa durch eine landesweit einheitliche und für den chinesischen Fiskus günstige Interpretation der Abkommen. – Was betroffene Unternehmen beachten sollten, fasst der aktuelle Beitrag für Sie zusammen.***

War China viele Jahre lang dafür bekannt, ausländischen Investoren Steueranreize zu bieten, versucht der Gesetzgeber nun gezielt, bislang bestehende Steuerschlupflöcher zu schliessen.

Die zwei wichtigsten Bestandteile dieser neuen Politik sind eine zunehmende Regeldichte bei den Vorschriften zur Bekämpfung des Missbrauchs von Vergünstigungen und die gezielte Schulung der Behörden bei der Umsetzung.

So gewährten die chinesischen Behörden Vorteile in den Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (DBA) für ausländische Unternehmen nicht mehr ohne Weiteres. Die Finanzbeamten betrachten vielmehr – unabhängig von den gesellschaftsrechtlichen Strukturen – stärker den wirtschaftlichen Gehalt der Gesellschaft.

Für ausländische Unternehmen hat diese neue Entwicklung deshalb Bedeutung, weil früher unbemerkt gebliebene oder in der Praxis tolerierte Gestaltungen zunehmend in das Blickfeld der chinesischen Steuerbehörden rücken. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, bestehende Strukturen unter Beachtung der neuen Behördenpraxis auf den Prüfstein zu stellen.

### **Eckpfeiler der Entwicklung**

Seit 2009 brachte die Volksrepublik China eine regelrechte Flut an Erlassen zur Bekämpfung des Missbrauchs auf den Weg. Exemplarisch seien die folgenden legislativen Meilensteine genannt:

- Am 1. Januar 2008 trat ein neues chinesisches Unternehmenssteuergesetz in Kraft. Zum ersten Mal in der Geschichte des chinesischen Steuerrechts enthält es ein Kapitel mit einer ganzen Reihe spezieller steuerrechtlicher

#### **In diesem Beitrag erfahren Sie ...**

- was Sie über den Begriff des „Nutzungsberechtigten“ wissen sollten.
- welche sieben Faktoren gegen eine Anerkennung des Steuerausländers als „Nutzungsberechtigten“ sprechen.
- welche Anforderungen Sie erfüllen sollten, wollen Sie sich erfolgreich auf Abkommensbegünstigungen berufen.

Vorschriften gegen Missbrauch, so etwa zum Thema Verrechnungspreise. In Artikel 47 findet sich ferner – sozusagen als Auffangtatbestand – eine allgemeine steuerrechtliche Missbrauchsvorschrift.

- Im Jahr 2009 erlässt die State Administration of Taxation (SAT) das Rundschreiben Guoshuihan [2009] 601 an alle Finanzbehörden, das den Begriff des „Nutzungsberechtigten“ (Beneficial Owner) definiert, wie er in den DBA Chinas im Zusammenhang mit der Besteuerung von Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren verwendet wird (Näheres hierzu lesen Sie im Abschnitt „Das Problem: Wer ist ein ‚Nutzungsberechtigter‘?“).

Im Jahr 2009 erlässt die SAT ausserdem das Rundschreiben Guoshuihan [2009] 698. Es behandelt einige steuerliche Themen im Zusammenhang mit der Übertragung von Unternehmensanteilen an chinesischen Unternehmen durch im Ausland ansässige Unternehmen. Die angesprochenen Übertragungen erfassen vor allem auch die indirekte Übertragung von Gesellschaftsanteilen. – Mit anderen Worten: den Verkauf von Anteilen eines Unternehmens mit Sitz im Ausland, das seinerseits Anteile an einem chinesischen Unternehmen hält.

In der Vergangenheit war das nämlich ein beliebtes Modell, um Steuern zu sparen. – Beispiel: Ausserhalb der Volksrepublik wurde eine Zweckgesellschaft (Special Purpose Vehicle) errichtet, einzig und allein mit dem Ziel, Steuern zu sparen. Durch eine solche Konstruktion war es dann möglich, die chinesische Quellenbesteuerung für Veräusserungsgewinne zu umgehen.

Für derartige indirekte Übertragungen führte die SAT 2009 die Pflicht ein, den Tatbestand den chinesischen Steuerbehörden zu melden (Meldepflicht). Kommen die Behörden nun zum Ergebnis, eine missbräuchliche Gestaltung liege vor (etwa weil der Veräusserung keine vernünftigen, über die Steuerersparnis hinausgehenden wirtschaftlichen Ziele zugrunde liegen), ignorieren die chinesischen Steuerbehörden die Existenz der zwischengeschalteten Gesellschaft bei der Besteuerung. – Was bedeutet das steuerlich? Die Veräusserung wird als eine direkte Veräusserung von

Anteilen an einem chinesischen Unternehmen behandelt und entsprechend voll besteuert.

Guoshuihan [2009] 698 macht also eine klare Ansage: Chinas Behörden sind nicht länger bereit, eine Umgehung der chinesischen Besteuerung von Veräußerungsgewinnen durch die Errichtung einer zwischengeschalteten Gesellschaft zu dulden. Dass die Behörden es ernst meinen, zeigt vor allem die durch Guoshuihan [2009] 698 ebenfalls eingeführte Pflicht, die Übertragung von Anteilen an ausserhalb der Volksrepublik China errichteten zwischengeschalteten Gesellschaften gegenüber den chinesischen Steuerbehörden anzuzeigen. Für diese Anzeige ist eine Frist von 30 Tagen bestimmt. Die Frist beginnt mit der Übertragung der Anteile zu laufen. Die Praxis hat zudem gezeigt, dass die chinesischen Finanzbehörden sich zunehmend aktiv Informationen beschaffen, wenn sie über andere Kanäle Anhaltspunkte für das Vorliegen entsprechender Übertragungen erhalten haben.

2010 erlässt die SAT Guoshuifa [2010] 75. Hierbei handelt es sich um eine behördliche Auslegungsvorschrift (Departmental Interpretation Notes) zu dem DBA, das am 1. Januar 2008 zwischen der Volksrepublik China und Singapur in Kraft trat. Die Vorschrift enthält erstmals eine umfassendere Interpretation für die nachgeordneten chinesischen Steuerbehörden sowie eine Durchführungsanweisung zu einem DBA. Zuvor ergangene Erlasse beschäftigten sich jeweils nur mit einzelnen Detailfragen.

Die besondere Bedeutung dieser unmittelbar nur als Kommentierung zum DBA zwischen China und Singapur erlassenen behördlichen Auslegungsvorschrift liegt aber darin: Der Erlass gilt ausdrücklich auch für DBA, welche die Volksrepublik China mit anderen Staaten als Singapur abgeschlossen hat – wenn inhaltsgleiche Klauseln infrage stehen.

Auch Guoshuifa [2010] 75 greift den Begriff des „Nutzungsberechtigten“ im Zusammenhang mit Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren als einschränkendes Merkmal auf. Bei der Definition verweist Guoshuifa [2010] 75 aber lediglich auf Guoshuihan [2009] 601.

## Das Problem: Wer ist ein „Nutzungsberechtigter“?

Guoshuihan [2009] 601 definiert den Begriff des Beneficial Owner im Rahmen der DBA, die China mit ausländischen Staaten geschlossen hat.

Wie Sie wahrscheinlich wissen, sind DBA völkerrechtliche Verträge, die verhindern sollen, dass ein Steuerpflichtiger bei grenzüberschreitenden Sachverhalten für dieselben Einkünfte durch gleichartige Steuern unterschiedlicher Staaten mehrfach belastet wird. Auch die Schweiz schloss mit China

ein entsprechendes bilaterales Übereinkommen zur Vermeidung der Besteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen ab.

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) fertigte ein Musterabkommen an, das weltweit als Grundlage für den Abschluss bilateraler Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung gilt.

In dem OECD-Musterabkommen und den darauf beruhenden DBA (darunter auch das zwischen China und der Schweiz) finden sich in den jeweiligen Artikeln 10, 11 und 12 Bestimmungen, nach denen die Besteuerung von Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren durch den Staat, aus dem die Zahlung erbracht wird, teilweise eingeschränkt wird, wenn es sich bei dem in einem anderen Staat ansässigen Empfänger um den „Nutzungsberechtigten“ handelt. So beschränkt das DBA China-Schweiz etwa die chinesische Quellenbesteuerung für Dividenden, die an ein in der Schweiz ansässiges Unternehmen ausgezahlt werden, auf zehn Prozent. Die aus China stammenden Dividendenzahlungen an ein in Singapur oder Hongkong ansässiges Unternehmen unterliegen aufgrund der entsprechenden DBA in China grundsätzlich sogar lediglich einem Steuersatz von fünf Prozent. Bestände die Begünstigung durch das DBA nicht, läge der Steuersatz eigentlich bei 20 Prozent (so das chinesische Unternehmensteuergesetz), wobei dieser aufgrund der hierzu ergangenen Durchführungs Vorschriften auf zehn Prozent begrenzt wurde (Detailed Implementation Regulations). Für in Singapur oder Hongkong ansässige Unternehmen ergibt sich somit aufgrund des jeweiligen DBA eine deutliche Begünstigung bei Dividendenzahlungen.

## Zwischengeschaltete Gesellschaft

Daraus folgt: Für den Steuerpflichtigen bestand bisher ein Anreiz, eine zwischengeschaltete Gesellschaft in einem Vertragsstaat wie Singapur oder Hongkong zu errichten, um die Gewinne durch geschickte Ausnutzung von Abkommen steueroptimiert zurückführen zu können. Unter Berufung auf das DBA mit China liessen sich in der Vergangenheit so die Quellensteuer auf Dividenden, Zinsen oder Lizenzgebühren ohne Probleme vermindern. Das war nach 2008 umso bedeutsamer, weil die Dividendenausschüttungen in diese Stadtstaaten unter dem neuen chinesischen Unternehmens-einkommensteuergesetz anders als in der Vergangenheit nun nicht mehr quellensteuerfrei möglich waren.

Vielfach wurde in diesen Fällen sogar eine ausschliesslich der Steuerersparnis geschuldete Konstruktion gewählt, nach der die Einnahmen etwa einer nur zu diesem speziellen Zweck gegründeten Holding ohne jegliches wirtschaftliches Substrat zufließen sollten.

## Keine klare Definition

Das Merkmal des „Nutzungsberechtigten“ in den jeweiligen DBA schränkt diese Praxis ein. – Eine Definition des Begriffs findet sich allerdings weder im OECD-Musterabkommen noch in den von China unterzeichneten DBA.

Allerdings gibt es in Artikel 3 des OECD-Musterabkommens ebenso wie in den jeweiligen Artikeln 3 der meisten DBA, die China mit anderen Staaten geschlossen hat, eine andere wichtige Bestimmung: Ihr zufolge soll im Fall, dass im Abkommen selbst keine Definition enthalten ist, das entsprechende einzelstaatliche Recht gelten. Durch Erlass des Guoshuihan [2009] 601 hat China eine derartige Regelung getroffen.

Neben dem schon erwähnten Musterabkommen gibt es auch einen Kommentar der OECD dazu. Rechtlich verbindlich ist er allerdings nicht, aber er kann als Auslegungshilfe in Streitfragen dienen und Vorbild für die Interpretation durch die einzelnen Staaten sein. – Auch hier wird der Begriff des „Nutzungsberechtigten“ definiert.

Besondere Aktualität gewonnen hat der Kommentar übrigens aufgrund des von der OECD am 29. April 2011 veröffentlichten Diskussionsentwurfs zur Änderung der Kommentierung des Begriffs „Nutzungsberechtigter“ in den Artikeln 10, 11 und 12 des OECD-Musterabkommens zur Vermeidung von Doppelbesteuerung von Einkommen und Vermögen.

In der bisherigen Kommentierung zum OECD-Musterabkommen wird der Begriff des „Nutzungsberechtigten“ für Artikel 10 unter dem Gesichtspunkt der Besteuerung von Dividenden wie folgt konkretisiert:

*„... Das Erfordernis der Nutzungsberechtigung [...] macht deutlich, dass der Quellenstaat nicht verpflichtet ist, Besteuerungsrechte über Dividenden aufzugeben, nur weil die Einkünfte unmittelbar von einer Person entgegengenommen werden, die in einem Staat, mit dem der Quellenstaat ein Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen hat, ansässig ist. Der Ausdruck ‚Nutzungsberechtigter‘ wird nicht in einem engen technischen Sinne verwendet, vielmehr sollte er aus dem Zusammenhang und im Licht des Sinns und Zwecks des Abkommens einschliesslich der Vermeidung der Doppelbesteuerung und der Verhütung der Steuerhinterziehung und -umgehung verstanden werden. ...“*

Ein entsprechender Wortlaut findet sich auch in der OECD-Komentierung zu Artikel 11 (zur Besteuerung von Zinsen) und Artikel 12 (zur Besteuerung von Lizenzgebühren).

Die Definition des „Nutzungsberechtigten“ in Guoshuihan [2009] 601 stimmt weitgehend – aber nicht in allen Punkten – mit der OECD-Definition überein. – Das bedeutet:

„Nutzungsberechtigter“ ist eine Person, die das Eigentum oder die Inhaberschaft sowie das Herrschaftsrecht an den Vermögensgütern oder Rechten innehat, aus denen sich die Einnahmen speisen. Nutzungsberechtigter kann somit nur sein, wer substantielle Geschäftstätigkeit ausübt. Dabei kann es sich beim Nutzungsberechtigten um Einzelpersonen, Unternehmen oder jegliche andere Form von Zusammenschlüssen handeln.

Bei Vertretern und sogenannten Durchlaufgesellschaften handelt es sich nach Guoshuihan [2009] 601 ausdrücklich nicht um Nutzungsberechtigte.

Eine Durchlaufgesellschaft liegt nach Artikel 1 Guoshuihan [2009] 601 bei Unternehmen vor, die mit dem Ziel errichtet wurden, Steuern zu vermeiden oder zu senken, Gewinne zu transferieren oder zu akkumulieren. Solche Gesellschaften erfüllen zwar die rechtlichen Gründungsvoraussetzungen. Sie üben aber keine substantielle Geschäftstätigkeit im Sinne von Produktion, Vertrieb oder Verwaltung aus. Offen lässt der Erlass, ob schon die Steuerminimierung als Nebenzweck schädlich ist oder ob für die Qualifizierung als Durchlaufgesellschaft die Steuerersparnis den Hauptzweck oder gar den alleinigen Zweck darstellen muss.

Die Beurteilung des Merkmals „Nutzungsberechtigter“ soll Guoshuihan [2009] 601 zufolge nicht auf einer rein technischen Ebene oder nur aus der Perspektive des innerstaatlichen Rechts erfolgen. Vielmehr ist ausgehend von der Zielsetzung des Abkommens (also der Verhinderung der Doppelbesteuerung und der Steuerhinterziehung) nach dem Prinzip „Substanz vor Form“ und aufgrund der tatsächlichen Gestaltung des konkreten Sachverhalts eine Analyse und Bewertung vorzunehmen.

## Die sieben Faktoren des Guoshuihan [2009] 601

Weiter zählt Artikel 2 des Guoshuihan [2009] 601 sieben Faktoren auf, die für eine Anerkennung des Steuerausländers als „Nutzungsberechtigter“ schädlich sind:

1. Der Steuerausländer hat die Pflicht, seine passiven Einkünfte oder deren grössten Teil (beispielsweise mehr als 60 Prozent) innerhalb einer bestimmten Zeit (beispielsweise innerhalb von zwölf Monaten nach Erhalt der Einkünfte) an eine in einem Drittstaat ansässige Person zu zahlen.
2. Der Steuerausländer übt neben seiner Eigentümerschaft an dem Wirtschaftsgut oder der Inhaberschaft an dem Recht, aus dem die Einkünfte erzielt werden, keine oder nahezu keine weiteren Geschäftsaktivitäten aus.
3. Handelt es sich bei dem Steuerausländer um ein Unternehmen: Vermögen, Umfang der Geschäftstätigkeit und Personaleinsatz sind vergleichsweise gering und stehen in keinem Verhältnis zur Höhe der Einkünfte.

4. Der Steuerausländer hat keine oder kaum Kontroll- oder Veräußerungsrechte mit Blick auf die Einkünfte oder die Wirtschaftsgüter oder Rechte, aufgrund derer die Einkünfte erzielt werden.
5. Der Vertragsstaat erhebt auf die Einkünfte keine Steuern, gewährt eine Steuerbefreiung oder besteuert die Einkünfte nur aufgrund eines sehr niedrigen effektiven Steuersatzes.
6. Neben dem Darlehensvertrag, durch den die Zinsen entstehen, besteht zwischen dem Gläubiger und einer dritten Person ein nach Betrag, Zinssatz oder Abschlussdatum ähnlicher Darlehensvertrag.
7. Neben dem Copyright-, Patent- oder Technologievertrag, aufgrund dessen die Lizenzgebühren anfallen, hat der Steuerausländer mit einer dritten Person einen Vertrag in Hinblick auf das entsprechende Copyright, Patent oder die entsprechende Technologie.

Artikel 2 Nummern 6 und 7 sind wohl so zu verstehen, dass sie auf die Vergabe von „back to back loans“ abzielen, also der wechselseitigen Kreditgewährung, oder auf entsprechende Lizenzverträge.

Mit dem Erlass des Guoshuihan [2009] 601 legte die SAT ihre eigene Sichtweise offen und erleichterte dem Steuerpflichtigen somit die Einschätzung, ob er als „Nutzungsberechtigter“ in den Genuss der durch ein DBA angeordneten Steuerbegünstigung kommen kann.

Positiv zu bewerten ist, dass der Begriff der „substanziellen Geschäftstätigkeit“ – wie er in Guoshuihan [2009] 601 verwendet wird – sich nicht auf Produktion und Vertrieb beschränkt, sondern auch die Verwaltung umfasst und damit nicht noch zusätzlich Unternehmen mit ernsthaften wirtschaftlichen Zielen ausklammert.

Unglücklich ist dagegen die schlichte Aufzählung der vielfältigen Faktoren, die sich auf eine Anerkennung des Steuerausländers als „Nutzungsberechtigter“ nachteilig auswirken. Betrachteten untergeordnete Steuerbehörden schon einzelne dieser Faktoren als ausreichend, um DBA-Begünstigungen zu verweigern, wäre dies für viele Unternehmen fatal.

Die Definition in dem Erlass ist ausserdem auch deshalb nicht unproblematisch, weil sie Durchlaufgesellschaften ohne Weiteres die Anerkennung als „Nutzungsberechtigter“ versagt, obwohl es für deren Einschaltung durchaus aussersteuerliche wirtschaftliche Gründe geben kann.

Die engere OECD-Kommentierung zu Artikel 10 lautet demgegenüber:  
*„[dass] .... eine Durchlaufgesellschaft normalerweise nicht als Nutzungsberechtigte angesehen werden kann, wenn sie, obwohl sie formal Nutzungsberechtigte ist, praktisch sehr enge Befugnisse hat, die sie in Bezug auf die fraglichen Einkünfte nur zu einem für Rechnung der interessierten Parteien handelnden Treuhänder oder Verwalter machen.“*

Dieser Wortlaut lässt Spielraum, auch untypische Fallkonstellationen zu berücksichtigen, in denen eine Durchlaufgesellschaft ausnahmsweise doch als „Nutzungsberechtigte“ anerkannt werden soll. Auch nach dem neuen Diskussionsentwurf der OECD hat sich die Definition in diesem Punkt nicht verändert. Die chinesische Definition ist folglich hier – jedenfalls dem Wortlaut nach – restriktiver.

## Substanz vor Form

Weiter liegt ein deutlicher Schwerpunkt der chinesischen Interpretation auf dem Prinzip „Substanz vor Form“. Zwar kommt dieses Prinzip aus dem internationalen Steuerrecht. Doch dort wird das alleinige Ziel, eine steuerlich günstigere Position zu erlangen, als das massgebliche Kriterium für die Versagung von DBA-Begünstigungen gesehen.

Auch hier liegt also eine Abweichung des chinesischen Interpretationsansatzes vor. Abzuwarten bleibt, wie andere Vertragsstaaten auf Chinas einseitige Interpretation reagieren werden.

## Auswirkungen auf die Praxis

Der Erlass des Guoshuihan [2009] 601 hat die Anforderungen für die erfolgreiche Berufung auf DBA-Vergünstigungen nicht nur auf dem Papier verschärft. Auch in der Praxis sind schon Fälle bekannt geworden, in denen Unternehmen unter Berufung auf die im Erlass genannten Kriterien durch DBA gewährte Begünstigungen verweigert wurden.

Einem der bekannt gewordenen Fälle liegt folgender Sachverhalt zugrunde: Eine zwischengeschaltete Holding hielt 24,5 Prozent der Anteile an einem Joint Venture in China. Für das Hoheitsgebiet, in dem die Holding ihren Sitz hatte, bestand ein DBA mit China, demzufolge die Quellenbesteuerung für Dividenden bei nur fünf Prozent lag (gegenüber den zehn Prozent, die sie aufgrund Chinas inländischen Steuerrechts, den Durchführungsvorschriften, betragen würde).

Im Juni 2009 beantragte die zwischengeschaltete Holding DBA-Vergünstigungen für die im Jahr 2008 von dem Joint Venture ausgezahlten Dividenden in Höhe von 200 Millionen Renminbi (nach aktuellem Kurs rund CHF 28 Millionen). Das zuständige Steueramt setzte den Quellensteuersatz vorläufig auf fünf Prozent fest, behielt sich aber das Recht vor, den Sachverhalt genauer zu erforschen.

Im Rahmen der Überprüfung kam das Steueramt im folgenden Jahr zu dem endgültigen Ergebnis, bei der Holding handele es sich nicht um eine „Nutzungsberechtigte“ der Dividende im Sinne des einschlägigen DBA, weshalb die zu zahlende Quellensteuer nicht fünf Prozent betrug, sondern nun zehn. Das Unternehmen musste die fehlenden fünf Prozent für das Jahr 2008 nachzahlen und für das Jahr 2009 von vornherein zehn Prozent entrichten.

Als Gründe für die Versagung der Anerkennung der Holding als „Nutzungsberechtigte“ wurden die folgenden Faktoren benannt:

- In den Jahren 2007 bis 2009 wurden 90 Prozent der vom chinesischen Joint Venture an die Holding erbrachten Dividendenzahlungen an den Anteilseigner der Holding weitergeleitet, der in einem Drittstaat ansässig war.
- Die einzige Geschäftstätigkeit der zwischengeschalteten Holding bestand darin, Beteiligungen zu halten. Neben passiven Einkünften wie Dividenden oder Zinsen erzielte sie keine weiteren Einkünfte.
- Der Gewinnsteuersatz im Sitzstaat der Holding betrug 15 Prozent, aber der effektive Steuersatz für die Holding lag bei null.
- Der Sitzstaat der Holding erhob keine Steuern auf die Dividenden, welche die Holding an ihren Anteilseigner weitergeleitet hatte.

## Fazit

Um sich gegenüber den chinesischen Steuerbehörden auf Abkommensvorteile aus einem DBA berufen zu können, reicht es nicht aus, in einem Vertragsstaat lediglich der Form nach eine Gesellschaft zu errichten. Vielmehr muss die Gesellschaft im Sinne des Prinzips „Substanz vor Form“ das eingesetzte Vermögen und Arbeitskräfte in einer substantziellen Geschäftstätigkeit ausüben.

Bislang genutzte Strukturen sind deshalb auf ihre Steuer-effizienz hin zu überprüfen und unter Umständen anzupassen. Eine Anpassung kann etwa darin liegen, zusätzliche Substanz aufzubauen.

In Hinblick auf die unter Artikel 2 Nummer 6 und 7 Guoshuihan [2009] 601 aufgeführten Faktoren ist auch eine Überprüfung der entsprechenden Vertragsbeziehungen angebracht. Ansonsten kann die chinesische Steuerverwaltung die Anwendung des Abkommens verweigern und die nicht begünstigten Quellensteuersätze auf Zahlungen aus China erheben.

Dass dies nicht nur theoretische Aspekte sind, lässt sich auch an bekannt gewordenen praktischen Fällen (wie dem dargestellten) ablesen, in denen chinesische Steuerämter die Gewährung von formal gegebenen Abkommensvorteilen mit dem Hinweis auf Gestaltungsmissbrauch wegen Zwischenschaltung einer substanzlosen Holdinggesellschaft zwischen die chinesische und die eigentlich wirtschaftlich begünstigte Gesellschaft versagt haben.

---

### ***Ihr Ansprechpartner***

**Stefan Schmid**

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

### **Grüne Technologien im Vormarsch: Studie belegt Chinas Spitzenposition**

Der neue *China Greentech Report 2011* analysiert die neuesten Entwicklungen und Trends der grünen Technologien in China. Aufbauend auf den Ergebnissen des Berichts aus dem Jahr 2009 (vergleichen Sie bitte die Brennpunkt-Beiträge der Ausgabe Frühling 2010 Ihres China Compass) untersucht die neue Studie die aktuelle Entwicklung eines Markts, der weltweit mit am schnellsten wächst. Der Report schaut hinter die Kulissen dieser Branche und gibt Aufschluss darüber, warum sich China in den vergangenen sieben Jahren zu einem globalen Spitzenreiter entwickelt hat. Beleuchtet werden unter anderem folgende Sektoren:

- saubere konventionelle Energien
- erneuerbare Energien
- Stromnetze
- grünes Bauen
- saubere Logistik
- sauberes Wasser

Den China Greentech Report 2011 gibt die 2008 gegründete China Greentech Initiative heraus. In ihr haben sich mehr als 80 der weltweit führenden Technologie- und Dienstleistungsunternehmen zusammengeschlossen sowie Investoren, Nichtregierungsorganisationen, Berater und Unternehmen anderer Branchen. PwC ist Gründungspartner und hat seine umfassende Expertise mit der PwC Sustainability Group und der Climate Change Group zur Verfügung gestellt.

#### ***The China Greentech Report 2011***

Hrsg. von der China Greentech Initiative  
April 2011, 218 Seiten

#### **Download**

[www.pwchk.com/home/printeng/  
cn\\_greentech\\_report\\_apr2011.html](http://www.pwchk.com/home/printeng/cn_greentech_report_apr2011.html)

#### ***Ihre Ansprechpartnerin und Ihr Ansprechpartner*** **Annabell Chartres**

Tel.: +86 10 6533-5261  
[annabell.chartres@cn.pwc.com](mailto:annabell.chartres@cn.pwc.com)

#### **David Pritchett**

Tel.: +41 58 792-2823  
[david.pritchett@ch.pwc.com](mailto:david.pritchett@ch.pwc.com)

### **Internationale Banken: China-Geschäft wird weiter wachsen**

Voller Optimismus beobachten die Vertreter internationaler Banken in China die allmähliche wirtschaftliche Öffnung ihres Gastlands. Für die PwC-Studie *Foreign Banks in China* haben 42 von ihnen ihre Einschätzungen in jeweils gut ein-stündigen Interviews dargelegt. Auf einer Skala von eins (gering) bis zehn (hoch) stuften die Befragten das China-Commitment ihrer Firmenzentralen bei acht und höher ein: Bis 2014 werde es sogar bei neun liegen, erwarten 25 der 42 Befragten. Ihr Wachstum wollen die Institute zum einen aus eigener Kraft entwickeln, zum anderen durch strategische Partnerschaften und Akquisitionen in unterschiedlichsten Bereichen der chinesischen Finanzwirtschaft.

Entsprechend planen die internationalen Banken, ihr Personal aufzustocken: Über 50 Prozent mehr Mitarbeiter wollen sie nach Aussagen ihrer China-Vertreter bis 2014 beschäftigen, vorrangig chinesische Mitarbeiter wollen sie zusätzlich einstellen. Zu schaffen macht den Instituten allerdings die hohe Fluktuation: 18 der 42 Befragten rechnen für 2011 mit einer personellen Veränderung von mehr als 15 Prozent, zwölf Befragte sahen im Jahr 2010 sogar mehr als 20 Prozent ihrer Belegschaft wechseln.

Ihr gegenwärtiger Marktanteil antizipiert, auch das eine Erkenntnis der Befragung, nicht die Möglichkeiten der Zukunft. Insgesamt betrug der Marktanteil ausländischer Banken im Jahr 2010 1,83 Prozent. Gegenüber 1,7 Prozent 2009 konnten sie ihre Position also ausbauen und ihr Anteil dürfte in den kommenden Jahren weiter steigen – auch wenn er mit weniger als zwei Prozent gut zehn Jahre nach dem Beitritt der Volksrepublik zur Welthandelsorganisation und fast fünf Jahre nach dem Ende der Übergangsfristen für die Öffnung des Bankensektors auf den ersten Blick nach wie vor gering erscheint.

#### ***Foreign Banks in China***

Hrsg. von PwC Hongkong  
Juni 2011, 124 Seiten, zahlreiche Tabellen und Abbildungen

#### **Download**

[www.pwc.ch/china/banks-in-china](http://www.pwc.ch/china/banks-in-china)

#### ***Ihre Ansprechpartner***

##### **Thomas Romer**

Tel.: +41 58 792-2426  
[thomas.romer@ch.pwc.com](mailto:thomas.romer@ch.pwc.com)

##### **Stefan Schmid**

Tel.: +41 58 792-4482  
[stefan.schmid@ch.pwc.com](mailto:stefan.schmid@ch.pwc.com)

## **Studie zum Markt für Unterhaltung und Medien: Medienboom in China ungebrochen**

Für China, inzwischen der drittgrösste Medienmarkt der Welt hinter den USA und Japan, sagt der *Global Entertainment and Media Outlook: 2011–2015* jährliche Wachstumsraten von durchschnittlich 11,6 Prozent bis 2015 voraus. Dieser Trend macht den dortigen Markt auch für ausländische Investoren sehr attraktiv.

Der Global Entertainment and Media Outlook ist eine der wichtigsten Branchenpublikationen von PwC. Er untersucht Schlüsselrends der Unterhaltungs- und Medienbranche weltweit und leitet Umsatzprognosen zu 13 Teilbranchen der Medienmärkte in 48 Ländern für die kommenden fünf Jahre ab. Zu den analysierten Marktsegmenten gehören unter anderem Internet, Musik, Film, Videospiele und Radio. Hinzu kommen die Verkaufs- und Werbeerlöse der klassischen nicht elektronischen Medien (Zeitungen, Magazine, Bücher) sowie der Aussenwerbung.

Nach der Prognose des aktuellen Outlook werden die weltweiten Umsätze in der Unterhaltungs- und Medienbranche in den kommenden fünf Jahren um durchschnittlich 5,7 Prozent pro Jahr zulegen. Im Jahr 2015 wird das Gesamtvolumen der Branche nach der Vorhersage dann knapp 1,9 Billionen US-Dollar betragen.

### ***Global Entertainment and Media Outlook: 2011–2015***

Hrsg. von PwC USA

#### **Download**

[www.pwc.com/outlook](http://www.pwc.com/outlook)

---

#### ***Ihr Ansprechpartner***

**Patrick Balkanyi**

Tel.: +41 58 792-2676

[patrick.balkanyi@ch.pwc.com](mailto:patrick.balkanyi@ch.pwc.com)

#### ***Zum Nachlesen***

Sind Sie an den Branchentrends im Medienbereich in der Schweiz interessiert? – Dann beachten Sie bitte den *Swiss Entertainment and Media Outlook: 2011–2015*, den Sie unter [www.pwc.ch/outlook](http://www.pwc.ch/outlook) herunterladen können.

### Ansprechpartner

Ganz gleich, ob Sie Rat in Due Diligence, globale Wirtschaftsprüfungslösungen, internationale Steuerplanung oder strategische Unternehmensberatung benötigen: Wir unterstützen Ihr China-Engagement, umfassend und zielorientiert.



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



**Martin James**  
China Business Group  
Partner Advisory  
Tel.: +41 58 792-1403  
martin.james@ch.pwc.com



**Felix Sutter**  
China Business Group  
Partner Assurance  
Tel.: +65 6236-7348  
felix.sutter@sg.pwc.com



**Jiaye You**  
China Business Group  
Manager Transaction Services  
Tel.: +41 58 792-1473  
jia.ye.you@ch.pwc.com

### Autorinnen und Autoren

Die Beiträge dieser Ausgabe wurden mit freundlicher Genehmigung der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Deutschland, abgedruckt. Die Autorinnen und Autoren der Beiträge sind:

**Constantin Vogel**

Markttreiber Halbleiterindustrie: Chancen für Schweizer Unternehmen

**Dirk Bongers, Chao Han**

Neuer Katalog zur Lenkung von Investitionen in China

**Jens-Peter Otto, Christian Kern**

Neues Deliktsrecht stärkt den Schutz privater Rechte in China

**Ulrich Reuter, Christian Kern**

Neuer Erlass macht Sale-and-Lease-back in China interessant

**Katharina Bregulla, Lea Gebhardt**

Änderungen im chinesischen Einkommensteuerrecht

**Dirk Bongers, Nora Bümlein**

Inanspruchnahme von steuerlichen Abkommensvorteilen: kein Selbstläufer

---

## ***Impressum***

### ***Herausgeber***

PricewaterhouseCoopers AG  
Birchstrasse 160  
8050 Zürich  
www.pwc.ch/china

### ***Redaktionsleitung***

Norbert Oefner  
norbert.oefner@de.pwc.com  
Tel.: +49 30 2636-5511  
www.pwc.de/de/china

### ***Erscheinungsweise***

2-mal jährlich

### ***Abonnement und Adressmanagement***

Sonja Jau  
sonja.jau@ch.pwc.com  
Fax: +41 58 792-4410

### ***Lektorat und Korrektorat***

Werkstatt für moderne Sprache Frankfurt am Main

### ***Gestaltung und Satz***

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion  
Frankfurt am Main

### ***Druck***

Kohlhammer und Wallishauser GmbH Hechingen

Die Beiträge sind als Hinweise für unsere Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen und die Unterstützung unserer China Business Group in den für Sie tätigen Büros zurück. Teile dieser Veröffentlichung dürfen nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung durch den Herausgeber nachgedruckt oder vervielfältigt werden. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© Oktober 2011 PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

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

