

*Richtungsweisende
Nachrichten für
Expertinnen und Experten*

***Ausgabe Schweiz,
Frühjahr/Sommer
2011***

Im Fokus
*China auf dem Weg zum
Logistikweltmeister*

Unter Druck
*Neue Bestimmungen für
Repräsentanzbüros*

Herausforderungen
*Entsendung von
Mitarbeitern nach China*

China Compass

Inhalt

Editorial 3

Im Fokus 4

Transport und Logistik 2030: China auf dem Weg zum Logistikweltmeister	4
Der zwölfte Fünfjahresplan: Chinas Wirtschaft auf neuem Kurs?	7

Investition und Finanzierung 10

Fusionen und Übernahmen erreichen 2010 Rekordhöhe in China	10
Überprüfung von Transaktionen ausländischer Unternehmen: Neue Regeln in Kraft getreten	12
Einführung einer Immobiliensteuer in China	16

Reporting und Controlling 18

Hongkong billigt chinesische Standards der Rechnungslegung	18
Internes Kontrollsystem als Führungsinstrument in China	21

Steuern und Recht 25

Pensionspläne als strategisches Mittel, um sich von den Wettbewerbern abzuheben	25
Steuervergünstigungen für Technologieunternehmen in China	29
Advanced Pricing Agreements – aus der Sicht der chinesischen Finanzverwaltung	32
Neues Ungemach für Repräsentanzbüros	35
Entsendungen nach China: Herausforderung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer	38
Basel III: Änderungen für Banken in China	41

Veröffentlichungen 44

Ausländische Versicherer in China	44
Die Halbleiterbranche in China	44

China Business Group 45

Ansprechpartner	45
Autorinnen und Autoren	45
Im Porträt: Katja Banik	46

Impressum 47

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Frühjahr-/Sommerausgabe 2011 Ihres *China Compass* wird überschattet von den weitreichenden Folgen der Naturkatastrophe in Japan.

Auch in China führt die Havarie des Atomkraftwerks in Fukushima zur Verunsicherung bei der Bevölkerung, das jodhaltige Salz war zeitweise in den Läden Shanghais ausverkauft. In einer globalisierten Welt betrifft eine solche Katastrophe nie nur ein Land, sondern uns alle. Die weltweite Verflechtung rückt nicht nur Länder und Menschen näher zusammen, sondern nimmt uns alle in die Pflicht und Verantwortung, in schweren Zeiten auch füreinander einzustehen. China war eines der ersten Länder, das Hilfe in die betroffenen Gebiete schickte.

Aber jenseits der sich zum Glück wieder stabilisierenden Verhältnisse in Japan läuft das Tagesgeschäft weiter und beansprucht volle Aufmerksamkeit. Dabei soll Sie der *China Compass* wie immer tatkräftig unterstützen.

Die Frühjahr-/Sommerausgabe widmet sich im Brennpunkt unter anderem der Rolle Chinas in der globalen Logistik – die stark anschwellenden Handelsströme von und nach China sind der Anlass für eine genauere Analyse. In unserem Beitrag erfahren Sie, was Logistikdienstleister jetzt tun sollten, um die Chancen der Entwicklung zu nutzen.

Einen weiteren Fokus dieser Ausgabe legen wir auf die „Einführung einer Immobiliensteuer in China“, wobei wir analysieren, was China mit dieser Steuer bezweckt und welche Auswirkungen die neue Steuer auf den Immobilienmarkt haben wird.

In unserer jüngsten Beratungspraxis haben wir festgestellt, dass Repräsentationsbüros aufgrund der verschärften Bestimmungen vermehrt im Visier der Verwaltung stehen. In unserem Beitrag mit dem programmatischen Titel „Neues Ungemach für Repräsentanzbüros“ erfahren Sie, warum Repräsentanzen die verschärften Bestimmungen ernst nehmen sollten und welche Sanktionen drohen, wenn Unternehmen sich nicht an die Vorgaben halten.

Investitionen in China betreffen nicht nur Unternehmen, sondern besonders Menschen – besser gesagt: ihre Mitarbeiter, die nach China entsandt werden, um den Erfolg ihres Unternehmens zu sichern. In dem Beitrag „Entsendungen nach China: Herausforderungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer“ erfahren Sie, welche generellen Herausforderungen Unternehmen und Entsandte meistern müssen, wodurch sich Kurz- von Langzeitentsendungen unterscheiden und worauf Sie achten sollten, wenn Sie eine steuerpflichtige Betriebsstätte in China vermeiden wollen.

Im Beitrag „Basel III: Änderungen für Banken in China“ erfahren Sie, in welchen Details sich Basel II und Basel III unterscheiden, über welche Eigenkapitalquoten die wichtigsten chinesischen Banken verfügen und warum Basel III offenbar ausländischen Banken in China mehr abverlangt als chinesischen.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre der Frühjahr-/Sommerausgabe des *China Compass*.

Ihr

Stefan Schmid

Leiter China Business Group

Transport und Logistik 2030: China auf dem Weg zum Logistikweltmeister

Die Schwellenländer oder Emerging Markets sind die Zukunftsmärkte des 21. Jahrhunderts. Sie verbinden ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum und eine Aufholjagd im Bereich privater Konsum mit dem Streben, am globalen Handel teilzuhaben. Allen voran geht dabei China, dem die Weltbank für 2010 ein Wirtschaftswachstum von zehn Prozent bescheinigte und eine immer stärkere Binnennachfrage. Vor diesem Hintergrund befasst sich eine PwC-Studie mit der Entwicklung der Transport- und Logistikwirtschaft in den Emerging Markets der kommenden Jahre. – Alles Wichtige fasst der aktuelle Beitrag für Sie zusammen.

Chinas Wachstum war einer der wichtigsten Treiber der globalen Logistikwirtschaft in den vergangenen Jahren. Nun ist weltweite Logistik nichts, was es erst seit gestern gäbe, sondern so alt wie der weltweite Handel und Warenaustausch. Was früher die Seidenstrasse war, sind heute unzählige Transportverbindungen zu Wasser und in der Luft, per Bahn oder Lkw. Schon vor 25 Jahren wurde in China der erste Expressdienstleister in Form eines Joint Ventures gegründet. Und heute operieren viele grosse Logistikdienstleister nach eigenen Angaben in mehr als 100 Ländern. Die grossen Kurier- und Expressdienstleister geben sogar mehr als 200 Länder als ihre Märkte an. Folgerichtig stellt sich die Frage: Sollte man in der Logistik überhaupt noch von „Emerging“ Markets sprechen?

Diese Frage greift die dritte Zukunftsstudie der Reihe „Transportation & Logistics 2030“ (T&L 2030) auf, die PwC gemeinsam mit dem Supply Chain Management Institute der EBS Business School herausgegeben hat und die auf einer weltweit angelegten Expertenbefragung beruht. China ist eines von sieben untersuchten Schwellenländern und wird aufgrund seiner grossen wirtschaftlichen Bedeutung in dieser Untersuchung häufig als Referenz herangezogen.

China wird zum Mittelpunkt der Welt

Nach Analysen der Weltbank wird sich der globale Handel mit Gütern und Dienstleistungen bis zum Jahr 2030 mehr als verdreifachen. Mehr als die Hälfte des Wachstums wird von den Schwellenländern getrieben, zum grössten Teil durch die drei neuen ökonomischen Bollwerke China, Indien und Brasilien. Wie eine PwC-Analyse bereits 2006 feststellte, werden die Schwellenländer (China, Indien, Brasilien, Russland, Indonesien, Mexiko und Türkei) im Jahr 2030 an den etablierten G7 vorbeigezogen sein und insgesamt ein Brutto-sozialprodukt erwirtschaften, das 30 Prozent grösser ist als das der G7.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- wieso China auch wirtschaftlich bald das „Reich der Mitte“ sein wird.
- welche vier Schwerpunkte sich bei der Verlagerung internationaler Handelsbeziehungen in den kommenden Jahren herauskristallisieren werden und warum China alle vier dominieren wird.
- was Logistikdienstleister jetzt tun sollten, um die Chancen der Entwicklung nutzen zu können.

Im Jahr 2030 wird Chinas Wirtschaft doppelt so gross sein wie die der USA und die Amerikaner auf Platz zwei verdrängen. Auf Platz drei rangiert dann Indien. Die Relationen werden noch deutlicher, führt man sich eine andere Entwicklung vor Augen: Wirtschaftsmächte wie Deutschland, Brasilien, Russland, Grossbritannien oder Frankreich werden dann nicht einmal ein Zehntel dessen erwirtschaften, was China leisten wird.

China ist schon heute Brasiliens grösste Exportregion. Gleichzeitig fungiert das Land mit seinen Rohstoffimporten (etwa Treibstoff aus Indonesien, Holz aus Malaysia) aber auch als grösste Exportnation für asiatische Nachbarländer. Die Exporte nach China haben sich im vergangenen Jahrzehnt nach Beobachtungen des Hong Kong Trade Development Council mehr als verdoppelt. Aber nicht nur der Handel zwischen den asiatischen Schwellenländern boomt. Unlängst haben China und andere Schwellenländer den afrikanischen Kontinent als Handelspartner entdeckt. Vor allem bei Rohstoffen steigt, wie die Welthandelsorganisation beobachtet, die Nachfrage dramatisch. China investiert in erheblichem Masse in die nigerianische Öl-industrie. So hat die China State Construction Engineering Corporation im Mai 2010 einen Vertrag über den Bau von drei Ölraffinerien in Nigeria mit einem Volumen von 23 Milliarden US-Dollar geschlossen. Ähnliche Investitionsvorhaben auf den afrikanischen Rohstoffmärkten werden auch im Sudan, in Angola und Algerien (Öl), in Sambia (Kupfer und landwirtschaftliche Produkte) und Südafrika (Bergbau) vorangetrieben.

China wird, das lässt sich schon heute sagen, im Jahr 2030 wieder vollends zum Reich der Mitte geworden sein. Unsere Expertenbefragung kommt zu dem Ergebnis: In den kommenden zwei Jahrzehnten werden neue Transportkorridore entstehen, vor allem zwischen Asien und Afrika, Asien und Südamerika, aber auch in Asien selbst. Gestützt wird diese Prognose durch PwC-Berechnungen von 2011, nach denen China im Jahr 2030 an 17 der 25 grössten bilateralen See- und Luftfrachtrouten der Welt beteiligt sein wird.

Bei der Verlagerung internationaler Handelsbeziehungen werden sich in den kommenden Jahren vier Schwerpunkte herauskristallisieren:

- Handel innerhalb der asiatischen Pazifikregion
- Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern
- Handel zwischen Entwicklungsländern
- Handel zwischen China und Afrika

Doch China beeinflusst keineswegs nur die letzte Kategorie: Alle genannten Handelsschwerpunkte werden von China dominiert; vor allem der Handel zwischen China und Ländern der asiatischen Pazifikregion – wegen der wachsenden Nachfrage aus China und den niedrigen Produktionskosten in einigen Nachbarländern, wie etwa Indonesien. Die niedrigen Lohnkosten sind auch der Grund dafür, warum Chinas Handel mit anderen Entwicklungsländern eine tragende Rolle spielen wird. Bei den Handelsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsnationen werden China und Deutschland als Beispiel vorangehen. Die wachsende Bedeutung des bilateralen Handels zwischen China und Afrika lässt sich bereits aus den vergangenen zehn Jahren ableiten, in denen das Handelsvolumen von acht auf 73 Milliarden US-Dollar gestiegen ist. Dieser Trend wird sich in den kommenden 20 Jahren fortsetzen.

Neue Handelsbeziehungen mit rapide wachsenden Handelsvolumina bieten der Transport- und Logistikwirtschaft grosse Chancen, aber schaffen auch die Notwendigkeit, die entsprechende Infrastruktur zu errichten. Strassen, Bahnlinien, Häfen und Flughäfen, Umschlagseinrichtungen und Lager müssen gebaut werden, um den internationalen Handel mit Rohstoffen zu ermöglichen, aber auch mit Konsumgütern für den afrikanischen Kontinent.

Konsequenterweise kommen die T&L-2030-Experten zu der Empfehlung, Logistikdienstleister sollten

- eine aktive Rolle im Entwicklungsprozess neuer Transportkorridore spielen,
- entsprechende Strukturen und Preissysteme entwickeln,
- Logistikcluster schaffen.

Und auch hier zeigt sich China als sehr weitsichtig und investiert zum Beispiel in Kenia in den Aufbau der logistischen Infrastruktur. Während Logistikdienstleister aus anderen Schwellenländern sich weiterhin auf ihre heimischen Märkte konzentrieren, wird China als einziges Schwellenland mit einem Logistikunternehmen unter den Fortune 500 (China Railways) und einem unter den Top 20 der 3rd Party Logistics Service Providers (Sinotrans) seine Marktposition weiter ausbauen.

Herausragende Logistikleistung

Die Logistikleistung Chinas ist bereits heute ein hervorstechender Indikator bei einem Quervergleich mit vielen anderen Nationen. Der durch die Welthandelsorganisation

ermittelte Logistics Performance Index (LPI) zeigt die Vorrangstellung Chinas unter den Schwellenländern. Der LPI misst die Logistikleistung von insgesamt 155 Ländern anhand von sechs zentralen Merkmalen:

- Effizienz der Verzollungsprozesse
- Qualität der Transportinfrastruktur
- Abwicklung internationaler Sendungen
- Kompetenz und Qualität von Logistikdienstleistungen
- Tracking and Tracing
- Pünktlichkeit von Lieferungen

China rangiert bei der Gesamtbewertung als bestes Schwellenland auf Rang 27 mit einem Index von 3,49 (auf einer Skala von 1,0 bis 5,0). Zum Vergleich erwähnt seien drei andere Länder:

- Südafrika (28/3,46)
- Türkei (39/3,22)
- Brasilien (41/3,20)

Zwar weist etwa Südafrika eine bessere Performance als China im Bereich Kompetenz und Qualität von Logistikdienstleistungen auf (China: 3,49; Südafrika: 3,59). Aber Chinas guter Index in den Bereichen Transportinfrastruktur und internationale Sendungen (3,54 und 3,31) führen zu der insgesamt besseren Bewertung. Der Index für internationale Sendungen liegt sogar über dem der USA (3,21)! Mit seinem LPI dominiert China nicht nur die genannte Vergleichsgruppe der sieben Schwellenländer der T&L-2030-Studie. Das Land liegt mit seinem Index auch weit über dem Wert der ostasiatischen Pazifikregion mit 2,73 Punkten. Eine vergleichsweise schlechte Wertung im Bereich der Verzollung (Rang 31 mit 3,16) ist Resultat des sehr komplexen Zollwesens in China, das dezentral organisiert ist und somit von Provinz zu Provinz unterschiedlich gehandhabt wird. Auch im Bereich Pünktlichkeit liegt China etwas hinter seiner Gesamtpositionierung (Rang 36). Diese beiden zuletzt genannten Bereiche sind augenscheinlich – wie auch die Weltbank kritisch anmerkt – noch verbesserungsfähig. Lösungsansätze, um das Problem zu bewältigen, sind bereits vorhanden. Ein gutes Beispiel für diese vorerst meist punktuellen Massnahmen ist die Gründung des Freihandelshafens Shanghai Yangshan, der Shanghai bis zum Jahr 2020 zu einem führenden internationalen Umschlagszentrum ausbauen soll.

Auf dem Spitzenplatz des LPI-Rankings steht übrigens Deutschland. Wirtschaftsvertreter und Politiker sprachen in jüngerer Vergangenheit öfter vom „Logistikweltmeister Deutschland“. Sie berufen sich dabei auf die hohe Bedeutung der Logistik für die exportgetriebene Wirtschaft, die hohe Beschäftigtenzahl in dieser Branche – die Logistik ist die drittgrösste Branche in Deutschland – und auf die Leistungsstärke der Logistikwirtschaft, die im LPI ihre Bestätigung findet. Und dennoch wird China langfristig den Titel des Logistikweltmeisters übernehmen, nachdem es schon 2009 die Exportnation Nummer eins geworden war. Dafür sprechen

die prognostizierten Zuwächse der internationalen Handelsbeziehungen, die erwarteten zweistelligen Wachstumsraten der Transport- und Logistikbranche Chinas sowie die schon heute solide Position in der globalen Bewertung der Logistikleistung. Was aber sind die Erfolgsfaktoren?

Privatisierung und Marktöffnung bereiten den Weg

Privatisierungen staatseigener Transportunternehmen sind ein wichtiger Schritt hin zu einer dynamisch wachsenden Logistikwirtschaft in China. Der Internationale Währungsfonds und die Weltbank treiben diese Entwicklung voran, indem sie Kredite an die Bedingung struktureller Veränderungen knüpfen. Die Logistik – mit historisch bedingt vielen staatlichen Unternehmen, etwa Eisenbahn- und Postunternehmen sowie Flughäfen – bietet viel Potenzial. China als eine der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsregionen weltweit hat den Wechsel von der Staats- zu einer Mischwirtschaft mit einem hohen Privatanteil geschafft. Durch das von der Regierung initiierte Programm „Gaizhi“ (改制, Transformation des Systems) wurden im Zeitraum zwischen 1996 und 2003 ungefähr zwei Drittel der Staatsbetriebe privatisiert. Experten sehen in der Privatisierung und der damit verbundenen grundlegenden Umstrukturierung der Wirtschaft den wichtigsten Treiber für Chinas Aufschwung. Die Rolle des Staates wandelt sich gleichzeitig vom grossen Wirtschaftsakteur hin zum Regulierer.

Parallel zu diesen Privatisierungen liberalisierten die chinesischen Wirtschaftsführer auch den Logistiksektor im Rahmen der Beitrittsverhandlungen zur Welthandelsorganisation. Der Markt öffnete sich in weiten Teilen für ausländische Firmen. Allerdings werden für ein eigenständiges Angebot an Dienstleistungen sogenannte A-Lizenzen benötigt, die mindestens ein Betriebskapital von umgerechnet circa fünf Millionen Euro voraussetzen. Diese Lizenzen müssen für jede logistische Tätigkeit wie etwa eine Lagerhaltung oder die Distribution einzeln beantragt werden. Der Markteinstieg ist somit aktuell vor allem für grosse Logistiker attraktiv, aber auch mit einigem bürokratischen Aufwand verbunden. Für Logistikdienstleister bedeutet die Marktöffnung eine Umstellung auf neue dynamische Marktstrukturen mit mehr privaten Akteuren. Nach der Einschätzung der befragten Experten wird es durch den Einstieg multinationaler Logistikkonzerne in China sowie eine steigende Zahl privater Unternehmen im Zuge der Privatisierung einen starken Druck auf den Wettbewerb geben, gefolgt von einer Konsolidierungswelle. Die Zahl der Logistikanbieter wird stark zurückgehen. Die vierteljährliche M&A-Analyse von PwC zeigt schon heute einen deutlichen Trend in Richtung Schwellenländer. Im dritten Quartal 2010 lag bereits die Hälfte der weltweit übernommenen Firmen in Asien und Ozeanien. Insgesamt betrifft die Hälfte aller Akquisitionen lokale Transaktionsteilnehmer – und dabei tritt China am häufigsten als Käufer auf.

Aktuelle und kommende Wachstumstreiber

China ist ein attraktives Investitionsziel für internationale Konzerne. Heute verfolgen 400 der 500 weltweit grössten Unternehmen ein Investitionsprojekt in China. In Zukunft werden Investitionen besonders im westlichen Hinterland Chinas an Wert gewinnen. Bereits heute sind die Ziele der meisten ausländischen Investitionen nicht die grossen Millionenstädte wie Beijing, Shanghai oder Guangzhou, sondern vor allem die Nebenstädte dieser Wirtschaftszentren. Die Logistikbranche wirkt sich bei den Investitionen als zusätzlicher Wachstumsmotor für die chinesische Wirtschaft aus mit einem Branchenwachstum von 20 Prozent im ersten Quartal 2010 und einem prognostizierten Anhalten der Wachstumsrate.

Der steigende Wohlstand in China macht auch die Binnenmärkte für Logistiker attraktiv. Ein zunehmender Einstieg multinationaler Konzerne in China ist hochwahrscheinlich. Dabei wird zunehmend der chinesische Binnenmarkt erschlossen werden. Neben den ausländischen Investitionen und auch der steigenden Binnennachfrage bietet besonders der Sektor Kurier-, Express und Paketdienstleister (KEP) künftig gute Möglichkeiten für ausländische Investoren der Transport- und Logistikbranche. Der KEP-Sektor erwartet einen drastischen Wandel der Nachfrage und des Angebots. Aktuell werden vor allem Niedrigpreis- und -service-Logistikprodukte verlangt. Schon bald jedoch wird die Nachfrage nach qualitativ höherwertigen Hochleistungsprodukten steigen. Bei den Logistikern ist hier eine hohe Sensibilität in Bezug auf den Zeitpunkt des Wandels der Nachfrage gefordert. Der KEP-Sektor bietet in Zukunft attraktive Wachstumsraten für in- und ausländische Transport- und Logistikdienstleister.

Ausblick

Die globalen Lieferketten verändern sich und lassen neue Transportkorridore entstehen. China gerät immer mehr in das Zentrum der globalen Wirtschaft. Chinesischen und internationalen Unternehmern bietet sich eine Vielzahl neuer Geschäftsmöglichkeiten. Logistikdienstleister sind jetzt aufgerufen, ihre Chancen zu erkennen, zu nutzen und so von der weiteren Entwicklung des globalen Handels zu profitieren. Sie sind gut beraten, ihre Strategien an den chinesischen Markt anzupassen und dabei Marktzugangsmechanismen, Branchenregulierung, geänderte Zollregularien und die Chancen von Freihandelszonen im Auge zu behalten.

Ihr Ansprechpartner freut sich über Ihre Anfrage.

Gustav Baldinger

Tel.: +41 58 792-1613

gustav.baldinger@ch.pwc.com

Der zwölfte Fünfjahresplan: Chinas Wirtschaft auf neuem Kurs?

So sehr sich China der Marktwirtschaft annähert und seine Bedeutung als Handelspartner in der globalen Weltwirtschaft wächst: Qua Verfassung ist das Land nach wie vor eine Volksrepublik mit einem sozialistischen Wirtschafts- und Staatssystem. Ein wichtiger Bestandteil der Planwirtschaft sind die Fünfjahrespläne. Ab 2011 tritt ein neuer, der zwölfte, in Kraft. Die Presse glaubt einen Perspektivenwechsel zu erkennen. – Doch was ist nun wirklich neu an dem „Kursbuch“ aus Beijing? Eine Zusammenschau und eine erste Bewertung der erkennbaren Trends gibt Ihnen der folgende Artikel.

Zu Beginn der vierten Jahrestagung des elften Chinesischen Nationalkongresses (5. bis 14. März 2011) wurde der neue Fünfjahresplan vorgestellt und von den 3.000 Delegierten ohne weitere Diskussionen verabschiedet. Kernziele dieses Plans sind unter anderem die Sicherung eines stabilen und moderaten Wirtschaftswachstums, angestrebt werden sieben Prozent, eine wirtschaftliche Strukturänderung, die durch interne und innovative Kräfte vorangetrieben werden soll, eine Steigerung der Importe (zum Ausgleich der Handelsbilanzen) und die Bekämpfung der Inflation.

Viele Stimmen in der Presse sehen diesen Plan für die Jahre 2011 bis 2015 als einen Beweis für eine Neuorientierung Chinas. Schlagworte fallen, darunter: stärkeres Wirtschaftswachstum besonders in den ländlichen Regionen, mehr nachhaltige Investitionen, verstärkter Umweltschutz, verstärkter Einsatz sauberer Energien, verbesserte medizinische Versorgung, verbesserter Hightech-Dienstleistungsbereich und vieles mehr. – Alles Parolen, liesse sich die Berichterstattung der Presse leicht herunterspielen, Wirtschaft lässt sich nun mal nur schwer vorausplanen. Im dem zwölften Fünfjahresplan treten allerdings tatsächlich zwei Tendenzen recht deutlich zutage: ein neuer Trend in der Wirtschaftspolitik und ein neues Bewusstsein der chinesischen Führung.

Chinas Planwirtschaft im Wandel

Der zwölfte Fünfjahresplan kann, führt man sich die vergangenen Pläne vor Augen, zu einem der grossen Reformpläne werden. – Zur besseren Einordnung hier ein kurzer Rückblick:

Die chinesische Planwirtschaft startete mit dem ersten Fünfjahresplan für die Jahre 1953 bis 1957. Er legte den Grundstein für die Industrialisierung des Landes ganz nach sowjetischem Modell, sprich: Er wandelte Privatunternehmen in Staatsbetriebe um.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche neuen Trends sich in diesem Fünfjahresplan abzeichnen.
- welche wirtschaftlichen Grossbaustellen Beijing offenbar ausgemacht hat.
- welcher Konsequenzen sich ausländische Investoren bewusst sein sollten.

Erste wichtige Reformen leiteten dann der fünfte und sechste Fünfjahresplan (1976 bis 1985) in die Wege. Im Brennpunkt standen die Modernisierung der chinesischen Wirtschaft und die Einführung marktwirtschaftlicher Elemente in der Planwirtschaft. – Das bezeichnende Motto, das damals Deng Xiaoping vorgab, lautete: „Egal, ob die Katze schwarz oder weiss ist – Hauptsache, sie fängt Mäuse.“

Chinas langer Marsch zur modernen Industrienation ist aber noch lange nicht vorbei. Der zwölfte Fünfjahresplan ist eine weitere Wegmarke, die sich nahtlos in die Reformpläne der Vergangenheit einreihet. Über die Gründe informieren Sie die folgenden Abschnitte.

Das Steuersystem ist ein elementarer Kontrollmechanismus für die wirtschaftliche Entwicklung in China. Hauptziele der Regierung in Beijing sind vor allem Fairness bei der Besteuerung der verschiedenen Einkommensschichten und eine bessere Aufteilung der Steuereinnahmen zwischen der Zentralregierung und den Regierungen der Provinzen. – Welche Veränderungen der neue Fünfjahresplan im Bereich Steuern bringt, wird Ihnen die Herbstausgabe Ihres *China Compass* erläutern.

Die inhaltlichen Kernthemen des zwölften Fünfjahresplans umfassen unter anderem die Verbesserung der industriellen Struktur. Dazu gehört der weitere Ausbau der Infrastruktur, die eine bessere logistische Anbindung vor allem der westlichen Regionen sichern soll. Gerade und speziell für diese Regionen sieht der aktuelle Plan massive Unterstützung bei der Ansiedlung von Investoren vor. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Gesundheitssektor, etwa auf der Verbesserung der medizinischen Versorgung in ländlichen Regionen durch staatliche Unterstützung. Ausserdem sind Reformen im Bereich der Wissenschaft, der Technologie und des Bildungssystems angekündigt. – Nach der Sunday China Daily vom 7. März 2011 sollen 2011 über neun Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Über 45 Millionen Arbeitsplätze sind das Ziel des aktuellen Fünfjahresplans, das die Regierung mit circa 42,3 Milliarden Renminbi (RMB, circa 5,5 Milliarden CHF) unterstützt. Die Arbeitslosenquote in städtischen Gebieten darf nach dem aktuellen Fünfjahresplan die Fünfprozentmarke nicht übersteigen.

Gini-Koeffizient

Der Gini-Koeffizient ist ein statistisches Mass, um Ungleichverteilungen zu ermitteln – etwa bei Einkommen oder beim Vermögen. Benannt ist er nach dem italienischen Statistiker Corrado Gini. Gini-Koeffizienten können jeden Wert zwischen 0 und 1 annehmen. 0 bedeutet dabei: Das Vermögen ist in einem Land auf alle Einwohner gleich verteilt. 1 bedeutet: Das gesamte Vermögen gehört einer einzigen Person.

Wachstum dämpfen und gerechtere Verteilung sichern

Zwar will die Staatsmacht das Wachstum in China weiter vorantreiben. Nicht aber in dem rasanten Tempo und mit den damit verbundenen hohen Wachstumsraten, die europäische Unternehmen in China aus den letzten Jahren gewohnt sind. Offensichtlich ist der chinesischen Regierung sehr wohl bewusst, dass ein hohes und rasantes Wirtschaftswachstum allein keinen allgemeinen Wohlstand hervorbringen kann. Im elften Fünfjahresplan (2006 bis 2010) wurde noch ein Wachstum von elf Prozent angestrebt, im zwölften sind es, wie Sie schon wissen, nur noch sieben. Statt auf ein rasantes setzt der neue Plan auf ein stabiles Wirtschaftswachstum – und hier vor allem für die ländlichen Regionen und deren Bevölkerung. Denn die Kluft zwischen Arm und Reich sowie zwischen Stadt und Land hat sich weiter vergrössert, wie der Gini-Koeffizient – vergleichen Sie bitte die Infobox – zeigt. Der Gini-Koeffizient in Deutschland (2007) liegt bei 0,29. In China beträgt er 0,47 – mit steigender Tendenz. Grosse Unterschiede gibt es in China zwischen den Einkommen in den Städten und auf dem Land. Zusätzlich gibt es regionale Disparitäten zwischen den Einkommen in den östlichen und nordöstlichen Regionen Chinas. Ausserdem zeigen sich Unterschiede, die auf Bildung und Geschlecht beruhen und die der Regierung offensichtlich Sorge bereiten. Im Jahr 2009 war das städtische Einkommen 2,7-mal höher als auf dem Land. Damit ist ein Problem entstanden, das sich zum sozialen Pulverfass entwickelt, wenn es die Regierung in Beijing nicht in den Griff bekommt.

Eine wichtige Massnahme sind die geplanten Steuer-senkungen. Sie sollen vor allem den unteren und mittleren Einkommenschichten zugutekommen und so einen Anstieg dieser durchschnittlichen Einkommen fördern, den Konsum ankurbeln und die Binnennachfrage erhöhen. Schliesslich sollen, so das Ziel der Regierung, weite Teile der Bevölkerung von den Früchten der Wirtschaftsentwicklung profitieren und nicht nur eine Minderheit.

525 Milliarden CHF für sieben strategische Industriebranchen

China möchte zukunftsweisende Technologien stärken: Umgerechnet rund 525 Milliarden CHF sollen in insgesamt sieben Schlüsseltechnologien fliessen:

- Energie und Umweltschutz
- IT der nächsten Generation
- Biotechnologie
- die Fertigung hochwertiger Güter
- neue Energien
- moderne Materialien
- emissionsarme Autos

Schon auf den ersten Blick sehen Sie: Es handelt sich durchweg um Industrien und Branchen, die mit Sicherheit für die Zukunft von hoher Bedeutung sind. Ausserdem fällt auf: Das Wort „Nachhaltigkeit“ – im Westen mittlerweile in aller Munde – hat nun offenbar auch Eingang gefunden in den Wortschatz der chinesischen Regierung.

Risiken gegensteuern

Auch eine zweite Erkenntnis der chinesischen Führung steckt unübersehbar hinter den Vorgaben für die nächsten fünf Jahre: Wie sich in den letzten Jahren abzeichnete, ist auch die Wirtschaft Chinas keineswegs immun gegen kapitalistische Krankheiten. Stellvertretend seien hier nur zwei Risikosignale genannt: Überhitzung des Immobilienmarkts und steigende Inflation.

Für europäische Experten sind diese Risikoindikatoren nichts wirklich Neues und die Regierung in Beijing schafft es ja auch immer wieder, die Bedenken ausländischer Investoren kurzfristig auszuräumen. Massive staatliche Eingriffe wie das gigantische Konjunkturpaket von umgerechnet 550 Milliarden CHF – 2008 beschlossen, um der Weltwirtschaftskrise die Stirn zu bieten – versetzen die Welt regelrecht in einen China-Rausch. Das ist allerdings gerade deshalb nicht nachvollziehbar, weil dieses Konjunkturprogramm im Kern und primär die inländische chinesische Wirtschaft und die Binnennachfrage stützt. Bei den angestrebten Infrastrukturprojekten beispielsweise hatten ausländische Unternehmen nur als Zulieferer eine Chance, zum Zuge zu kommen, etwa bei den Ausschreibungen für die projektierten gigantischen Bauvorhaben.

Auch der neue Fünfjahresplan wird daran nichts ändern. Zu seinen Nutzniessern werden vor allem die staatlichen chinesischen Grosskonzerne der Baubranche und der Energiesektor gehören.

Konsum ankurbeln

Eine Trendwende macht der Plan aber ganz ersichtlich: China möchte den Dienstleistungssektor ausbauen und die Modernisierung der Industrie weiter vorantreiben. Die Hauptaufmerksamkeit liegt eindeutig auf den Infrastrukturprojekten und besondere Bedeutung gewinnt der Anstieg des privaten Konsums.

Die beiden obersten marktwirtschaftlichen Ziele sind, die Binnennachfrage zu erhöhen und die Abhängigkeit der Wirtschaft vom Aussenhandel zu reduzieren.

Inflation begrenzen

Auch den Risiken, die sich aus einer galoppierenden Inflation ergeben, möchte die Regierung entgegenwirken. Hier lautet die konkrete Herausforderung: das Wachstum weiter stabil halten, ohne die Konjunktur zu bremsen. Einige Überhitzungen wurden in der letzten Zeit schon deutlich, der Anstieg der Verbraucherpreise etwa hat sich beschleunigt. In den letzten 30 Monaten hat sich der Consumer Price Index (CPI) auf ein Rekordhoch von 5,1 Prozent eingependelt. Alarmierend ist besonders die Entwicklung bei den Preisen für Nahrungsmittel, hier wurde eine massive Verteuerung verzeichnet (je nach Quelle zwischen 10,1 und 11,75 Prozent). Ziel für 2011 ist, den CPI auf vier Prozent zu stabilisieren. Den Kadern der Partei ist vollkommen bewusst: Die Sicherung der Versorgung der gesamten Bevölkerung mit Nahrungsmitteln ist ein vorrangiges Ziel, das nicht auf die leichte Schulter genommen werden darf. Der Verteuerung der Nahrung und der Inflation vorzubeugen ist deshalb von essenzieller Bedeutung.

Kontakt auf Augenhöhe und ein gesundes Selbstbewusstsein

Was bedeuten die Entwicklungen, die sich mit dem zwölften Fünfjahresplan abzeichnen, nun für Unternehmen und Investoren aus der Schweiz und Europa? – Sie müssen und können sich getrost den neuen Herausforderungen des Umbaus von China im Sinne der fortschreitenden Globalisierung stellen, zumal die Schweizer Wirtschaft sich solide entwickelt.

Investoren müssen sich allerdings zusätzlich einer steigenden Herausforderung auf dem chinesischen Binnenmarkt stellen. Nicht nur die Preise werden steigen, auch der Konkurrenzdruck wird sich verschärfen.

Aus diesem Grund ist und bleibt es auch weiterhin unumgänglich, sich auf ein Engagement in China gründlich vorzubereiten und mit einem gesunden Selbstbewusstsein China gegenüberzutreten.

Ihre Ansprechpartnerin freut sich über Ihre Anfrage.

Daniela Honegger

Tel.: +41 58 792-1395

daniela.honegger@ch.pwc.com

Fusionen und Übernahmen erreichen 2010 Rekordhöhe in China

Umfang und Wert der Fusionen und Übernahmen chinesischer Unternehmen wachsen weiter. Speziell die Aktivitäten im Ausland steigen ständig. 2010 machten die Fusionen mit Ziel Ausland (Outbound Deals) einen satten Sprung um rund 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch die Bedeutung von privatem Beteiligungskapital (Private Equity) nimmt zu. Einen Blick auf den Markt und einen Ausblick auf die weitere Entwicklung verschafft Ihnen der folgende Beitrag.

Das Gesamtniveau der Geschäfte im Bereich Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) in China hat 2010 einen historischen Höchststand erreicht. Das gilt sowohl für die Anzahl als auch für den Wert der Transaktionen, und zwar sowohl innerhalb Chinas (Domestic Deals) als auch international (Inbound und Outbound Deals). 2010 wurde eine Rekordzahl von 4.251 Transaktionen mit einem Wert von über 200 Milliarden US-Dollar verzeichnet, ein zahlenmässiger Anstieg um 16 Prozent gegenüber dem Jahr 2009, wertmässig sogar um 27 Prozent. Beflügelt wird dieser M&A-Trend unter anderem von einem anhaltend starken Wirtschaftswachstum Chinas und dem grossen Potenzial, das eine weitere Konsolidierung einzelner Branchen verspricht.

Der Trend geht bei chinesischen Käufern eindeutig in Richtung Outbound-M&A, sprich: zu Unternehmenskäufen im Ausland. Deren Zahl wuchs um über 30 Prozent auf 188 Transaktionen mit einem Wert von rund 38 Milliarden US-Dollar im Jahr 2010 gegenüber 144 Deals mit einem Wert von 30 Milliarden 2009. Den grössten Outbound Deal tätigte übrigens Sinopec durch den Erwerb von 40 Prozent der Aktien des Erdölunternehmens Repsol YPF Brasil S.A. im Wert von 7,1 Milliarden US-Dollar.

Chinesische Unternehmen zeigen generell ein wachsendes Interesse an erstklassigen Anlagen in Übersee. Und auch wenn das Volumen der Outbound-Aktivitäten im letzten Quartal des Jahres 2010 einen Rückgang verzeichnete, deutet nichts darauf hin, dass der starke Outbound-Trend 2011 und danach abflauen wird. Denn natürliche Ressourcen zu sichern bleibt für die Wirtschaft Chinas ein Kernziel, vor allem, um weiterhin über die Mittel zu verfügen, die nötig sind, um das Wirtschaftswachstum in Gang zu halten. Neben dem anhaltend starken Interesse an Rohstoffquellen lassen sich zunehmend mehr Anteilsübernahmen im Hochtechnologiebereich beobachten. Auf diese Weise versuchen die chinesischen Käufer, Know-how nach China zu holen, das die aufblühende Wirtschaft unterstützt. Ausserdem besteht ein grosses Interesse an Industrieausrüstern und Unternehmen aus dem Automobilsektor.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- wie sich die chinesischen Aktivitäten im Bereich Fusionen und Übernahmen im Ausland entwickeln.
- warum die Bedeutung von privatem Beteiligungskapital steigt.
- wie sich der neue Fünfjahresplan auf den Markt auswirken wird.

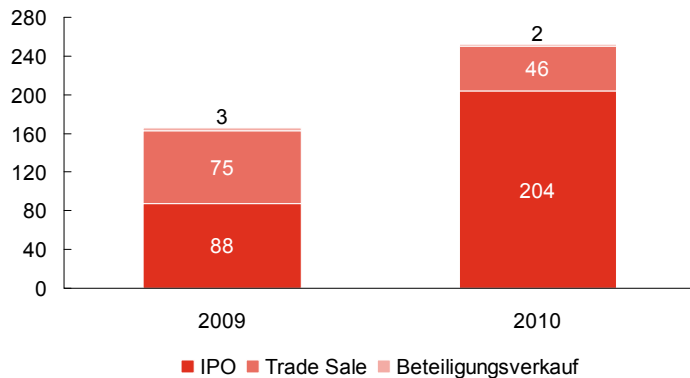
Das chinesische Interesse an M&A-Objekten im Ausland verteilt sich nach wie vor über die ganze Welt. Besonders begehrt als strategisches Ziel sind allerdings die USA mit 32 Transaktionen im Jahr 2010 gegenüber 21 im Jahr 2009. Die Europäische Union, Australien und Afrika behalten ihre Bedeutung als potenzielle Zielregionen bei, ebenso Länder in Asien. Die Outbound-M&A-Aktivitäten werden – so prognostizieren Marktbeobachter – vor dem Hintergrund des anhaltenden Bedarfs an natürlichen Ressourcen sowie der Suche nach Technologien und Know-how für den chinesischen Markt auch im Jahr 2011 stark zunehmen.

Private Equity gewinnt an Bedeutung

Angesichts nahezu 580 angekündigter Unternehmenstransaktionen in China mit Beteiligung von Private Equity (PE), einem Anstieg von 66 Prozent gegenüber 2009, entwickelt sich PE zu einer wichtigen Kapitalquelle für privatwirtschaftliche Unternehmen in China. Mehr als zwei Drittel dieser Transaktionen waren durch inländische PE-Gesellschaften initiiert, was auch den Trend einer Lokalisierung der PE-Branche im Reich der Mitte unterstreicht. Insgesamt stellen PE-Unternehmen 2010 18 Milliarden US-Dollar für die Finanzierung von Beteiligungen in China zur Verfügung: ein Anstieg um 57 Prozent gegenüber 2009. 46 Prozent der Mittel werden dabei in Renminbi gehalten.

Die PE-Branche in China entwickelt sich rasch. PE wird sich allem Anschein nach zukünftig als wichtiger Lieferant von Wachstumskapital für privatwirtschaftlich organisierte chinesische Unternehmen erweisen, und zwar auch mit Unterstützung der chinesischen Regierung. Mit zunehmender Stärkung der Kapitalmärkte haben Beteiligungsfonds die sich bietenden Gelegenheiten ergriffen, ihre bestehenden Beteiligungen zu verkaufen oder einen Börsengang anzustreben. Dies untermauern 204 mit PE oder Venture Capital gestützte Börsengänge im Jahr 2010 sowie 46 Veräusserungen einer Beteiligung an einen anderen Investor oder ein anderes Unternehmen (Trade Sales).

Abb. 1 PE-gestützte Börsengänge und Ausstiege aus Beteiligungsanlagen in den Geschäftsjahren 2010 und 2009



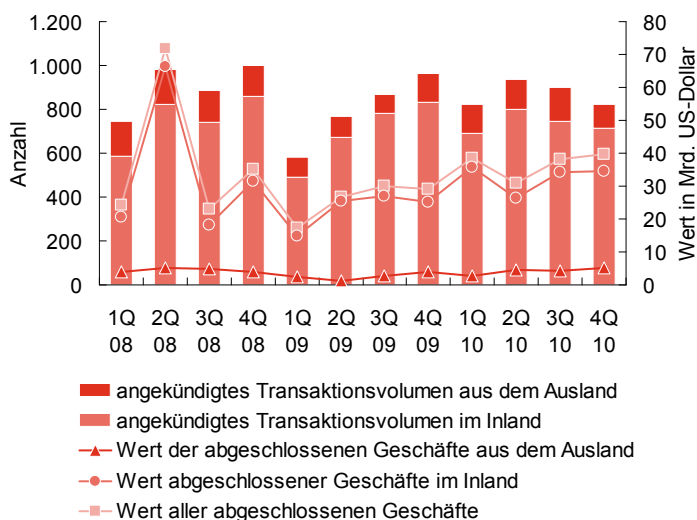
Quelle: AVCJ und PwC Analyse

Nahezu alle grösseren chinesischen PE-Gesellschaften bereiten sich momentan darauf vor, es mit der stärker werdenden Konkurrenz der boomenden inländischen PE-Branche aufzunehmen. Während einige der neuen Beteiligungsgesellschaften sicherlich scheitern werden, entwickeln sich andere zu wichtigen Akteuren in diesem Bereich. Wachstum und Lokalisierung der PE-Branche in China jedenfalls sind nicht mehr aufzuhalten.

Comeback strategischer Verkäufe

Inbound-M&A-Aktivitäten ausländischer strategischer Käufer nahmen 2010 um 32 Prozent zu und erreichen damit nahezu das Niveau vor der Weltfinanzkrise. – Die Zahlen dazu sehen Sie in Abbildung 2.

Abb. 2 Volumen und Wert der Deals strategischer Investoren (2008–2010)



Quelle: ThomsonReuters, ChinaVenture und PwC-Analyse

Generell werden die M&A-Aktivitäten in China allerdings nach wie vor von inländischen Transaktionen dominiert, die 2010 ein kontinuierliches Wachstum um sechs Prozent auf 2.947 Deals und einen Wert von 131 Milliarden US-Dollar verzeichneten, ein sattes Wachstum von 41 Prozent gegenüber 2009!

Ausblick

Die im neuen Fünfjahresplan Chinas verankerten Strategien und Ausrichtungen werden voraussichtlich die Fortsetzung der M&A-Aktivitäten vorantreiben, da die Regierung beabsichtigt, die inländische Konsolidierung und Umstrukturierung von Branchen weiterzuführen, gleichzeitig aber sicherstellen möchte, dass die gewonnene Erfahrung und Geschicklichkeit chinesischer Käufer in Übersee bei weiteren Investitionen ins Ausland genutzt wird. Vor diesem Hintergrund werden – das zeichnet sich bereits ab – die Aktivitäten strategischer Käufer sowohl im Inland als auch auf das Ausland gerichtet im Jahr 2011 stetig steigen und die 2010 verzeichneten Höchststände noch übertreffen. Gleichzeitig macht sich in Regierungs- und ordnungspolitischen Kreisen die Erkenntnis breit, wie wichtig privates Beteiligungs- und Wagniskapital als Kapitalquelle sind, speziell für Unternehmen der Privatwirtschaft. Ausländische Investitionen dürften im Verlauf des Geschäftsjahrs 2011 zu ihrem Niveau vor der Krise zurückkehren, ein Schwerpunkt werden dabei Hochtechnologieunternehmen und Branchen sein, die gut aufgestellt sind, um von den chinesischen Konsumausgaben im Inland zu profitieren.

Ihre Ansprechpartner freuen sich über Ihre Anfrage.

Martin James

Tel: +41 58 792-1403

martin.james@ch.pwc.com

Philipp Hofstetter

Tel.: +41 58 792-1506

philipp.hofstetter@ch.pwc.com

Überprüfung von Transaktionen ausländischer Unternehmen: Neue Regeln in Kraft getreten

Am 3. Februar 2011 gab der Staatsrat der Volksrepublik eine Mitteilung heraus. Sie enthält ein zusätzliches Verfahren, das von ausländischen Investoren bei Transaktionen im Bereich Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions) zu beachten ist, und konkretisiert die Genehmigungsfähigkeit bestimmter Transaktionen. Auch wenn die Regelung in weiten Teilen in der Art einer Generalklausel gehalten ist und zukünftig weiterer Ausführungen durch Rechtsnormen und die tatsächliche Praxis bedarf, wird das Verfahren schon jetzt angewandt. Deshalb sollten Unternehmen ihr Augenmerk frühzeitig auf die Neuerungen richten und rechtzeitig abklären, inwieweit sie von den Veränderungen betroffen sind. – Der aktuelle Beitrag informiert Sie über die wichtigsten Änderungen.

Ausgangslage

Am 3. Februar 2011 hat der Staatsrat der Volksrepublik China die Mitteilung zur Errichtung eines Kontrollsystems für den Erwerb von und die Fusion mit einheimischen Unternehmen durch ausländische Investoren erlassen („Notice Regarding the Establishment of National Security Review Mechanism for Mergers and Acquisitions of Domestic Enterprises by Foreign Investors“, im Folgenden: „Mitteilung“). Sie trat am 5. März 2011 in Kraft.

Ergänzt wurde sie durch vorläufige Durchführungsvorschriften, die das Wirtschaftsministerium (MOFCOM) am 4. März erliess und die ebenfalls am 5. März 2011 in Kraft traten. Ihre Geltung ist zunächst auf den 31. August 2011 befristet.

Bereits die 2006 erlassene M&A Rule („Rules on Mergers and Acquisitions of Domestic Enterprises by Foreign Investors“) sieht eine Anzeige vor sowie eine Überprüfung von Transaktionen, die einen Einfluss auf Chinas „nationale wirtschaftliche Sicherheit“ haben könnten.

Noch weitergehend ordnet das chinesische Antimonopol-Gesetz (AML), das am 1. August 2008 in Kraft trat, im Falle des Erwerbs einheimischer Unternehmen durch einen ausländischen Investor eine Überprüfung in Hinblick auf die „nationale Sicherheit“ an. Die neue Mitteilung des Staatsrats sowie die Durchführungsvorschriften legen nun Geltungsbereich und Inhalt sowie Verfahren der „Überprüfung in Hinblick auf die nationale Sicherheit“ (im Folgenden: „nationale Sicherheitsüberprüfung“) fest und konkretisieren damit den einschlägigen Artikel 31 des AML.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche Bereiche von den neuen Vorgaben zu Fusionen und Übernahmen betroffen sind.
- in welchen Schritten die Nationale Sicherheitsüberprüfung erfolgt.
- welche Unterlagen beim Wirtschaftsministerium einzureichen sind.

Sachlicher Geltungsbereich

Den Geltungsbereich des Verfahrens zur nationalen Sicherheitsüberprüfung legt Artikel 1 der Mitteilung fest. Seine Durchführung ist danach dann erforderlich, wenn ein ausländisch investiertes Unternehmen (FIE) ein einheimisches Unternehmen aus einem der folgenden Bereiche erwirbt:

Militär

Dazu gehören vom Militär betriebene Unternehmen, Zulieferunternehmen für die Militärindustrie, Unternehmen, die sich in räumlicher Nähe von wichtigen oder sensiblen militärischen Einrichtungen befinden sowie solche Unternehmen, die in Zusammenhang mit der nationalen Verteidigung und Sicherheit stehen.

Wichtige landwirtschaftliche Erzeugnisse, wichtige Energien und Ressourcen, wichtige Infrastruktur, wichtige Transportdienstleistungen, Schlüsseltechnologien sowie bedeutender Anlagenbau

Das gilt nur, wenn diese Bereiche die nationale Sicherheit betreffen und wenn der Erwerb voraussichtlich zur Folge hat, dass der ausländische Investor „die tatsächliche Kontrolle über das Unternehmen erlangt“.

Die Überprüfung ist auch dann durchzuführen, wenn eine Transaktion, die entweder nicht der Überprüfung unterlag oder die vom für die Sicherheitsüberprüfung zuständigen Gremium für unbedenklich erklärt wurde, im Nachhinein Veränderungen unterzogen wird.

Da sich Artikel 1 der Mitteilung zum grossen Teil unbestimmter Rechtsbegriffe bedient, bereitet zumindest derzeit bereits die Einschätzung, ob eine geplante M&A-Transaktion einem dieser Bereiche zuzuordnen ist, grosse Schwierigkeiten. Wann Energien oder Infrastruktur als „wichtig“ einzustufen sind beziehungsweise wann die „nationale Sicherheit“ betroffen ist, definieren weder die Mitteilung selbst noch die Durchführungsvorschriften vom 4. März, die allein das Verfahren betreffen. Dadurch hat sich das MOFCOM einen sehr weiten Beurteilungsspielraum und einen hohen Grad an Flexibilität gesichert, um auch Transaktionen unterbinden zu können, die aus rein wirtschaftlichen Gründen unerwünscht sind.

Nach Artikel 1 Absatz 3 der Mitteilung ist bereits von einer tatsächlichen Erlangung der Kontrolle auszugehen, wenn eine der vier folgenden Voraussetzungen zutrifft:

- Der ausländische Investor hält mehr als 50 Prozent der Anteile.
- Mehrere ausländische Investoren halten gemeinsam mehr als 50 Prozent der Anteile.
- Die von dem ausländischen Investor beziehungsweise den ausländischen Investoren gehaltenen Anteile übersteigen zwar nicht 50 Prozent, aber die mit den gehaltenen Anteilen verbundenen Stimmrechte reichen bereits aus, um Einfluss auf die Beschlüsse der Gesellschafterversammlung oder des Vorstands auszuüben.
- Sonstige Umstände bedingen eine faktische Kontrolle des Unternehmens durch den ausländischen Investor; das betrifft betriebliche Entscheidungen, Finanzen, Personal und Technologie.

Die Alternative „sonstige Umstände“ räumt den chinesischen Behörden zusätzlichen Ermessenspielraum ein. Investitionen können dadurch unabhängig von der Höhe der erworbenen Anteile einer Prüfung unterzogen und nach Bedarf unterbunden werden.

Soweit ein Unternehmen aus dem militärischen Bereich erworben werden soll, ist dem Wortlaut nach bereits dann eine Überprüfung erforderlich, wenn der Erwerb keine faktische Kontrolle des Unternehmens durch den ausländischen Investor zur Folge hat. Hier bleibt zu hoffen, dass weitere Vorschriften erlassen werden, welche die Vorgaben näher bestimmen und damit auch die Risiken im Hinblick auf Dauer, Kosten und Erfolgsaussichten einer Transaktion, die ausländische Investoren planen, zukünftig besser kalkulierbar machen.

Asset und Share Deal

Die nationale Sicherheitsüberprüfung betrifft nur Fälle, in denen ein ausländischer Investor ein inländisches Unternehmen erwirbt. – Das ist der Mitteilung nach in folgenden Konstellationen der Fall:

- Ein Anteilserwerb bei einem nicht ausländisch investierten Unternehmen durch einen ausländischen Investor führt dazu, dass aus dem Unternehmen ein ausländisch investiertes Unternehmen wird.
- Ein ausländischer Investor erwirbt Anteile eines chinesischen Gesellschafters an einem ausländisch investierten Unternehmen.
- Ein ausländischer Investor errichtet ein ausländisch investiertes Unternehmen und erwirbt mittels dieses Unternehmens Wirtschaftsgüter eines inländischen Unternehmens (Asset Deal) oder Anteile eines inländischen Unternehmens (Share Deal).
- Ein ausländischer Investor erwirbt unmittelbar Wirtschaftsgüter eines inländischen Unternehmens und errichtet mittels dieser Wirtschaftsgüter ein ausländisch investiertes Unternehmen.

Das Verfahren wird also sowohl im Falle eines Asset Deals als auch bei einem Share Deal angewandt. Des Weiteren ist nicht nur der Erwerb eines Unternehmens betroffen, das sich zu 100 Prozent in chinesischen Händen befindet, sondern auch der Erwerb der Anteile eines chinesischen Partners im Rahmen eines Joint Ventures.

Zeitliche Geltung

Trotz der Bestimmung, nach der die Mitteilung am 5. März 2011 in Kraft trat, ist die Frage nach der zeitlichen Geltung noch nicht abschliessend geklärt. Offen ist damit auch, ob die nationale Sicherheitsüberprüfung auf Verträge angewandt wird, die bereits vor dem 5. März 2011 geschlossen wurden.

Zuständigkeit

Die nationale Sicherheitsüberprüfung wird von einem interministerialen Gremium durchgeführt, das aus dem MOFCOM und der Staatlichen Kommission für Entwicklung und Reform (National Development and Reform Commission, NDRC) besteht und dem weitere betroffene Behörden angehören. Die Leitung hat der Staatsrat inne.

Verfahren

Das Verfahren erfolgt in fünf Schritten:

- Der ausländische Investor, der den Erwerb eines inländischen Unternehmens im oben genannten Sinne beabsichtigt, hat beim MOFCOM einen Antrag auf Durchführung des Verfahrens zur nationalen Sicherheitsüberprüfung zu stellen, wenn die Transaktion voraussichtlich dem Geltungsbereich der nationalen Sicherheitsüberprüfung unterfällt. Daneben kann auch ein Antrag zuständiger Behörden des Staatsrats, nationaler Branchenverbände sowie konkurrierender Unternehmen die nationale Sicherheitsüberprüfung durch das MOFCOM in Gang setzen, wenn sie der Ansicht sind, dass die Transaktion einer nationalen Sicherheitsüberprüfung bedarf. Welche Unterlagen der Antragsteller beizufügen hat, listet Artikel 4 der Durchführungsvorschriften auf. Erst wenn sie vollständig und ordnungsgemäss eingereicht sind, unterrichtet das MOFCOM den Antragsteller von der Entgegennahme des Antrags.
- Ist die Transaktion ein Fall für die nationale Sicherheitsüberprüfung, setzt das MOFCOM den Antragsteller innerhalb von 15 Werktagen davon in Kenntnis und legt die Sache dem für die nationale Sicherheitsüberprüfung zuständigen Gremium innerhalb weiterer fünf Werktage zur Überprüfung vor.
- Innerhalb von 15 Werktagen nach der Benachrichtigung des Antragstellers über die Annahme des Antrags darf der Antragsteller die M&A-Transaktion nicht durchführen und dürfen die zuständigen lokalen Behörden die sonstigen bei M&A-Transaktionen zu durchlaufenden Verfahren nicht beginnen. Erst wenn das MOFCOM dem Antragsteller innerhalb von 15 Werktagen keine schriftliche Benach-

richtigung erteilt, darf der Antragsteller entsprechend den einschlägigen rechtlichen Vorschriften die im Rahmen anderer Verfahren erforderlichen Formalitäten einleiten.

- Zunächst führt das Gremium eine „allgemeine Überprüfung“ durch. Nur wenn das Vorhaben dieser Prüfung nicht standhält, schliesst sich daran noch eine „besondere Prüfung“ an.
- Im Rahmen der allgemeinen Überprüfung fordert das Gremium die zuständigen Behörden innerhalb von fünf Werktagen dazu auf, ihrerseits innerhalb von 20 Werktagen schriftlich Stellung zu nehmen. Wenn das Gremium zu der Auffassung gelangt, eine Transaktion beeinträchtigt die nationale Sicherheit nicht, setzt das Gremium das MOFCOM von dem Ergebnis innerhalb von fünf Werktagen schriftlich in Kenntnis. Das MOFCOM teilt den Verfahrensbeteiligten sowie den für die M&A-Transaktion verantwortlichen lokalen Behörden die Stellungnahme innerhalb von fünf weiteren Werktagen nach ihrem Erhalt schriftlich mit.

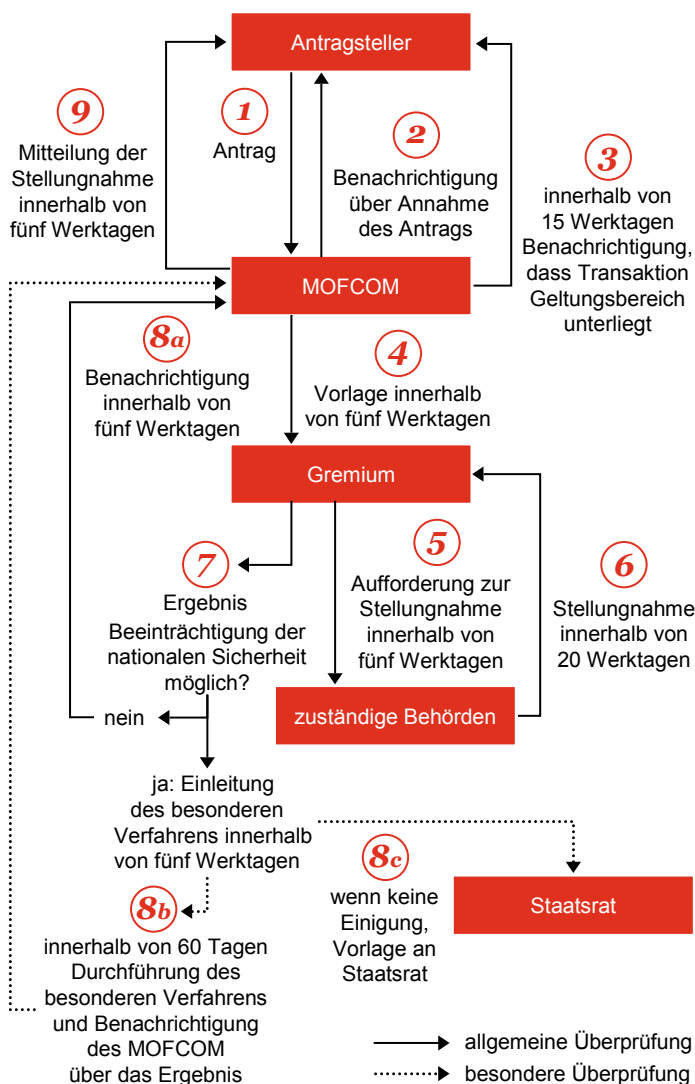
Sind die zuständigen Behörden der Auffassung, die M&A-Transaktion könne die nationale Sicherheit beeinträchtigen, führt das Gremium innerhalb von fünf Werktagen nach Erhalt dieser Stellungnahme eine „besondere Überprüfung“ durch. Das Gremium schliesst diese Prüfung innerhalb von 60 Werktagen entweder selbst ab oder legt die Sache dem Staatsrat zur Entscheidung vor, wenn aufgrund grösserer Differenzen keine Einigkeit innerhalb des Gremiums erzielt werden kann. Vom Ergebnis der Überprüfung setzt das Gremium das MOFCOM schriftlich in Kenntnis. Das Ministerium wiederum benachrichtigt den Antragsteller schriftlich.

Einzureichende Unterlagen

Antragsteller müssen einen umfangreichen Satz an Unterlagen einreichen. Im Einzelnen sind die folgenden Dokumente beizubringen:

- ein schriftlicher Antrag sowie eine Beschreibung der jeweiligen Transaktion
- ein beglaubigter und legalisierter Identitätsnachweis oder Registerauszug des ausländischen Investors und eine beglaubigte und legalisierte Bankauskunft sowie einen Identitätsnachweis des gesetzlichen Vertreters beziehungsweise eine schriftliche Bevollmächtigung und einen Identitätsnachweis des bevollmächtigten Vertreters
- Informationen über den ausländischen Investor und mit ihm verbundene Unternehmen (inklusive des Inhabers der tatsächlichen Kontrolle und gemeinsam agierender Personen) sowie eine Beschreibung der Beziehung zu relevanten Regierungen
- Informationen über das inländische Zielunternehmen, dessen Satzung (Articles of Association) und Gewerbe-erlaubnis (Business License, in Kopie), den geprüften Jahresabschluss des vorangegangenen Jahres, Organigramme, welche die Struktur des Unternehmens vor und nach der Transaktion darstellen, und eine Beschreibung direkt beteiligter Unternehmen sowie ihre Gewerbe-erlaubnis (in Kopie)
- Verträge, Satzungen und Gesellschaftsvertrag des Unternehmens, das aufgrund der Transaktion errichtet werden soll, sowie eine Liste der voraussichtlich zu bestellenden oder anzustellenden Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer und sonstiger leitender Angestellter
- im Falle eines Share Deals die Vereinbarung über die Anteilsübertragung durch den ausländischen Investor, den Gesellschafter- und Aktionärsbeschluss des Zielunternehmens sowie eine Vermögensbewertung
- im Falle eines Asset Deals einen Beschluss des Berechtigten, in dem er sein Einverständnis mit dem Verkauf erklärt, den Kaufvertrag, Informationen über die am Kauf Beteiligten sowie eine Bewertung des Vermögens
- Unterlagen, aus denen sich ergibt, welche Auswirkungen die nach der Transaktion bestehenden Stimmrechte des ausländischen Investors haben (Beschlüsse der Gesellschafter, der Aktionärsversammlung und des Vorstands); eine Beschreibung sonstiger Umstände, die eine Über-

Ablauf des Verfahrens zur Genehmigung bestimmter Transaktionen



tragung der tatsächlichen Kontrolle, der Unternehmensstrategie, der Finanzen, des Personals, der Technologie und anderer Bereiche mehr auf den ausländischen Investor respektive inländische mit ihm verbundene Unternehmen zur Folge haben; Vereinbarungen und Unterlagen, die einen Bezug dazu aufweisen

- sonstige Unterlagen, die das MOFCOM anfordert

Prüfungsmassstab

Im Rahmen der nationalen Sicherheitsüberprüfung wird dann geprüft, wie sich die M&A-Transaktion auswirkt auf

- die Sicherheit der nationalen Verteidigung (inklusive der Auswirkungen auf die zur nationalen Verteidigung benötigten inländischen Produktions- und Dienstleistungskapazitäten sowie der entsprechenden Einrichtungen),
- die Stabilität der nationalen Wirtschaft,
- die grundlegende soziale Ordnung,
- Forschung und Entwicklung im Bereich der für die nationale Sicherheit relevanten Schlüsseltechnologien.

Auch hierbei handelt es sich um unbestimmte Rechtsbegriffe, deren Auslegung auch durch die ergangenen vorläufigen Durchführungsvorschriften nicht näher bestimmt wurde. Hier besteht derzeit weiterhin grosse Rechtsunsicherheit.

Die vorläufigen Durchführungsvorschriften unterscheiden drei mögliche Prüfungsergebnisse:

- Gelangt das verantwortliche Gremium zu der Auffassung, die M&A-Transaktion beeinträchtigt die nationale Sicherheit nicht, kann der Antragsteller die Verfahren bei den jeweils zuständigen Behörden durchführen, die nach den sonstigen Vorschriften für M&A-Transaktionen zu beachten sind.
- Bei Transaktionen, welche die nationale Sicherheit voraussichtlich beeinflussen, darf der Antragsteller das Vorhaben so lange nicht durchführen, wie es noch nicht entsprechend angepasst und einer erneuten Prüfung unterzogen worden ist.
- Bei Transaktionen, welche die nationale Sicherheit aktuell oder zukünftig gravierend gefährden würden, unterbindet das MOFCOM die Transaktion entweder oder trifft sonstige Massnahmen, um die Beeinträchtigung zu beseitigen.

Fazit

Da Artikel 2 der vorläufigen Durchführungsvorschriften eine zeitgleiche Antragstellung im Rahmen sonstiger vor der M&A-Transaktion zu durchlaufender Verfahren nicht zulässt, birgt die neu eingeführte Überprüfung die Gefahr erheblicher Verzögerungen. Zudem ist ausländischen Investoren zu empfehlen, von der ausdrücklich in Artikel 3 der vorläufigen Durchführungsvorschriften eingeräumten Möglichkeit Gebrauch zu machen, bereits im Vorfeld des formal zu durchlaufenden Verfahrens Kontakt mit den chinesischen

Behörden aufzunehmen, um eventuell bestehende Unsicherheiten noch rechtzeitig zu klären. Dieser vorformale Prozess kann – da das neue Verfahren noch nicht erprobt ist – einige zusätzliche Zeit in Anspruch nehmen.

Ausländischen Unternehmen, die bereits vor dem 3. März 2011 Verträge im Rahmen einer M&A-Transaktion unterzeichnet haben, ist zudem dringend zu empfehlen, frühzeitig Rücksprache mit dem MOFCOM zu halten, um zu klären, inwieweit sie von der Neuregelung noch betroffen sind.

Kritisch zu betrachten sind der weite Anwendungsbereich für die nationale Sicherheitsüberprüfung und der grosse Ermessensspielraum, der den chinesischen Behörden bei der Abwendung unerwünschter Investitionen eingeräumt wird. Eine offensive Handhabung dieses Ermessensspielraums kann dazu führen, dass ausländische M&A-Investitionen zukünftig nur noch in eingeschränkteren Bereichen zugelassen werden.

Zu begrüssen ist demgegenüber, dass durch den neu ergangenen Hinweis erstmals ein bestimmtes Verfahren inklusive entsprechender Fristen für die bereits in der Vergangenheit durchgeführte Sicherheitsprüfung eingeführt und damit ein erster Schritt hin zu mehr Transparenz unternommen wurde.

Allgemein bleibt abzuwarten, welche Durchführungsvorschriften, besonders nach Auslaufen der vorläufigen Regelungen zum 31. August 2011, noch ergehen werden und wie die neuen Regelungen von den Behörden gehandhabt werden. Unternehmen aus den betroffenen Branchen sollten die weitere Entwicklung jedenfalls im Auge behalten.

Ihr Ansprechpartner freut sich über Ihre Anfrage.

Martin James

Tel.: +41 58 792-1403

martin.james@ch.pwc.com

Einführung einer Immobiliensteuer in China

Den teilweise überhitzten Immobilienmarkt abzukühlen, ohne die strategisch wichtige Branche zu schwächen, ist das Ziel der chinesischen Regierung, das sie mithilfe regulatorischer Eingriffe zu erreichen versucht. Aktuell testet das Land nun eine Steuer auf Wohnimmobilien in einem Pilotprojekt. – Welche Steuersätze wo eingeführt werden und welche Auswirkungen sich abzeichnen, fasst der aktuelle Beitrag für Sie zusammen.

Pilotprojekte in Shanghai und Chongqing

Beijing hat eine Vielzahl staatlicher Regulierungen auf dem Immobilienmarkt eingeführt, darunter festgelegte Mindesteigenkapitalquoten für Zweit- und Drittwohnungen. Aber noch immer hat sich der vielerorts überhitzte Markt für Wohnimmobilien, besonders in den chinesischen Metropolregionen, kaum abgekühlt, wenn überhaupt. Die getroffenen Massnahmen hatten – wie sich rasch zeigte – meist nur temporäre Auswirkungen, konnten den allgemeinen Anstieg der Wohnungpreise aber nicht verhindern.

Mit einer Steuer auf Immobilienbesitz in den Städten Shanghai und Chongqing erprobt die chinesische Regierung nun ein weiteres Instrument, den Markt zu regulieren.

Welche Änderungen genau geplant sind und wie sie sich aller Wahrscheinlichkeit nach auswirken werden, erfahren Sie in den folgenden Abschnitten.

Hintergrund

Lange hat die Regierung gezögert, eine Immobiliensteuer einzuführen, da sie die Investitionen in den Immobiliensektor nicht dämpfen wollte. Denn als Schlüsselindustrie ist die Bau- und Immobilienwirtschaft nach wie vor ein wesentlicher Motor des chinesischen Wirtschaftswachstums und bietet Beschäftigung für Hunderttausende chinesische Wanderarbeiter.

Die Einführung der Immobiliensteuer (Property Tax) auf wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien ist für das erste Quartal 2011 zunächst als eine Art Pilotprojekt geplant, und zwar in Chongqing und Shanghai. Die Metropolregion Chongqing mit ihren über 30 Millionen Einwohnern ist der grösste Ballungsraum Chinas und die Wirtschafts- und Handelsmetropole Shanghai die reichste Stadt des Landes.

Chongqing setzt bei der Besteuerung vor allem auf Wohnungen des hochpreisigen Segments, wogegen die Shanghaier Regelungen speziell auf Zweitwohnungen abzielen.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- was China mit der Immobiliensteuer bezweckt.
- welche Steuersätze in Chongqing und welche in Shanghai gelten.
- wie sich die Steuer auf den Markt auswirken wird.

Warum diese unterschiedlichen Schwerpunkte? – Grundsätzlich gilt: Immobilienentwickler verdienen besonders viel Geld mit Immobilien der hohen und höchsten Preiskategorien. Immobilien zu errichten kostet nur einen Bruchteil dessen, was es in der Schweiz kosten würde. Die Preise aber gleichen denen in der Schweiz vielerorts oder liegen bisweilen sogar darüber. Deshalb sind Überkapazitäten in diesem Teilbereich besonders ausgeprägt. Gemeinsam haben beide Steuerkonzepte, dass sie sich auf den hochpreisigen Sektor ausrichten. Im niedrigpreisigen Bereich dagegen besteht weiterhin grosser Bedarf an zusätzlichen Wohnungen, weshalb die Steuer diesen Sektor auch so gut wie ausnimmt. – Welche Besteuerung für welche Preiskategorie vorgesehen ist, sehen Sie in der Tabelle.

Steuersätze für Wohnimmobilien in Chongqing und Shanghai

Stadt	Rang der Wohnung	Preis je Quadratmeter im Vergleich zum Durchschnittspreis	Steuerliche Behandlung
Chongqing ¹	nicht angegeben	Zwei- bis Dreifaches	0,5% des Kaufpreises im Jahr
Chongqing	nicht angegeben	Drei- bis Fünffaches	1,0 % des Kaufpreises im Jahr
Chongqing	nicht angegeben	mehr als das Fünffache	1,2% des Kaufpreises im Jahr
Shanghai ²	zwei und mehr	mehr als das Doppelte	0,4% des Kaufpreises im Jahr
Shanghai	zwei und mehr	weniger als das Dreifache	0,6% des Kaufpreises im Jahr

¹ 180 Quadratmeter bei Villen und 100 Quadratmeter bei Wohnungen sind in jedem Falle steuerfrei.

² 60 Quadratmeter je Familienmitglied sind in jedem Falle steuerfrei.

Wie genau der Durchschnittspreis erhoben werden soll und wie zukünftige Wertveränderungen der Wohnung Berücksichtigung finden werden, ist derzeit noch nicht eindeutig geregelt.

Progressive Besteuerung in Chongqing

Wie Sie sehen, orientiert sich die Besteuerung grundsätzlich am Durchschnittspreis. In Chongqing zum Beispiel werden grundsätzlich alle Villen sowie neuen Appartements besteuert, deren Kaufpreis mindestens das Doppelte des durchschnittlichen Preises aller Neubauten in der Stadt

beträgt. Die jährliche Steuer liegt bei 0,5 Prozent des Transaktionspreises für Villen und Appartements mit weniger als dem Dreifachen des Durchschnittspreises; 1,0 Prozent für solche Wohnungen mit dem Drei- bis Fünffachen und 1,2 Prozent für Objekte, deren Kaufpreis mehr als das Fünffache des Durchschnittspreises beträgt.

Der Durchschnittspreis für Wohnungen in Chongqing lag Anfang 2011 bei 7.300 Renminbi (RMB) pro Quadratmeter, was etwa 990 CHF entspricht.

Ausgenommen von der Steuer sind die „ersten“ 180 Quadratmeter pro Familie und Villa sowie 100 Quadratmeter pro Wohnung im hochpreisigen Segment.

Flat Tax in Shanghai für Zweitwohnungen

In Shanghai wird eine neu erworbene Zweit- oder Drittwohnung besteuert, wenn im Durchschnitt pro Familienmitglied in allen Wohnungen – also einschliesslich der schon existierenden – mehr als 60 Quadratmeter zur Verfügung stehen. Weniger als 60 Quadratmeter Wohnfläche pro Familienmitglied sind somit steuerfrei.

Die Steuerrate beträgt dann 0,6 Prozent im Jahr bei Wohnungen, bei denen der Kaufpreis über dem Doppelten des Durchschnittspreises in Shanghai lag. Liegt er darunter, sind 0,4 Prozent Immobiliensteuer jährlich fällig. Der Durchschnittspreis liegt in Shanghai übrigens aktuell bei rund 25.800 RMB pro Quadratmeter (rund 3.500 CHF). Ein niedriger Steuersatz wird allerdings eher selten der Fall sein. Denn Familien, die mehr als 60 Quadratmeter Wohnfläche pro Familienmitglied zur Verfügung haben, erwerben in der Regel Eigentum, das sich preislich deutlich oberhalb des Durchschnitts befindet.

Umdenken beim Anlagegut Immobilie gefordert

Mit der Einführung der Steuer möchte China die Preissteigerungen bei Wohnimmobilien im Hochpreissegment eindämmen und einer weiteren Blasenbildung vorbeugen. Aber der Gesetzgeber hat noch ein weiteres Ziel vor Augen: Er möchte auch ein Umdenken bei der Beurteilung des Anlageguts Immobilie fördern. Denn Eigentümer, die eine Immobilie mit einem hohen Eigenkapitalanteil (aufgrund der fehlenden Alternativinvestments in China nicht unüblich) gekauft haben, lassen die Immobilie oftmals leer stehen, statt sie zu vermieten, und spekulieren auf einen steigenden Verkaufspreis (Capital Return) in einigen Jahren. Durch die Einführung der Immobiliensteuer entstehen nun erstmals neben den vergleichsweise überschaubaren Betriebskosten der leer stehenden Wohnung zusätzliche Kosten, die es unrentabel machen sollen, die Immobilie nicht zu vermieten.

Erweist sich die Immobiliensteuer als erfolgreich, plant Beijing die Ausweitung des Pilotprojekts auf das ganze Land.

Ausblick

Dass die Steuer die Entwicklungen des Immobilienmarkts nachhaltig einschränkt, ist kaum anzunehmen. Privatinvestoren, die sich für den Kauf einer Villa oder hochpreisigen Zweit- oder Drittwohnung als Anlageobjekt entscheiden und finanziell in der Lage sind, das Zwei- bis Dreifache des durchschnittlichen Kaufpreises pro Quadratmeter zu investieren und vielleicht sogar auf Mieteinnahmen (Income Return) zu verzichten, lassen sich wahrscheinlich auch durch die rund ein Prozent jährliche Immobiliensteuer nicht davon abhalten.

Unabhängig von dieser Befürchtung sind die geplanten Besteuerungen ein weiteres Glied in der Kette der regulativen Eingriffe seitens der Regierung, die – vielen internationalen Prognosen der letzten Jahre zum Trotz – mit ihren Massnahmen ein „Platzen der Immobilienblase“ und einen Zusammenbruch des Markts bisher verhindern konnte. Da die chinesische Regierung den Markt sicher weiter aufmerksam beobachten wird, ist auch für das Jahr 2011 mit weiteren regulierenden Massnahmen zu rechnen.

Ihre Ansprechpartner freuen sich über Ihre Anfrage.

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792 44 82

stefan.schmid@ch.pwc.com

Dr. Florian Hackelberg

Tel.: +86 10 6533-7578

florian.hackelberg@cn.pwc.com

Hongkong billigt chinesische Standards der Rechnungslegung

Am 10. Dezember 2011 verkündete die Hongkonger Börse, zukünftig auch chinesische Standards der Rechnungslegung beim Börsengang chinesischer Unternehmen anzuerkennen. Auch die Prüfung durch Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit Sitz in China soll möglich werden. Damit erfolgte ein weiterer Schritt, die wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Festlandchina zu intensivieren. – Was sich nun ändert und welche Auswirkungen sich abzeichnen, erläutert Ihnen Jens-Peter Otto.

In China als Aktiengesellschaft eingetragene Unternehmen mussten bislang, wollten sie zur Hong Kong Stock Exchange zugelassen oder gar notiert werden, eine hohe Hürde bewältigen: Zusätzlich zur nationalen Rechnungslegung nach den Chinese Accounting Standards for Business Enterprises (CASBE) mussten sie ihren Jahresabschluss nach den Regeln der Hong Kong Financial Reporting Standards (HKFRS) erstellen oder alternativ nach den Regeln der International Financial Reporting Standards (IFRS), wobei sich HKFRS und IFRS seit dem 1. Januar 2005 inhaltlich entsprechen. Für die betroffenen Unternehmen bedeutete das die Notwendigkeit, ihre Geschäftsvorfälle nach zwei verschiedenen Regelwerken abzubilden und für die Offenlegung aufzubereiten. Damit könnte jetzt Schluss sein. Denn die Hong Kong Exchanges and Clearing Limited, die Holdinggesellschaft der Börse Hongkongs, verkündete am 10. Dezember 2010: Chinesischen Unternehmen wird zukünftig eine befreiende Offenlegung der Rechnungslegungsinstrumente nach CASBE sowie deren Prüfung durch speziell ausgewählte Prüfungsgesellschaften erlaubt. Das wird alle interessieren, die Investitionen in börsennotierte chinesische Unternehmen planen oder schon getätigt haben. Zu den nominierten Prüfungsgesellschaften gehört auch PwC. – Grund genug, Ihnen die neue Regelung sowie deren Auswirkungen im Detail vorzustellen.

Verzicht auf Rechnungslegung nach Hongkonger oder internationalen Vorgaben

In der Vergangenheit waren Unternehmen, die an der Hong Kong Stock Exchange geführt wurden – wie Sie eben gelesen haben – verpflichtet, ihre Informationen zum Jahresabschluss nach HKFRS oder IFRS zu veröffentlichen. An den Börsenplätzen der Volksrepublik China, Shanghai und Shenzhen wird dagegen die Veröffentlichung von CASBE-konformen Abschlüssen verlangt. Für die betroffenen chinesischen Unternehmen bedeutete das: Ein Gang und eine Notierung an der Börse Hongkong erforderten die Erstellung zweier verschiedener Jahresabschlüsse.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche Anforderungen chinesische Unternehmen beim Börsengang in Hongkong bislang erfüllen mussten.
- welche Vorteile die Neuregelungen mit sich bringen.
- unter welchen Umständen Wirtschaftsprüfer mit Sitz in China für die Prüfung zugelassen werden.

Weiterhin war die Prüfung der zu veröffentlichenden Dokumente nach Prüfungsstandards vorgeschrieben, die den Hong Kong Standards on Auditing (HKSA) entsprechen respektive den International Standards on Auditing (ISA). Die gleichzeitige Notierung an Börsen in der Volksrepublik China sowie in Hongkong bürdete demnach den betroffenen Unternehmen einen zusätzlichen finanziellen und zeitlichen Aufwand auf. – Die bisherige Situation verdeutlicht Ihnen die folgende Tabelle auf einen Blick.

Tab. 1 Bisherige Anforderungen der chinesischen Börsenplätze an Rechnungslegung und Prüfungsstandards

	Börse Hongkong	Börsen Shanghai und Shenzhen
Anerkannte Standards der Rechnungslegung	Hong Kong Financial Reporting Standards/ International Financial Reporting Standards	Chinese Accounting Standards for Business Enterprises (CASBE von 2007)
Anerkannte Prüfungsstandards	Hong Kong Standards on Auditing oder International Standards on Auditing oder damit gleichwertige andere Standards	China Auditing Standards von 2007

Mit der Erklärung vom 10. Dezember vergangenen Jahres erkannte die Hong Kong Stock Exchange für Abschlussstichtage ab dem 15. Dezember 2010 auch die CASBE als Rechnungslegungsstandard an. Grundlage dieser Entscheidung ist die weitreichende sowie stetig zunehmende Annäherung der chinesischen Rechnungslegungs- und Prüfungsstandards an die internationalen Vorgaben, die für eine immer bessere Vergleichbarkeit der Informationen sorgt. – Der Hintergrund: Die Einführung neuer chinesischer Rechnungslegungs- und Prüfungsvorschriften für börsennotierte Unternehmen im Jahr 2007 war die Initialzündung für die gemeinsamen Bestrebungen der Volksrepublik China und Hongkongs zur gegenseitigen Anerkennung der Standards in Rechnungslegung und Prüfung. So unterzeichneten das China Accounting Standards Committee und das Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (HKICPA) noch im Dezember 2007 eine gemeinsame Erklärung zur weiteren und kontinuierlichen Annäherung von CASBE und HKFRS. Gleichzeitig wurde eine vergleich-

bare Regelung durch das China Auditing Standards Board sowie das HKICPA zu den Prüfungsstandards in China und Hongkong getroffen. Ihren vorläufigen Höhepunkt fanden diese Konvergenzbestrebungen nun in der Verlautbarung der Börse Hongkong im vergangenen Dezember. Trotz der umfassenden Weiterentwicklung der chinesischen Rechnungslegungsstandards bestehen jedoch nach den Analysen der Experten von PwC in der Praxis weiterhin diverse Unterschiede zwischen den CASBE und den HKFRS beziehungsweise IFRS.

Neben der Anerkennung der CASBE in Hongkong gibt es eine weitere Neuerung: In Zukunft dürfen die Informationen, die nach dem CASBE-Regelwerk veröffentlicht werden sollen, auch durch speziell ausgewählte Wirtschaftsprüfungsgesellschaften geprüft werden, die auf dem Festland sitzen. Dazu entwickelte das chinesische Finanzministerium in Zusammenarbeit mit der chinesischen Regulierungskommission einen Kriterienkatalog, nach dem zunächst zwölf Wirtschaftsprüfungsgesellschaften berechtigt wurden, CASBE-Abschlüsse für die Börsennotierung in Hongkong zu prüfen. Wichtiges Kriterium bei der Auswahl war: Die Prüfungsgesellschaften haben ein Mitgliedsunternehmen in Hongkong oder sind zusammen mit einer in Hongkong ansässigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft über ein internationales Netzwerk verbunden. Ob diese Präsenzpfllicht die Qualität der Abschlussprüfung von bisher lokal operierenden Prüfungsfirmen tatsächlich garantieren kann, bleibt noch abzuwarten. Denn es wurden schon Vorbehalte geäußert, weil die Börse Hongkong keinen direkten Zugriff auf den Abschlussprüfer hat, sondern auf die Zusammenarbeit mit dem Finanzministerium des Festlands angewiesen ist.

Neue Möglichkeiten für Unternehmen

Welche Optionen Unternehmen offenstehen, die an der Hongkonger Börse notiert sind, stellt Tabelle 2 für Sie zusammen. – Beachten Sie bitte: Neben den in China ansässigen Unternehmen, die bereits an der Hongkonger Börse notiert sind (H-Share-only- sowie A+H-Share-Unternehmen), profitieren von der neuen Regelung auch Unternehmen, die bisher nur auf Börsenplätzen in der Volksrepublik China gehandelt werden oder noch keine Aktien emittiert haben, aber einen Börsengang in Hongkong anstreben. Sie sind nun nicht mehr verpflichtet, zusätzlich zum CASBE-Abschluss Informationen nach HKFRS/IFRS zu erstellen. Sie können also erhebliche Kosten sparen.

Tab. 2 Handlungsalternativen der betroffenen Unternehmen

Aktienkategorie	Handlungsalternativen
H-Share-only (derzeit rund 100): Unternehmensanteile werden ausschliesslich an der Hong Kong Stock Exchange gehandelt.	<ul style="list-style-type: none"> • Wechsel von HKFRS/IFRS und Hong Kong Auditing Standards zu CASBE und chinesischer Prüfungsgesellschaft oder chinesischen Prüfungsstandards • Verbleib bei HKFRS/IFRS und Hong Kong Auditing Standards für Zwecke eines Börsenlistings in Hongkong
A+H-Share (derzeit 64): Unternehmensanteile werden sowohl an Börsen Festlandchinas als auch an der Hong Kong Stock Exchange gehandelt.	<ul style="list-style-type: none"> • Verzicht auf Aufstellung und Offenlegung der Unterlagen nach HKFRS/IFRS und befreiende Offenlegung nach CASBE sowie Prüfung durch chinesische Prüfungsgesellschaft auch für Zwecke des Börsenlistings in Hongkong • Verbleib bei der parallelen Aufstellung und Offenlegung von Informationen zur Rechnungslegung sowohl nach CASBE als auch nach HKFRS/IFRS

Auswirkungen der Regelung zur befreienden Offenlegung nach CASBE

Die Neuregelung bietet speziell den derzeit 64 A+H-Share-Unternehmen sowie chinesischen Unternehmen, die den Gang an die Hong Kong Stock Exchange planen, interessante Möglichkeiten. Durch die befreiende Offenlegung der CASBE-Statements lassen sich Kosten sparen bei Buchhaltung, Kapitalmarktkommunikation sowie der Prüfung. Zudem fördert die Neuregelung eine schnelle Kommunikation der Unternehmensinformation durch den reduzierten Buchhaltungs- und Prüfungsaufwand. Öffentlichkeit und Investoren werden zeitnäher mit Rechnungslegungsdaten versorgt und können somit frühzeitig besser informierte Entscheidungen treffen. In diesem Sinne wird die Regelung sicherlich einen Beitrag zur Effizienz der Finanzmärkte leisten.

Da die Regelung spiegelbildlich auch für Unternehmen aus Hongkong gilt, die sich in Shanghai oder Shenzhen notieren lassen möchten, ist sie überdies als Signal der weiteren Öffnung des Finanzmarkts Festlandchina zu sehen und wird die Zusammenarbeit von Hongkong und China verbessern. Derzeit wird allerdings noch keine Gesellschaft aus Hongkong an den Börsen der Volksrepublik China geführt. Zwar ist ein International Board an der Börse in Shanghai schon seit einiger Zeit geplant, allerdings stehen konkrete Regelungen zu dessen Einrichtung noch immer aus. (Grundsätzliche Informationen zu den Perspektiven des Finanzplatzes Shanghai aus der Sicht ausländischer Unternehmen erhalten Sie in der Ausgabe Frühjahr 2010 Ihres *pwc:china compass* ab Seite 13.)

Ein substanzieller Informationsverlust ist wegen der weitreichenden Annäherung der verschiedenen Regelwerke allerdings nicht zu erwarten. Befürchtungen (die für eine

zeitliche Verzögerung des Projekts gesorgt hatten), die neue Regelung reduziere die Verlässlichkeit der Rechnungslegungsinformationen durch eine schlechtere Qualität der Abschlussprüfung aufgrund der Akzeptanz chinesischer Prüfungsgesellschaften und -standards (und sei damit aus Anlegerschutz Gesichtspunkten nicht akzeptabel), teilen die beteiligten Gremien nicht. Die Konvergenz der Prüfungsstandards, die Kriterien zur Zulassung chinesischer Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie die vereinbarte Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden Hongkongs und der Volksrepublik China garantieren nach Auffassung der Gremien die Qualität der Abschlussprüfung.

Fazit

Die Weiterentwicklung der chinesischen Rechnungslegungsstandards und damit die Konvergenz zu den international bedeutenden IFRS werden auch ausserhalb ihres Geltungsbereichs wahrgenommen. So hat die Börse in Hongkong unlängst angekündigt, chinesischen Unternehmen die befreiende Offenlegung von Informationen der Rechnungslegung nach den CASBE zu ermöglichen. Die Kommission der Europäischen Union erwägt ebenfalls, die neuen CASBE als gleichwertig anzuerkennen. Derzeit besteht bis 2011 einschliesslich zeitlich befristet eine Ausnahmeregelung, nach der in Europa notierte chinesische Unternehmen ihren chinesischen Abschluss einreichen dürfen und keinen IFRS-Abschluss aufstellen müssen.

Für die betroffenen Unternehmen geht damit neben den Chancen allerdings auch eine gestiegene Verantwortung einher, die Qualität bei der Anwendung der CASBE zu sichern. Ausserdem sollten Unternehmen bei ihrer Entscheidung neben der Reduzierung von Compliance-Kosten beispielsweise auch die Erwartungen der Shareholder und Bereiche wie Public und Investor Relations berücksichtigen. Weiterhin sind die Auswirkungen auf die Prozesse und Systeme des betrieblichen Rechnungswesens im Vorfeld zu analysieren, um eine genaue Abwägung von Kosten und Nutzen zu ermöglichen.

Ihr Ansprechpartner freut sich über Ihre Anfrage.

Jens-Peter Otto

Tel.: +86 21 2323-3350

jens-peter.x.otto@cn.pwc.com

Internes Kontrollsystem als Führungsinstrument in China

Ein Internes Kontrollsystem ist für Unternehmen unverzichtbar, und zwar nicht nur aus rechtlichen Gründen. Das gilt für die Schweiz, aber auch für China. Was Sie bei einem solchen System in China beachten sollten, lesen Sie im folgenden Beitrag.

Wer in Zeiten von Wirtschaftskrisen und Finanzskandalen ein Unternehmen verantwortungsbewusst führen will, muss sich darauf verlassen können, dass die Unternehmensprozesse effizient und im Rahmen des Erlaubten ablaufen. Das gilt in China ebenso wie in der Schweiz. Daher stellen sich Mitarbeiter ausländischer Konzernzentralen regelmässig die Frage, ob es erforderlich ist, westliche Massstäbe in chinesischen Tochtergesellschaften rigoros durchzusetzen. Nicht selten bekommen sie von ihren chinesischen und von entsandten Kollegen darauf die Antwort, sie müssten dabei die kulturellen chinesischen Besonderheiten bedenken („Das ist in China so üblich“). Auch wenn in dieser Phrase viel Wahres steckt, ist doch Vorsicht geboten. Schliesslich sollten Kontrollgrundsätze, wie sie beispielsweise vom Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) definiert sind, in der Schweiz und in China gleichermaßen gelten. Denn ein wirksames Internes Kontrollsystem (IKS) ist nicht nur ein probates Mittel, geschäftspolitische Ziele zu erreichen. Es ist auch ein wirksamer Weg, das Vertrauen der Öffentlichkeit in das Unternehmen und dessen Leitungs- und Aufsichtsorgane zu gewinnen.

Was ist ein Internes Kontrollsystem?

Alle von den Aufsichtsgremien und der Geschäftsleitung angeordneten Vorgänge, Methoden und Massnahmen, die dazu dienen, einen ordnungsgemässen Ablauf des betrieblichen Geschehens sicherzustellen, bilden zusammen das IKS. Die organisatorischen Massnahmen des IKS sind in die Betriebsabläufe integriert. Das heisst, sie erfolgen arbeitsbegleitend oder sind dem Arbeitsvollzug unmittelbar vor- oder nachgelagert und werden auf allen Stufen des Unternehmens ausgeübt. Demzufolge sind interne Kontrollen ein integraler Bestandteil des unternehmensweiten Risikomanagements. Es trägt dazu bei, die Einhaltung der unternehmerischen Ziele zu gewährleisten, und unterstützt dabei

- die geschäftspolitischen Ziele durch eine wirksame und effiziente Geschäftsführung zu erreichen.
- Gesetze und Vorschriften einzuhalten (Compliance).
- das Geschäftsvermögen zu schützen.
- Fehler und Unregelmässigkeiten zu verhindern, zu vermindern oder aufzudecken.
- die Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der Buchführung zu gewährleisten.
- die zeitgerechte und verlässliche finanzielle Berichterstattung zu ermöglichen.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- was ein Internes Kontrollsystem ist.
- welche Rahmenwerke dafür existieren.
- welche Schwachstellen Sie häufig in China antreffen.

Die Anforderungen an ein IKS werden in verschiedenen Rahmenwerken beschrieben, das bekannteste ist sicher das Internal Control Framework der COSO. Das COSO-Rahmenwerk gliedert Inhalt und Aufbau eines IKS in Komponenten, deren Zusammenwirken gewährleisten soll, dass die Ziele des IKS erreicht werden. 2004 veröffentlichte COSO ein weiteres Rahmenwerk „COSO II“, das Enterprise Risk Management – Integrated Framework. COSO II schliesst das ursprüngliche Konzept ein und legt den Schwerpunkt noch stärker auf ein unternehmensweites Risikomanagement, das an den Unternehmenszielen ausgerichtet ist.

Die Komponenten des Rahmenkonzepts COSO tangieren zwei Dimensionen: In der ersten erstrecken sie sich über die verschiedenen Unternehmenseinheiten. In der zweiten wirken sie, je nach Zielsetzung, auf Aspekte der Strategieprozesse, der operativen Geschäftstätigkeit, der Berichterstattung und der Einhaltung von Vorschriften. Die wesentlichen Komponenten des Rahmenkonzepts sind:

- das Kontrollumfeld
- die Risikobeurteilung
- die Kontrollaktivitäten
- die Information und Kommunikation
- die Überwachung

Das Kontrollumfeld wird durch das Leitbild des Unternehmens und die individuellen Eigenschaften der Mitarbeiter bestimmt und setzt den Rahmen für das IKS. Auf der Ebene des Unternehmens spielen etwa der Führungsstil („tone at the top“) eine wesentliche Rolle sowie die Verhaltensregeln, die in einem Code of Ethics oder einem Code of Conduct festgehalten werden. Auf individueller Ebene ist das Kontrollumfeld geprägt durch die Integrität, die ethischen Wertvorstellungen und die fachliche Kompetenz der Mitarbeiter.

Jedes Unternehmen muss sich bewusst sein, welchen Risiken es ausgesetzt ist und wie es diese Risiken steuert. Als Mittel dazu wird oft die so genannte Risikobeurteilung des COSO-Rahmenkonzepts eingesetzt. Ausgangspunkt für eine effektive Risikobeurteilung sind stets die unternehmerischen Ziele. Sind die übergeordneten Ziele bekannt, müssen die Risiken systematisch erarbeitet und erfasst werden. Anschliessend werden die identifizierten Risiken bewertet. Je nach der Risikobereitschaft des Unternehmens wird dann festgelegt, welche Risiken durch Kontrollen minimiert werden sollen.

Kontrollaktivitäten stellen sicher, dass die Massnahmen, die in die Wege geleitet wurden, um die Risiken zu steuern und die Unternehmensziele zu erreichen, auch tatsächlich umgesetzt werden. Um die Wirksamkeit zu erhöhen, sollten sie möglichst direkt in die Geschäftsprozesse integriert werden. Je nach zeitlicher Wirkung einer Kontrolle kann das eine vorbeugende (präventive) oder aufdeckende (detektive) Wirkung haben. Präventive Kontrollen sind darauf gerichtet, Fehler bzw. unerwünschte Ereignisse zu verhindern. In diese Kategorie fallen Kompetenzregelungen oder auch Einschränkungen des Systemzugriffs in Form von Passwörtern. Detektive Kontrollen sind etwa Einhalte- und Abstimmkontrollen im Nachhinein und decken Fehler auf.

Allein mit organisatorischen Massnahmen lassen sich schon wesentliche Voraussetzungen für ein wirksames IKS schaffen. Beispiele hierfür sind eine angemessene Trennung der Funktionen oder die Vorgabe eines Genehmigungsprozesses. Wirksamkeit, Nachvollziehbarkeit und Effizienz des IKS hängen im Wesentlichen ab von der ausgewogenen Mischung der verschiedenen Kontrollaktivitäten. Ein angemessenes Verhältnis von präventiven und detektiven Kontrollen kann die verschiedenen Kontrollziele besser abdecken als Massnahmen, die nur darauf ausgerichtet sind, Fehler aufzudecken. Übergeordnete Kontrollen seitens des Managements haben einen grossen Wirkungsradius und erhöhen allgemein das Kontrollbewusstsein im Unternehmen.

Die im Rahmenkonzept geforderten Wege der Information und Kommunikation stellen sicher, dass die Mitarbeiter über jene Informationen verfügen, die sie benötigen, um die erforderlichen Kontrollen auszuführen. Abschliessend sei angemerkt: Ein IKS ist nur dann wirksam, wenn die Kontrollmassnahmen auch auf Dauer zuverlässig funktionieren. Deshalb sollte das gesamte IKS einer laufenden Überwachung unterliegen, sowohl um die Einhaltung der definierten Prozesse und Kontrollen zu garantieren als auch um gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen, sobald sich das Umfeld ändert.

Der Ton macht die Musik

Das Vorleben guter Werte und Tugenden („tone at the top“) umfasst auch die Disziplin der einzelnen Mitarbeiter, sich an Vorgaben für Abläufe und Kontrollen zu halten. Dazu gehört, dass Verstösse dagegen konsequent geahndet werden, damit Mitarbeiter nicht den Eindruck gewinnen, der Zweck heilige die Mittel, d.h. zur Erreichung von Unternehmenszielen würden beispielsweise unethische Verhaltensweisen geduldet. Gerade in China ist der hohe Stellenwert eines persönlichen Beziehungsgeflechts („Guanxi“) oft ein Indikator für eine möglicherweise bedenkliche Setzung von Prioritäten bei Mitarbeitern. Mit anderen Worten: Innerhalb eines Unternehmens, aber auch im Umgang mit Geschäftspartnern und Behörden, persönlichen Gefälligkeiten den

Vorzug zu geben vor den vereinbarten Vorschriften. Sicherlich sind Beziehungen in China wie im Westen wichtig für den Geschäftserfolg, aber sie sollten nicht das allein bestimmende Kriterium des geschäftlichen Handelns sein.

Das richtige ERP erleichtert die Kontrolle

Mit einem Enterprise-Resource-Planning-(ERP-)System werden die finanziell relevanten Prozesse in der gesamten Wertschöpfungskette des Unternehmens EDV-gestützt abgewickelt. Regelmässig ist es auch die informationstechnische Grundlage für ein IKS. Durch die entsprechende Konfiguration des ERP-Systems lassen sich Prozesse und Kontrollen nach den individuellen Anforderungen eines Unternehmens gestalten und die Wirksamkeit eines IKS unterstützen. So können etwa Musseingabefelder, automatische Plausibilitätsprüfungen mit Fehlerreports und Workflow-Vorgaben die Einhaltung von Vorgaben gewährleisten.

Dabei ist zu beobachten, dass gereifte ERP-Systeme, die alle Unternehmensbereiche umfassen (darunter Planung, Steuerung und Kontrolle der Material-, Informations- und Zahlungsflüsse im Unternehmen), in China noch nicht weit verbreitet sind. – Die Konsequenz: Abweichungen von geplanten internen Abläufen können regelmässig auftauchen, ohne dass Fehler gemeldet werden. Denn ohne eine unternehmensweite, automatisierte Vernetzung der Kontrollen müssen einzelne Massnahmen individuell und manuell definiert werden. Ein nicht gerade leichtes Unterfangen, bedenkt man die Hierarchie- und Zuständigkeitsstrukturen in chinesischen Unternehmen. Im unternehmerischen Alltag lässt sich dann auch tatsächlich vielfach beobachten, dass Kontrollmassnahmen nicht in der erforderlichen Schärfe durchgeführt werden und Interne Kontrollsysteme schwächer ausgeprägt sind als in der Schweiz. Die Gründe dafür liegen allerdings sicher nicht allein im mangelnden Einsatz von gereiften ERP-Systemen.

Kontrolle als Bestandteil traditioneller chinesischer Kultur

Die chinesische Wirtschaft war in den letzten Jahrzehnten durch eine staatlich gelenkte Planwirtschaft geprägt. Faktoren wie Gewinnstreben, persönliche Vermögenssicherung und Effizienzstreben waren im gesellschaftlichen Wertesystem weniger deutlich verankert als in der westlichen Welt.

Agrarwirtschaft und Produkte, die von der Ausrüstungsindustrie hervorgebracht wurden, bedingten eine geringe Arbeitsteilung und Spezialisierung, sodass interne Arbeitsabläufe einfach gestaltet werden konnten. Ein Umstand, der durch eine geringe Verflechtung mit der Weltwirtschaft in Zeiten der Planwirtschaft noch verstärkt wurde. Die Einsicht in die Notwendigkeit von Kontrollen, die Trennung der Funktionen und damit eine Kultur von „Checks and

Balances“ waren kaum vorhanden. Hierauf mögen auch die politischen Rahmenbedingungen und die Prägung durch die konfuzianische Weltanschauung einen massgeblichen Einfluss gehabt haben, denn beides erschwerte über lange Zeit das Äussern von Kritik und die Entfaltung von privater und wirtschaftlicher Entwicklung.

Im Folgenden werden einige China-typische Schwächen exemplarisch hervorgehoben und durch Fälle aus der Praxis illustriert.

Geschäftsbeziehungen beruhen in China oft auf einem mehr oder weniger festen persönlichen Netzwerk. Nicht selten führen verwandtschaftliche oder freundschaftliche Beziehungen zwischen Mitarbeitern der Einkaufsabteilung und den Lieferanten etwa zum Abschluss von Einkaufskonditionen, die für das Unternehmen ungünstig sind, oder dazu, dass Güter unter Listenpreis verkauft werden. Eine regelmässige Rotation von Zuständigkeiten innerhalb der Einkaufs- und Verkaufsabteilung kann hier den Einfluss einer zu starken persönlichen Bindung verringern.

Aber nicht nur enge soziale Bindungen sind ein Anreiz, die Schwächen interner Kontrollen auszunutzen. In einem Fall hatte sich die Vertriebsorganisation des Unternehmens verselbstständigt und mit eigenen Verfahrensregeln ausgestattet. Danach mussten Kundenbarzahlungen gegenüber Vertriebsmitarbeitern zuerst auf deren Privatkonten eingezahlt werden, bevor eine periodische Abrechnung mit dem Unternehmen erfolgte. Die unternehmensinterne Revision konnte zwar die mangelhafte Gestaltung des Unternehmensprozesses und den damit verbundenen Missbrauch aufdecken, konnte ihn aber nicht mehr verhindern. Denn da es keine sachgerechte Dokumentation gab und Kontrollmassnahmen fehlten, war es dem Unternehmen nicht mehr möglich, zweifelsfrei nachzuvollziehen, ob die Geschäftsleitung den Verfahrensregelungen im Vorfeld zugestimmt hatte, beziehungsweise aufzudecken, weshalb ein grösserer Fehlbetrag bei den Einnahmen entstehen können. Dazu sollten Sie wissen: Dass Kunden in bar bezahlen, kommt aufgrund eines noch nicht voll entwickelten Bankenwesens in China wesentlich häufiger vor als in der Schweiz. Getreu der Erkenntnis: Je liquider Geld ist, desto öfter kommt es zu Veruntreuungen.

Auch im Personalwesen kommen häufig Kontrollschwächen vor. Nicht selten ermöglicht eine unzureichende Konfiguration interner Kontrollen falsche beziehungsweise nicht autorisierte Informationen in den Personalstammdaten. Sind etwa keine Genehmigungsprozesse und Kontrollschritte zur Stammdatenänderung definiert, können im Extremfall unbemerkt fiktive Mitarbeiter in der Personalbuchhaltung angelegt werden, die zu realen Gehaltszahlungen führen und nicht genehmigte Lohnerhöhungen verdecken. Aber es muss nicht immer Vorsatz unterstellt werden. Oft genügt der Faktor Mensch, um aus einem

einfachen Zahlendreher in der autorisierten Gehaltsabrechnung eine ungerechtfertigte Zahlung zu machen. Beide Fälle verhindert eine prozessintegrierte Kontrolle. Gerade die Personalabrechnung kann dabei grundsätzlich weitgehend automatisch abgewickelt werden mit eingebauten Prüfprozeduren. Tatsächlich sind in China aber auch in diesem Bereich Excel-Rechnungen üblich, was hochgradig fehleranfällig ist und viele Möglichkeiten bietet, Daten zu manipulieren.

In der Regel werden bei Unternehmen bereits im Wareneingangsbereich die eingehenden Materialien und Waren mengenmässig erfasst. Das Ergebnis der Erfassung wird dann im ERP-System als Eingangsmeldung vermerkt und mit der bestellten und den auf den Begleitpapieren angegebenen Mengen verglichen. Im Anschluss erfolgt dann die Erfassung im Bestandsführungssystem. Wird einer dieser Schritte nicht eingehalten oder durch prozessintegrierte Kontrollmassnahmen nicht begleitet, kann das weitreichende Konsequenzen haben: Im Falle eines produzierenden Unternehmens wurden beispielsweise regelmässig Lieferungen von Gütern angenommen, die im ERP-System entweder mangels einer autorisierten Bestellung oder abweichender Bestellscheine nicht in gleicher Höhe erfasst werden konnten.

Da das Unternehmen des Weiteren über keine klaren Regelungen für den Umgang mit Differenzmengen im ERP-System verfügte, konnten diese Bestände nur ausserhalb der Buchführung erfasst werden. Der fehlende Ausweis in der Finanzberichterstattung barg dabei noch das geringste Risiko. Weit mehr ins Gewicht fiel, dass Diebstahl und nicht registrierter Schwund begünstigt wurden.

Nicht jede Schwäche im IKS muss allerdings zwangsläufig zu dolosen Handlungen führen. Manchmal können aber Nachlässigkeiten und unbeabsichtigte Fehler unbemerkt zu Falschdarstellungen in der Finanzberichterstattung führen. So lassen sich in chinesischen Unternehmen nicht selten folgende Situationen vorfinden:

- Innerhalb des Bilanzpostens „Anlagen im Bau“ werden Anlagegegenstände ausgewiesen, obwohl sie bereits längst in Betrieb genommen wurden.
- Innerhalb eines nicht personengebundenen Zwischenkontos der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden Einkäufe ausgewiesen, obwohl die entsprechende Verbindlichkeit schon längst beglichen wurde.
- Sicherungseinbehalte (Lieferanten- und Kundenseite) werden fehlerhaft bilanziert, da diese nach überkommener chinesischer Bilanzierungspraxis erst bei Zahlung und nach Ablauf der Garantiefrist gebucht werden.

Auch wenn es sich bei den aufgeführten Beispielen um keine abschliessende Darstellung möglicher Fehlerquellen handelt, zeigen sie doch deutlich: Unternehmen sind in China gut beraten, sich intensiv mit ihren Risiken und ihrem Kontroll-

umfeld zu befassen. Und falls Ihnen bei vorgeschlagenen Verbesserungen entgegengehalten wird, die bestehende Praxis sei „in China so üblich“, sollte gerade das ein Grund für Sie sein, wirksamere Kontrollmassnahmen ein- und durchzuführen. Ausserdem ist es, wie manche Unternehmen leider erst im Nachhinein erkannten, immer günstiger, vorbeugend Massnahmen zu ergreifen, als später mühsam den Schaden zu begrenzen.

Kriterien für den Erfolg eines IKS in China

Unabhängig davon, ob sich ein Unternehmen in einem frühen Stadium seiner wirtschaftlichen Betätigung in China befindet oder schon seit geraumer Zeit aktiv ist, zeichnet sich die Qualität eines IKS, also seine Wirksamkeit, Nachvollziehbarkeit und Effizienz, durch einen kontinuierlichen Evaluierungs- und Verbesserungsprozess aus. Unternehmen sollten sich dabei die folgenden Fragen stellen:

- Sind Akzeptanz und Verbindlichkeit des IKS durch die lokalen Leitungs- und Aufsichtsorgane gewährleistet? Der „tone at the top“ kann sicherlich durch einen länderübergreifenden Austausch von Führungskräften positiv beeinflusst werden.
- Sind die Anforderungen an ein IKS klar definiert? Einheitliche Grundsätze für einen Konzern können hier ein probates Mittel sein, jedoch müssen sie die lokalen Gegebenheiten angemessen berücksichtigen.
- Sind hinreichende Ressourcen verfügbar? Die Verbesserung und der systematische Aufbau eines IKS benötigen oft einen hohen Einsatz von Ressourcen. Der Einsatz von Entsandten kann hier ein geeignetes Mittel sein, das chinesische Unternehmen zu entlasten.
- Ist das IKS-Know-how überhaupt vorhanden? Die betrauten Mitarbeiter zu schulen ist ein zentrales Element zur Sicherstellung eines wirksamen IKS und sollte nicht vernachlässigt werden.

Sie sehen: Ein IKS kann nur den gewünschten Nutzen erbringen, wenn es auf das einzelne Unternehmen und sein Risikoprofil zugeschnitten ist. Der Nutzen ergibt sich letztlich aus der Abwägung von Risiken und Kosten. Ziel dabei muss jedoch sein, die Risiken auf ein für das Unternehmen tragbares Niveau zu reduzieren. Denn ebenso wie in der Schweiz lassen sich auch in China Risiken nicht vollständig beseitigen, ihnen lässt sich aber sinnvoll begegnen.

Gesetzliche Vorschriften an die Einrichtung und Gestaltung eines IKS, wie sie in der Schweiz bestehen, gibt es zurzeit nur für börsennotierte chinesische Unternehmen, die allerdings auch erst ab 2011 gelten. Schweizer Unternehmen sind daher gut beraten, selbst aktiv zu werden und ihre chinesischen Konzerngesellschaften darauf hin zu untersuchen, ob deren IKS angemessen und wirksam aufgebaut ist. Beachten Sie in diesem Zusammenhang: Das Obligationsrecht in der Schweiz fordert ein existierendes IKS (Art. 728(a) OR) sowie die

Durchführung einer Risikobeurteilung (Art. 663(b) OR). Diese Anforderungen machen nicht an den Schweizer Landesgrenzen halt und schliessen alle wesentlichen Unternehmensbereiche ein. Mit Unterstützung der Konzernleitung muss der Schweizer Verwaltungsrat sicherstellen, dass sämtliche signifikanten Risiken im Konzern identifiziert und Massnahmen ergriffen werden.

Ihre Ansprechpartner freuen sich über Ihre Anfrage.

Jens-Peter Otto

Tel.: +86 21 2323-3350

jens-peter.x.otto@cn.pwc.com

Richard J. Thomas

Tel.: +41 58 792-2782

richard.j.thomas@ch.pwc.com

Pensionspläne als strategisches Mittel, um sich von den Wettbewerbern abzuheben

Der chinesische Arbeitsmarkt ist für seine hohe Dynamik bekannt. Ein eklatanter Mangel an qualifizierten Fach- und Führungskräften ist seit mehreren Jahren zu verzeichnen. Angesichts hoher Fluktuationsraten und einer sich immer höher windenden Gehaltsspirale suchen multinationale Unternehmen nach Wegen, Talente langfristig an sich zu binden. Vor diesem Hintergrund sind die Vorreiter unter den Unternehmen immer stärker daran interessiert, betriebliche Pensionspläne zu nutzen, um Personal zu gewinnen und zu halten. Zwar sind betriebliche Pensionsleistungen, die zusätzlich zum Gehalt gewährt werden, nichts grundsätzlich Neues in China, aber mehrere Faktoren machen diese Form der Altersvorsorge in den letzten Jahren zunehmend beliebt bei chinesischen Arbeitnehmern. – Der aktuelle Beitrag stellt das Konzept „Enterprise Annuities“ vor und zeigt auf, worauf Unternehmen achten sollten.

Das staatliche Rentensystem

China, die bevölkerungsreichste Nation der Erde, ist gleichzeitig das Land, in dem die Bevölkerung am schnellsten altert. Dem World Economic Forum zufolge wird es im Jahr 2030 mehr als 380 Millionen chinesische Rentnerinnen und Rentner geben. Das Verhältnis der alten chinesischen Staatsbürger zum Rest der Bevölkerung läge dann bei nahezu eins zu vier.

An dieser Entwicklung beteiligt sind eine Reihe von Faktoren: Dazu gehören die chinesische „Ein-Kind-Politik“, ein niedriges tatsächliches Renteneintrittsalter, eine der höchsten durchschnittlichen Lebenserwartungen unter den Staaten mit niedrigen Durchschnittseinkommen, Anzeichen wiederkehrender Inflation, ein akuter Anstieg der Kosten der medizinischen Versorgung und grosse finanzielle Altlasten. Das alles sind Faktoren, die als weitere Restriktionen auf Chinas Umlage-Rentensystem („pay as you go“) wirken, in dem die Verpflichtungen nicht mit Vermögenswerten gedeckt sind und Pensionszahlungen aus laufenden Einzahlungen geleistet werden. Eines ist der jungen Generation Chinas in den letzten anderthalb Jahrzehnten bewusst geworden, und zwar trotz verschiedener Versuche, das staatliche System zu reformieren, die in der Einrichtung von Sicherheitsreserven auf zentraler Ebene resultierten: Sie kann sich nicht ausschliesslich auf die Regierung verlassen, sondern muss selbst Rücklagen aufbauen.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- warum betriebliche Pensionspläne in China in den letzten Jahren immer beliebter geworden sind.
- weshalb ausländische Unternehmen gut beraten sind, sich intensiv mit dem Thema zu befassen.
- wodurch sich Enterprise Annuities von leistungsorientierten Pensionsplänen unterscheiden.

Die familiäre Unterstützung im Alter

Welche grosse Bedeutung dem Respekt gegenüber den eigenen Eltern in China zugemessen wird, kann nicht stark genug betont werden. Das gilt besonders im Ruhestand. In vielen Haushalten unterstützen junge Chinesen mit ihrem Einkommen mehrere Generationen. Dass ihre Eltern einmal in einem Altersheim leben, wie sie in der Schweiz seit Jahrzehnten bestehen, können sich die meisten Chinesen nicht vorstellen und sie würden es als persönliches Versagen auffassen, könnten sie nicht selber für ihre Eltern im Alter sorgen.

Da die familiären Bindungen allerdings auch in China schwächer werden, glaubt diese Generation zunehmend, dass ihre eigenen Kinder nicht mehr das Gleiche für sie tun werden. Die meisten jungen Menschen möchten ausserdem ihren Kindern im Alter auch nicht finanziell zur Last fallen.

Weiterhin können die Einkommenserwerber in Chinas normativem Familiensystem oftmals nicht unabhängig über die Verwendung der finanziellen Mittel entscheiden. Stattdessen unterliegen Entscheidungen über Ausgaben dem kollektiven Entscheidungsprozess im Haushalt. So entscheidet beispielsweise über den Kauf eines Autos, einer Wohnung oder die Investition in eine Finanzanlage der Erwerbstätige zumeist nicht allein. Infolgedessen ist es den heute jungen Arbeitnehmern nur schwer möglich, ausreichende Mittel für den eigenen Ruhestand beiseite zu legen. Angesichts dieser Umstände begrüssen sie jegliche Form der aufgeschobenen Vergütungszahlung, die ihr Einkommen bereits vor der Auszahlung mindert.

Die staatliche Geburtenkontrolle führt jedoch dazu, dass das zahlenmässige Verhältnis von Kindern zu versorgungsbedürftigen Alten unausgewogen geworden ist und künftig noch ungünstiger werden wird, sodass dem System der familiären Altersunterstützung Grenzen gesetzt sind. Auch dieser Umstand wird zu einem allmählichen Umdenken führen.

Die Folgen des chinesischen Systems der „Eisernen Reisschüssel“

Es sind allerdings nicht nur die Bedürfnisse der Arbeitnehmer, welche die Aufmerksamkeit der ausländischen Unternehmen auf die betriebliche Altersversorgung lenken. Sie müssen ebenfalls auf den Wettbewerbsdruck durch einheimische Unternehmen reagieren. Nach der Tradition der „Eisernen Reisschüssel“, die eine soziale Absicherung „von der Wiege bis zur Bahre“ inklusive garantiertem Rentenanspruch vorsah, legten staatliche Unternehmen üblicherweise grossen Wert darauf, ihren Mitarbeitern vollumfängliche Pensionsleistungen zukommen zu lassen. Darüber hinaus konnten sie in den letzten Jahren die direkten Gehaltsbestandteile weiter an das Niveau der ausländischen Unternehmen in China anpassen. Umfragen zufolge verringern sich die Unterschiede in der Bezahlung kontinuierlich. Deshalb gewinnen die staatlichen Unternehmen durch ihre Stärke bei der Altersversorgung zunehmend an Attraktivität im Wettbewerb um Arbeitskräfte.

Altersrenten als Spiegelbild der Unternehmenskultur

Viele internationale Unternehmen sehen in zusätzlichen Pensionsleistungen zudem einen integralen Bestandteil ihrer Unternehmenskultur, die sie über die gesamte Organisation hinweg einheitlich etablieren wollen. So pflegen die Firmen etwa oftmals Unternehmenswerte, die Aspekte der sozialen Verantwortung umfassen. Eine betriebliche Altersversorgung kann in diesem Zusammenhang als effektives Mittel gelten, solche Werte mit Leben zu füllen und die sozialen Prinzipien des Unternehmens im eigenen Personalwesen umzusetzen. Neben der Angleichung an den international üblichen Standard bietet die betriebliche Altersversorgung langfristig ausgelegtes Differenzierungspotenzial im Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt. Die Unternehmenskultur hat heutzutage oberste Priorität für die Rekrutierung von Personal, da sie eine der wenigen nicht monetären Entlohnungsbestandteile ist – wenn nicht sogar der einzige –, der Arbeitnehmer an das Unternehmen bindet, wenn andere Unternehmen höhere Gehälter bieten. Überdies gehört die Firmenkultur zu den wenigen Dingen, die nur schwer von den Wettbewerbern kopiert werden können.

Betriebliche Pensionspläne in China

Ausländische Unternehmen, die eine zusätzliche Altersversorgung in ihren chinesischen Tochterunternehmen einführen wollen, haben verschiedene Alternativen. Eine Möglichkeit sind betriebliche Pensionspläne (Enterprise Annuities), deren Funktion es ist, das staatliche Rentensystem zu ergänzen. Ähnlich wie die Vorsorgesparpläne in den USA (bekannt unter dem Namen 401[k], nach dem entsprechenden Kapitel des Steuergesetzes) beruhen sie auf

einem freiwilligen Pensionsplan. Dieser Plan basiert auf dem Anstellungsverhältnis, wird privat abgewickelt und sieht festgelegte Einzahlungen vor, zu denen sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer Beiträge leisten. Die Beiträge des Arbeitgebers können dabei bis zu einem durchschnittlichen Monatsgehalt des Vorjahrs betragen, während die Gesamtbeiträge von Arbeitnehmer und Arbeitgeber das Doppelte dieser Summe nicht übersteigen dürfen. Die Arbeitgeber können ihre Gesamtbeiträge dabei individuellen Konten zuordnen – abhängig von Kriterien wie Dauer der Betriebszugehörigkeit, Position sowie persönliche Leistung des Arbeitnehmers. Die periodische Zuteilung erwirtschafteter Erträge basiert auf den tatsächlich erzielten Renditen der Vermögenswerte.

Auszahlungen erfolgen in der Regel nicht vor Erreichen des gesetzlichen Renteneintrittsalters (60 Jahre bei Männern, 55 Jahre bei Frauen, die nicht körperlich arbeiten, und 50 Jahre bei Frauen, die körperlich arbeiten) und können im Rahmen einer Einmalzahlung oder in monatlichen Raten erfolgen. Eine Auszahlung vor dem Erreichen des Ruhestands ist in China nur im Todesfall oder bei Auswanderung in ein anderes Land erlaubt. Im Falle eines Arbeitsplatzwechsels können bereits angesparte Beträge mitgenommen werden, sofern der neue Arbeitgeber ebenfalls Leistungen in Form eines betrieblichen Pensionsplans anbietet. Ist beim neuen Arbeitgeber kein entsprechendes System vorhanden, stellen bereits angesammelte Beiträge ausgeschiedener Mitarbeiter eine unverfallbare Anwartschaft dar.

Die Regelungen zu den betrieblichen Pensionsplänen darf man sich nicht als ein Gesetzeswerk vorstellen, sondern eher als Konglomerat verschiedener Einzelbestimmungen, die zusätzlich auch noch mehrfach geändert wurden. So sollen beispielsweise die derzeitigen Investitionsgrenzen für die Pensionsfonds flexibilisiert werden. Zurzeit bestehen folgende Limits:

- 20 Prozent Minimum in flüssigen Mitteln
- 20 Prozent Minimum und 50 Prozent Maximum in festverzinslichen Wertpapieren
- 20 Prozent Maximum in Aktien
- insgesamt maximal 30 Prozent in Eigenkapitalinstrumente inklusive Aktien und Aktienfonds

Der Anteil der Aktien kann künftig auf bis zu 30 Prozent aufgestockt werden und festverzinsliche Wertpapiere können bis zu 95 Prozent des Anlageportfolios ausmachen. Im Gegenzug wird der Minimalanteil der flüssigen Mittel auf fünf Prozent gesenkt. Die Verschiebung dieser Grenzen könnte durchaus Auswirkungen auf den Aktienmarkt in China haben. Der Pensionsfonds muss von einem Gremium verwaltet werden, das vom Unternehmen unabhängig ist, und eine entsprechende Genehmigung haben. Vor allem Banken und Versicherungen, aber auch Vermögensverwaltungsgesellschaften haben sich auf Enterprise Annuities spezialisiert.

Betriebliche Pensionspläne werden in den letzten Jahren immer öfter angeboten. So stieg die Gesamtgrösse der entsprechenden Fonds in den Jahren 2006 bis 2009 jährlich um etwa sieben Milliarden Franken, während das Wachstum in den Jahren 1991 bis 2005 noch bei durchschnittlich etwa 0,7 Milliarden Franken pro Jahr gelegen hatte. Trotz dieses starken Anstiegs blieb das Wachstum der betrieblichen Pensionspläne hinter den Erwartungen zurück. Mit einer Gesamtgrösse der Fonds von circa 38 Milliarden Franken am Ende des Jahres 2009 war man weit von der früheren Prognose entfernt: Ursprünglich erwartet worden war ein Anstieg auf 70 bis 140 Milliarden Franken im Jahr 2010.

Die Gründe für diese Entwicklung sind einerseits im Konjunkturabschwung während der Finanzkrise zu suchen und andererseits in der Steuerpolitik der Volksrepublik China. Zusätzlich beobachtet die chinesische Regierung die staatlichen Unternehmen aktuell aufgrund zunehmender Kritik am Gehaltsgefälle zwischen staatlichen und privaten Unternehmen sehr genau. Das führte bei den staatlichen Unternehmen, die der Hauptträger betrieblicher Pensionspläne sind, zu Restriktionen in der betrieblichen Altersvorsorge.

Die steuerliche Behandlung der Arbeitgeber- und -nehmerbeiträge war bis vor kurzer Zeit nicht auf nationaler Ebene geregelt, sondern fiel in den Zuständigkeitsbereich der einzelnen Provinzen. Im Jahr 2009 erliess der Gesetzgeber schliesslich zwei wichtige Vorgaben für die steuerliche Behandlung der betrieblichen Pensionspläne. Zum einen wurde die steuerliche Abzugsfähigkeit der Arbeitgeberbeiträge im Rahmen der Körperschaftsteuerermittlung auf fünf Prozent des gesamten Personalaufwands China-weit vereinheitlicht. Zum anderen wurde klargestellt: Die Arbeitnehmerbeiträge dürfen bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens der Mitarbeiter nicht abgezogen werden. Weiterhin unterliegen die Beitragszahlungen der Unternehmen der Einkommensteuer des Mitarbeiters zum Zeitpunkt der Beitragszahlung. Aus Sicht der Arbeitnehmer fördern die neuen Steuergesetze damit weiterhin die betriebliche Altersversorgung nicht ausreichend.

Ein weiterer Faktor für den gebremsten Anstieg ist die anhaltende Welle der Restrukturierungen, die aus staatlichen börsennotierte Unternehmen macht. Die Anwendung der neuen chinesischen Rechnungslegungsstandards verlangt den Ausweis von Rückstellungen für leistungsorientierte Pensionspläne für Arbeitnehmer. Die grossen Staatsunternehmen bieten traditionell leistungsorientierte Pensionspläne an. Um ihre Bilanz zu entlasten, wandeln die Unternehmen diese Pensionspläne in Enterprise Annuities um, die als beitragsorientierte Pensionspläne keine Rückstellungspflicht der Pensionszusagen auslösen.

Angebote der Versicherungswirtschaft

Eine Alternative zu den betrieblichen Pensionsplänen bieten Versicherungsverträge. Mit Unterstützung der China Insurance Regulatory Commission (CIRC) betreibt die Versicherungswirtschaft ein umfassendes Marketing flexibler und innovativer Produkte, teilweise auch in Form von leistungsorientierten Pensionszusagen. Tatsächlich waren die Versicherungsunternehmen einer der Hauptanbieter ergänzender Rentenprodukte, indem sie gewerbliche Gruppenversicherungsverträge (Commercial Group Insurance Policies) entwickelten. Häufig werden allgemeine Lebensversicherungen mit flexiblen Versicherungsprämien, die in einem Anlagedepot angesammelt werden, beworben, da sie eine etwas höhere Rendite als die traditionellen Lebensversicherungsprodukte versprechen. Ähnlich wurden auch fondsgebundene Versicherungsverträge mit vielen Optionen zur Anlage der Beiträge angepriesen.

Pensionsrückstellungen ohne Planvermögen

Nach Ansicht einiger Arbeitgeber haben sowohl betriebliche Ansparpläne als auch Versicherungsverträge derzeit zu viele Nachteile. Diese Unternehmen bilden in der Regel Pensionsrückstellungen, ohne gleichzeitig Planvermögen aufzubauen, um die zukünftigen Verpflichtungen bilanziell abzubilden. Oft spielt dabei der Gedanke mit, die Rückstellungen später, sobald das vorteilhaft erscheint, in Enterprise Annuities umzuwandeln. Bedenken solcher Art verzögern natürlich die Verbreitung der Vorsorgepläne.

Fazit

Die derzeitige Generation junger Chinesen sieht einem Ausscheiden aus dem Arbeitsleben entgegen, das mit vielen Unsicherheiten behaftet ist. Diese Chinesen werden in der Zukunft vorwiegend auf ihre eigenen beruflich verdienten oder persönlichen Ersparnisse angewiesen sein und sich weniger auf Sozialleistungen des Staates verlassen können. Es zeichnet sich auch in China ein Anstieg der Kosten für die medizinische Versorgung ab, der die Sozialsysteme künftig belasten wird. Um den sich verändernden chinesischen Bedürfnissen gerecht werden zu können, bemühen sich internationale Unternehmen, verstärkt Pensionsleistungen in das Portfolio der Vergütungskomponenten aufzunehmen. Dadurch können Arbeitgeber nicht nur dem Bedarf an Renteneinkommen entsprechen, sondern auch ihrer Unternehmenskultur, der Fürsorge für ihre Mitarbeiter, besser Ausdruck verleihen und somit Arbeitskräfte auf einem hart umkämpften Arbeitsmarkt anziehen und binden.

Die Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung gerät in China allerdings schnell zu einem komplexen Unterfangen, das in grossen Teilen von der Weiterentwicklung einer entsprechenden Rechtssicherheit abhängt sowie auf

staatliche Förderung angewiesen ist. Was in diesem Zusammenhang gerade zum Handeln auffordert, ist zumindest das Ziel des zwölften Fünfjahresplans, der im März vom Volkskongress verabschiedet wurde: Das Wirtschaftswachstum soll sozialer gestaltet, die sozialen Sicherungssysteme sollen ausgebaut werden. Arbeitgeber tun gut daran, die aktuellen Entwicklungen zu verfolgen und rechtzeitig zu agieren.

Ihre Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin freuen sich über Ihre Anfrage.

Stefan Schmid

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

Grace Jiang

Tel.: +86 21 2323-3576
grace.jiang@cn.pwc.com

Jens-Peter Otto

Tel.: +86 21 2323-3350
jens-peter.x.otto@cn.pwc.com

Steuervergünstigungen für Technologieunternehmen in China

Statistische Auswertungen der chinesischen Regierung zeigen: Die chinesische Softwareindustrie wuchs in den vergangenen fünf Jahren um durchschnittlich 28 Prozent im Jahr (2001 bis 2005 sogar um 45 Prozent). Zahlen des Ministeriums für Industrie und Informationstechnologie beziffern die Umsätze mit Software in China bis Ende des Jahres 2010 auf 203 Milliarden Dollar, was einer Umsatzsteigerung von 31 Prozent gegenüber 2009 entspricht. Dieser Trend soll sich fortsetzen. – Ein guter Anlass, den chinesischen Softwaremarkt einmal unter die steuerliche Lupe zu legen.

Steuervergünstigungen als grundsätzliches Instrument der Wirtschaftsförderung

Das seit dem 1. Januar 2008 einheitlich für chinesische wie ausländisch investierte Unternehmen geltende chinesische Unternehmenssteuerrecht hat eine Reihe von Steuervergünstigungen beseitigt, die bis dahin produzierenden, exportorientierten oder in bestimmten Wirtschaftszonen angesiedelten ausländisch investierten Unternehmen gewährt wurden. Die letzten dieser damals schon zugesagten Steuervorteile enden 2012 mit Ablauf der fünfjährigen Übergangsfrist. Gleichwohl setzt die chinesische Regierung Steuervergünstigungen auch weiterhin als Instrument ein, um die Wirtschafts- und Finanzpolitik des Landes zu regulieren und die Entwicklung bestimmter Industriesektoren zu fördern, die als förderungswürdig angesehen werden. Steuervergünstigungen werden dabei sowohl bei den Ertragsteuern wie bei den indirekten Steuern gewährt, was deshalb eine besondere Erwähnung verdient, weil das chinesische Umsatzsteuerrecht stark von der Besteuerungssystematik des Schweizer Mehrwertsteuersystems abweicht. Denn in vielen Sachverhalten sind nicht nur die Letztverbraucher mit Umsatzsteuer belastet, sondern auch die Unternehmen, zumindest teilweise. Charakter und Wirkungsmechanismus der Steuervergünstigungen bleiben auch unter den neueren Förderungszwecken weitgehend unverändert: Zu nennen wären hier auf mehrere Jahre befristete Steuerferien bei der Gewinnsteuer, halbierte Steuersätze, Freistellung bestimmter Einkünfte und Rückerstattung indirekter Steuern. Gleichzeitig lässt sich an den veränderten Förderungszwecken und -zielen die Evolution und gezielte Weiterentwicklung des chinesischen Wirtschaftssystems ablesen und somit ein Stück neuerer Wirtschaftsgeschichte.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche Rolle Steuervergünstigungen in Chinas Wirtschaftspolitik spielen.
- warum vor allem der Sektor Neu- und Hochtechnologie gefördert wird.
- wie ausländisch investierte Technologieunternehmen von den Steuergeschenken der chinesischen Regierung profitieren.

Standen ursprünglich China als Produktionsstandort und seine Rolle als „Werkbank der Welt“ im Vordergrund, hat die chinesische Führung nun erkannt: Eine Wirtschaftspolitik, welche die negativen Begleiterscheinungen des bisherigen Wachstums – darunter Umweltzerstörung, Überkapazitäten, Qualitätsprobleme, Anfälligkeit für Wirtschaftskrisen auf der Abnehmerseite für Waren im Westen – ausblendet, ist nicht nachhaltig und für China letzten Endes nicht zum Vorteil. Beijing weiss: Quantitatives muss durch qualitatives Wachstum abgelöst werden, soll der Lebensstandard weiter Bevölkerungskreise steigen und das allgemeine Wohlergehen der Bevölkerung gehoben werden. Darum bemüht sich die Regierung seit Jahren, die Innovationskraft des Landes zu stärken, Forschung und Entwicklung voranzutreiben und auch den Dienstleistungsbereich fortzuentwickeln. In den folgenden Abschnitten lesen Sie, welche steuerpolitischen Instrumente China gegenwärtig im Repertoire hat, um die in Gang gesetzten Entwicklungen zu unterstützen.

Steuervergünstigungen für Hochtechnologie

Derzeit existieren im Wesentlichen folgende Steuervergünstigungen, um die technologische Entwicklung Chinas zu fördern:

- ein verminderter Gewinnsteuersatz von 15 Prozent (Regelsteuersatz 25 Prozent) für Unternehmen, die zur Neu- oder Hochtechnologie gezählt werden
- ein erhöhter Betriebsausgabenabzug in Höhe von 150 Prozent für Ausgaben bei Forschung und Entwicklung („Super-Abzug“)
- ein verminderter Gewinnsteuersatz von 15 Prozent sowie eine Befreiung für Business Tax bei technologisch fortschrittlichen Dienstleistungsunternehmen, die einen Teil ihrer Gewinne aus bestimmten Dienstleistungen für ausländische Kunden erzielen (chinesische Outsourcing-Offensive)
- eine Ermässigung oder Befreiung von der Gewinnsteuer für Einkünfte aus qualifiziertem Technologietransfer
- zeitlich befristete Gewinnsteuer-„Ferien“ für Softwareunternehmen sowie Unternehmen der Halbleiterindustrie (Integrated Circuit, IC)

- erleichterte Erstattung von Vorsteuern aus Eingangsleistungen an Unternehmen aus dem Software- und IC-Bereich

Hintergrund: Anders als Europa und die Schweiz hat China keine einheitliche Umsatzbesteuerung von Lieferungen und sonstigen Leistungen und erstattet Vorsteuern aus Liefergeschäften nur bei entsprechenden Ausgangsumsätzen. Ein Unternehmen, das ausschliesslich der Business Tax unterworfenen Leistungen erbringt, bekam daher mangels umsatzsteuerpflichtiger Ausgangsumsätze grundsätzlich keine Vorsteuer aus umsatzsteuerpflichtigen Eingangslieferungen zurückerstattet.

Nachdem Ende des Jahres 2010 mehrere Regelungen über steuerliche Vergünstigungen ausliefen, hat der Staatsrat am 28. Januar 2011 ein neues Gesetz, Guofa [2011] 4, erlassen, nach dem verschiedene Steuervorteile für Software- und IC-Unternehmen erneuert oder ergänzt worden sind („Notice Issued by the State Council Announcing Policies to Further Encourage the Development of the Software and Integrated Circuit Industry“). Damit bekräftigt die chinesische Regierung ihre Absicht, auf der Wertschöpfungsleiter weiter nach oben zu klettern, indem sie die Entwicklung der Software- und Halbleiterindustrie in China mit grosszügigen Steuergeschenken fördert und ihr so einen Standortvorteil im Wettbewerb mit anderen Ländern zu verschaffen sucht. – Eine Übersicht bestätigter und neuer Steuervorteile im Technologiebereich (speziell Software und IC) geben Ihnen die folgenden beiden Abschnitte:

Bereits geltende und nunmehr bestätigte Steuervergünstigungen im Technologiebereich

- Umsatzsteuererstattung für Softwareunternehmen
- „2+3“-Gewinnsteuerferien (zwei Jahre [nämlich ab dem ersten Gewinnjahr] steuerbefreit, drei Jahre auf die Hälfte des anwendbaren Satzes ermässigt Steuerersatz)
- „5+5“-Steuerferien: Unternehmen, die schon seit mindestens 15 Jahren wirtschaftlich tätig sind, kommen in den Genuss einer fünfjährigen Befreiung von der Gewinnsteuer ab dem ersten gewinnträchtigen Wirtschaftsjahr. Vom sechsten bis einschliesslich zehnten Jahr wird nur die Hälfte des anwendbaren Satzes erhoben, das heisst entweder die Hälfte des Regelsteuersatzes von 25 Prozent (also 12,5) oder des auf 15 Prozent reduzierten Steuersatzes (also nur 7,5) bei Anerkennung als New-/High-Technology Enterprise oder als Technologically Advanced Service Enterprise.
- „2+3“-Gewinnsteuerferien für neu gegründete Software- und IC-Design-Unternehmen (Produkte < 0,8 Micrometer)

Neu eingeführte Steuervergünstigungen im Technologiebereich

- Business-Tax-Befreiung für qualifizierte Software- und IC-verbundene Dienstleistungen (etwa Entwicklung, Design oder Beratung)
- ermässigtter Gewinnsteuersatz für Schlüssel-IC-Unternehmen nach staatlichen Vorgaben
- Sonderregelungen wegen der fehlenden Möglichkeit, Vorsteuer mangels entsprechender Ausgangsumsätze, die unter die Umsatzsteuer fallen, erstattet zu bekommen oder auch nur auf entsprechende Ausgangsumsätze anrechnen zu können
- Gewinnsteuervorteile für qualifizierte Unternehmen in den Bereichen IC-Verpackungen, Tests, Herstellung von Schlüsselkomponenten, Herstellung spezialisierter IC-Maschinen und -Geräte

Das Rundschreiben (Circular) 4 ist damit ein weiterer Beleg für den Willen der chinesischen Regierung, die Software- und IC-Industrie nachhaltig zu fördern. Zusätzlich zu den bereits aufgezählten Steuervergünstigungen enthält das Gesetz eine Menge weiterer Vergünstigungen, etwa flexible Förderung in den Bereichen:

- Investitionen und Finanzierung
- Forschung und Entwicklung
- Ein- und Ausfuhr
- Personalwesen
- Schutz des geistigen Eigentums
- Marktentwicklung

Detaillierte Umsetzungsrichtlinien werden, so die Planung, die jeweils zuständigen Fachministerien und Behörden noch erlassen.

Mit Sicht auf die Steuervorteile ist positiv hervorzuheben: Sie sollen nicht wie früher üblich bereits von Beginn der Gründung einer neuen Gesellschaft gewährt werden, sondern erst ab dem ersten Wirtschaftsjahr, in dem Unternehmen Gewinne machen. Das erhöht den Wert der Regelung deutlich, da die Wirkung eines solchen Steuervorteils nicht durch Anlaufverluste in den ersten Jahren geschmälert wird. Die in Aussicht gestellten Steuervorteile werden mindestens bis Ende des Jahres 2017 gewährt. Nicht unerwähnt bleiben soll aber auch: Ein Unternehmen, das die Voraussetzungen für mehrere der gewinnsteuerlichen Vergünstigungen erfüllt, kann nur eine dieser Vergünstigungen für sich in Anspruch nehmen.

Besonderheit Technologietransfer

Nach Artikel 27 Absatz 4 des chinesischen Gewinnsteuergesetzes in Verbindung mit Artikel 90 der dazu ergangenen Ausführungsbestimmungen sind die ersten fünf Millionen Renminbi Gewinn von Unternehmen, die in China ansässig sind, nach dem Transfer von Technologie von der Gewinnsteuer befreit. Der Gewinn, der diese Grenze übersteigt, wird

nur mit der Hälfte des anwendbaren Gewinnsteuersatzes belegt. Im April 2009 erliess die höchste Steuerbehörde, die State Administration of Taxation (SAT), Circular Guoshuihan [2009] Nr. 212, das die Anwendungsvoraussetzungen, Verfahrensabläufe, Berechnungsmethoden und vieles mehr für Gewinne aus Technologietransfer näher erläuterte. Eine der genannten Voraussetzungen lautete: Der Technologietransfer musste den Bedingungen von SAT und Finanzministerium entsprechen. Erst kürzlich veröffentlichten jedoch SAT und Finanzministerium das gemeinsame Circular Guoshuifa [2010] Nr. 111, das den Anwendungsbereich näher eingrenzt. Circular 111 ist rückwirkend auf den 1. Januar 2008 anwendbar, ein Phänomen, das inzwischen der Normalfall geworden ist. Das Rundschreiben legt Folgendes fest:

Anwendungsbereich qualifizierter Technologietransfer

- Es gibt sechs Arten qualifizierten Technologietransfers:
 - Übertragung patentierter Technologie, also rechtlich abgesichertes, ausschliessliches Eigentum an einer Erfindung, einem Gebrauchsmuster oder Design
 - Übertragung des Urheberrechts an einer Software
 - Übertragung des Designs oder Urheberrechts eines integrierten Schaltkreises
 - neue Herstellungsverfahren
 - neue medizinische oder biologische Verfahren
 - andere Übertragungen nach Bestimmungen von Finanzministerium und SAT
- Technologietransfer bezieht sich auf die Übertragung des Eigentums oder eines mindestens fünfjährigen weltweiten exklusiven Lizenzrechts einer der zuvor aufgelisteten Technologien.

Umstände, bei denen die Befreiung oder Ermässigung der Gewinnsteuer nicht erlaubt ist

- Gewinne aus Technologietransfer, die in China steuerlich ansässige Unternehmen von direkt oder indirekt bei zu 100 Prozent kontrollierten verbundenen Unternehmen erzielen, fallen nicht unter die Gewinnsteuerbefreiung respektive -ermässigung.
- Gewinne aus der Übertragung von Technologie, das Ausfuhrverboten oder Beschränkungen unterliegt, sind ebenfalls von der Befreiung oder Ermässigung ausgeschlossen.

Fazit

Der Umstand, dass Circular 111 rückwirkend gilt, kann hier ausnahmsweise zugunsten des steuerzahlenden Unternehmens wirken: Unternehmen, die einen solchen Technologietransfer durchgeführt haben, sollten deshalb prüfen, ob sie nicht rückwirkend zu einer Anwendung der dort geschilderten Steuervergünstigungen berechtigt sind, die eine Änderung der Festsetzung des Gewinnsteuersatzes mit Wirkung für die Vergangenheit möglich machen könnte.

Wie schon bei der Vergabe des Gütesiegels für Neu- und Hochtechnologieunternehmen, die einem reduzierten Gewinnsteuersatz unterliegen, legte Beijing auch bei der neuerlichen Definition des qualifizierten Technologietransfers die Messlatte für steuerliche Zwecke sehr hoch. Ausländische Unternehmen werden in der Regel eher zögern, ihr Eigentum an einer modernen Technologie nach China zu übertragen, ebenso bei der Übertragung der weltweiten ausschliesslichen Nutzungsrechte auf eine chinesische Gesellschaft. Hinzu kommen die Unsicherheiten hinsichtlich der Übertragung von Technologie zwischen verbundenen Unternehmen, die Circular 111 letztlich nicht beseitigt hat. Ob diese Instrumente daher den Technologiestandort China tatsächlich fördern werden, bleibt abzuwarten.

Ihr Ansprechpartner freut sich über Ihre Anfrage.

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792 4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Advanced Pricing Agreements – aus der Sicht der chinesischen Finanzverwaltung

Am 30. Dezember 2010 veröffentlichte die chinesische Steuerverwaltung ihren ersten „China Advance Pricing Arrangement Annual Report“. Der Bericht enthält – neben der Beschreibung des Verfahrens – teilweise neue Statistiken und auch Stellungnahmen der chinesischen Steuerverwaltung zu ihrer Sicht und Strategie im Hinblick auf zukünftige Advanced Pricing Agreements. Der folgende Beitrag fasst die wichtigsten Themen des Reports für Sie zusammen und analysiert, was er über den Umgang Chinas mit Verrechnungspreisen aussagt.

Zwei Tage vor dem Jahresende legte die State Administration of Taxation (SAT) ihren ersten Bericht zum aktuellen Stand der chinesischen Advance Pricing Arrangements (verbindliche – meist zwischenstaatliche – Vorabzusagen über Verrechnungspreise zwischen verbundenen Unternehmen; auch Advance Pricing Agreements, APAs) mit Daten zum Jahr 2009 vor. Der „China Advance Pricing Arrangement Annual Report (2009)“ („APA-Jahresbericht“) enthält Stellungnahmen und Statistiken, von den viele zum ersten Mal veröffentlicht wurden.

APA-Jahresberichte sind auf der internationalen Ebene nichts Ungewöhnliches. Die USA veröffentlichen einen entsprechenden Report, ebenso Australien. Oft dienen sie dazu, die Öffentlichkeit über entsprechende Zusagen und Zugeständnisse der eigenen Behörden im Rahmen der APA – oft gegenüber grossen Unternehmen mit nicht unerheblichem Lobbypotenzial – zu informieren und somit eine effektive Kontrolle des Verwaltungshandelns zu ermöglichen. Die chinesische Steuerverwaltung ist dagegen weder für ihre übermässige Offenheit bekannt, noch müssen die chinesischen Behörden normalerweise eine wirksame öffentliche Kontrolle befürchten.

Vor diesem Hintergrund fällt ein weiterer spezieller Kundenservice besonders auf: Die SAT veröffentlichte den Bericht gleichzeitig auf Chinesisch und auf Englisch. Wer mit chinesischen Behörden zu tun hat, weiss: Der gesamte Verkehr verläuft normalerweise auf Chinesisch.

Aktualität der Verrechnungspreisproblematik in China

Wie Sie aus vorangegangenen Ausgaben des *pwc:china compass* wissen, richtet die chinesische Steuerverwaltung ihr Augenmerk verstärkt auf die Gestaltung von Verrechnungspreisen zwischen international verbundenen Unternehmen.

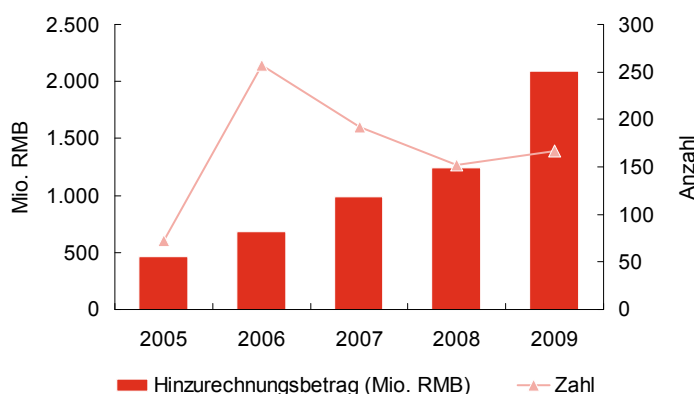
In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- wie die chinesische Steuerverwaltung grundsätzlich zu Vereinbarungen über Verrechnungspreise steht.
- wie die bisherige Praxis aussieht.
- was interessierte Unternehmen beachten sollten.

Die Regeln und Berichtspflichten wurden in den vergangenen Jahren systematisch ausgeweitet und dabei verschärft.

Diese Entwicklung findet ihren Niederschlag auch in den entsprechenden Zahlen zum Steueraufkommen (bitte beachten Sie Abbildung 1). Korrekturen an den Verrechnungspreisen sind demnach für die chinesischen Steuerbehörden eine der Quellen für zusätzliche Steuereinnahmen, die am schnellsten wachsen.

Abb. 1 Verrechnungspreisprüfungen durch Finanzbehörden in China: Häufigkeit und Ergebnisse



Gleichzeitig gibt es im chinesischen Steuerrecht derzeit ausserhalb des APA-Mechanismus keine der schweizerischen verbindlichen Auskunft oder Zusage entsprechende Möglichkeit, sich vorab zumindest einen bestimmten Grad an Gewissheit bezüglich der steuerlichen Beurteilung einer geplanten Transaktion (beispielsweise einer anvisierten Gewinnmarge) zu verschaffen. Die Brisanz der Korrekturen bei Verrechnungspreisen und die fehlende Möglichkeit nationaler Schutzmassnahmen sind sicherlich Gründe für die Popularität der APA in China.

Die chinesische Steuerverwaltung sieht in den APA dagegen einen Weg, missbräuchliche Steuergestaltungen zu verhindern. Der Informationsaustausch mit ausländischen Steuerbehörden eröffnet ihr die Möglichkeit, auf rein nationaler Ebene nicht verfügbare Informationen zu erhalten und gleichzeitig internationale Standards und Praktiken zu studieren. Darüber hinaus betrachtet die Finanzverwaltung

laut dem APA-Jahresbericht APAs als relativ kostengünstige Option der Steuerverwaltung, verglichen mit umfangreichen Aussenprüfungen und Untersuchungen.

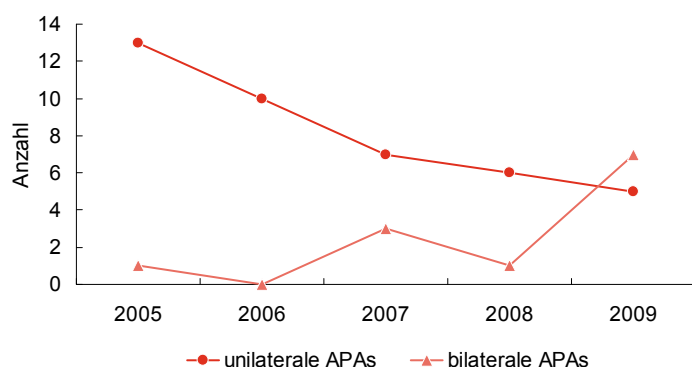
Zahlen und Fakten zu den chinesischen APAs

Chinas erstes APA wurde bereits 1998 geschlossen. Es handelte sich dabei um ein unilaterales Abkommen zwischen den chinesischen Steuerbehörden und einem Steuerpflichtigen. Der Begriff des unilateralen APA in China ist vom Konzept her vergleichbar mit einer verbindlichen Auskunft in der Schweiz, beschränkt sich in der Anwendbarkeit jedoch nur auf Verrechnungspreisfragen. Seither gab es verschiedene nationale und lokale Initiativen, oft auf Versuchsbasis.

Seit dem Jahre 2005 verlangt die SAT die zentrale Vorlage und Genehmigung von lokalen APA-Entwürfen. Der APA-Jahresbericht konzentriert sich daher auf den Zeitraum von 2005 bis 2009 (das gilt auch für alle nachfolgenden Statistiken).

Danach wurden von 2005 bis Ende 2009 insgesamt 53 chinesische APAs verabschiedet. Davon waren ein Grossteil unilaterale APAs, während nur zwölf APAs direkte bilaterale Vereinbarungen umfassten. Multilaterale APAs – also Vereinbarungen zwischen mehr als zwei Staaten – wurden nicht geschlossen. Wie Sie in Abbildung 2 sehen, nahm dabei die Zahl der unilateralen Abkommen im Zeitverlauf ab, während die Zahl der jährlich abgeschlossenen bilateralen APAs tendenziell zunahm und im Jahre 2009 erstmals die der unilateralen Vereinbarungen übertraf.

Abb. 2 Zahl der chinesischen APAs 2005–2009



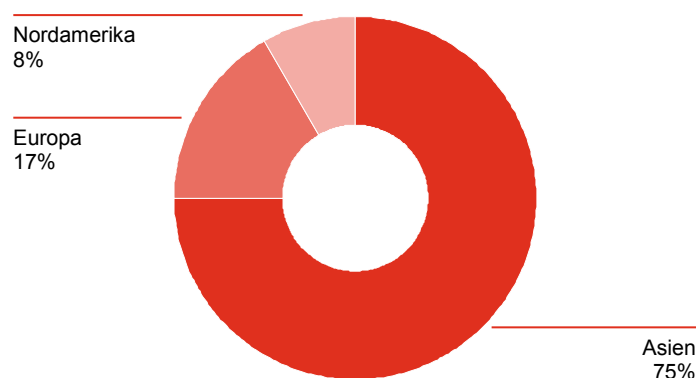
Diese Zahlen werden aller Voraussicht nach weiter steigen. Laut APA-Jahresbericht 2009 gab es zum 31. Dezember 2009 bereits 13 neu akzeptierte Anträge auf Abschluss eines bilateralen APA, weitere 25 befanden sich in der offiziellen Vorantragsphase (Pre-Acceptance Procedure).

Zum Vergleich der aktuelle Stand: Bis Ende 2010 wurden insgesamt 18 bilaterale APAs abgeschlossen (16 davon bereits

unterschrieben). PwC war Berater bei 14 dieser APAs – unter anderem beim ersten chinesisch-europäischen APA mit Dänemark.

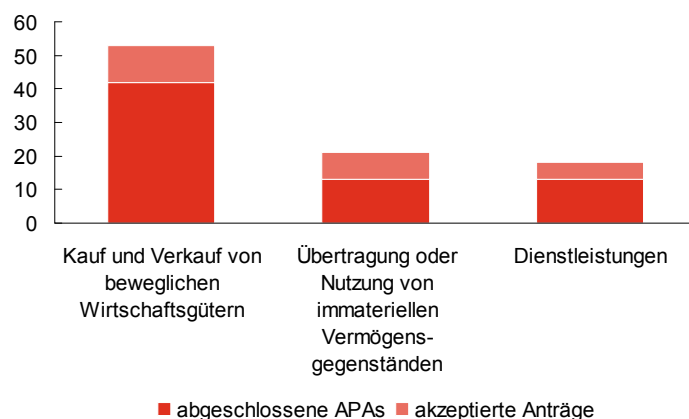
Bei der regionalen Verteilung der bilateralen APAs lag bisher ein klarer Schwerpunkt auf dem asiatischen Bereich, wie Sie in Abbildung 3 sehen. Allerdings stehen derzeit APAs mit Regionen, mit denen bisher noch keine Vereinbarungen getroffen wurden, auf der Prioritätenliste der SAT anscheinend höher als Absprachen mit Ländern, die bereits über ein APA mit China verfügen.

Abb. 3 Geografische Verteilung der bilateralen APAs



Wenn Sie die APAs nach den betroffenen Transaktionen vergleichen, überwiegen derzeit noch Vereinbarungen zu Ein- oder Verkauf von beweglichen Wirtschaftsgütern: Zusammen machen sie mehr als die Hälfte der in abgeschlossenen APAs und angenommenen Anträgen behandelten Transaktionen aus (bitte beachten Sie Abbildung 4).

Abb. 4 APAs nach Transaktionstyp



Da in einem APA mehrere Transaktionen behandelt werden können, ist die Summe der einzelnen Transaktionen grösser als die der insgesamt abgeschlossenen Abkommen beziehungsweise die der akzeptierten Anträge.

Immaterielle Wirtschaftsgüter und Dienstleistungen spielen dagegen bisher eher eine untergeordnete Rolle. Das liegt weniger daran, dass in diesen Bereichen weniger Klärungs- und Abstimmungsbedarf bestände, sondern eher an der zögerlichen Haltung der Finanzbehörden, in diesen Gebieten APA-Verhandlungen aufzunehmen, was wiederum mit den technischen Schwierigkeiten zusammenhängt, die damit verbunden sind. Ähnliches gilt für den Bereich Finanzierung, zu dem bisher noch kein APA abgeschlossen wurde.

Unter den angewandten Verrechnungspreismethoden bei unilateralen und bilateralen APAs erfreute sich die Geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode (Transactional Net Margin Methode (TNMM), das heisst Bestimmung des Verrechnungspreises durch Berücksichtigung einer fremdüblichen Nettorendite auf die jeweilige Bezugsbasis, zum Beispiel Umsatz oder Vollkosten) der grössten Beliebtheit, gefolgt von der Kostenaufschlagsmethode (Cost Plus Method, also Bestimmung des Verrechnungspreises durch Berechnung eines fremdüblichen Brutto-Gewinnaufschlages auf die relevanten Kosten). Andere Methoden spielten keine wesentliche Rolle.

APA-Verfahren

Um in ein APA-Verfahren mit den chinesischen Steuerbehörden eintreten zu können, muss der Steuerpflichtige verschiedene formale Voraussetzungen erfüllen. Dazu gehören ein jährlicher Mindestbetrag von speziell definierten Transaktionen mit verbundenen Parteien von 40 Millionen Renminbi (RMB, circa 5.2 Millionen CHF) und das Befolgen der entsprechenden steuerlichen Pflichten in Bezug auf Dokumentation und Reporting der Verrechnungspreise.

Der APA-Jahresbericht enthält darüber hinaus eine detaillierte Beschreibung, in welchen Phasen ein chinesisches APA-Verfahren abläuft: von der Einreichung einer Absichtserklärung (Letter of Intent) und dem Treffen vor der Einreichung der Unterlagen (Pre-Filing Meeting) über die Prozeduren vor der Annahme (Pre-Acceptance) bis zur Verlängerung oder Beendigung.

Die durchschnittliche Bearbeitungsdauer eines APA vom Zeitpunkt der Antragstellung bis zur Unterzeichnung beträgt bis zu zwei Jahre (bitte beachten Sie die folgende Tabelle). Dabei bestehen offensichtlich nur geringe Unterschiede, ob es sich um ein unilaterales oder ein bilaterales APA handelt. Ziel der SAT ist es angeblich, unilaterale APA innerhalb von zwölf, bilaterale APA innerhalb von 24 Monaten abzuschliessen.

Dauer der Bearbeitung eines APA vom Antrag bis zur Unterzeichnung

APA	< 1 Jahr	1–2 Jahre	2–3 Jahre	> 3 Jahre
unilateral	23	18	0	0
bilateral	7	3	1	1

Die Tabelle berücksichtigt nicht die Pre-Filing- beziehungsweise Pre-Acceptance-Prozeduren, die im Regelfall ebenfalls mehrere Monate in Anspruch nehmen. Darüber hinaus ist es üblich, wichtige Aspekte eines APA-Antrags bereits im Vorfeld – also noch vor Beginn des eigentlichen Pre-Filing-Prozesses – mit den zuständigen Behörden zu diskutieren, oft auch anonym (also ohne Nennung des entsprechenden Unternehmensnamens). Unter Berücksichtigung dieser Vorbereitungen ist der effektiv für den Abschluss eines APA benötigte Zeitraum oft bedeutend länger als in der Tabelle dargestellt.

Aufgrund der begrenzten Personalausstattung der SAT wird ein erheblicher Teil des APA-Verfahrens auf Ebene der lokalen Finanzbehörden geregelt, was auch Auswirkungen auf die Dauer des Verfahrens haben kann. Insofern ist für den erfolgreichen Verlauf der APA-Verhandlungen nicht nur die Interessenlage der SAT zu berücksichtigen, sondern auch die der lokalen Finanzbehörden.

Ausblick

Der APA-Jahresbericht 2009 schildert die chinesische APA-Politik als eine Erfolgsgeschichte. Auch aus Sicht der Steuerzahler können APAs mit China ein sinnvoller Weg sein, um einen gewissen Grad an steuerlicher Rechtssicherheit bei der Planung von Transaktionen zu erhalten. Auf der anderen Seite unterstützen die chinesischen Steuerbehörden in der Praxis APAs zu bestimmten Sachverhalten oder Fallkonstellationen nicht. Ein Grund dafür ist offensichtlich, dass das Interesse der Behörde eher Ländern oder Industrien gilt, zu denen bisher noch kein APA abgeschlossen wurde. In dieser Hinsicht besteht offenbar sogar ein gewisser Wettbewerb zwischen den einzelnen Steuerbehörden.

Eine wichtige Rolle spielen ebenfalls die teils hohe Komplexität und technische Schwierigkeiten. Als Hemmschuh, der zu Verzögerungen im APA-Prozess führen kann, wirkt aber auch die knappe Ausstattung der SAT mit qualifiziertem Personal. Insgesamt verfolgt die SAT daher einen zunehmend selektiven Ansatz bei der Annahme von APA-Anträgen.

Trotz aller beschriebenen Schwierigkeiten werden Unternehmen APAs in Zukunft in China sicher verstärkt dazu nutzen, um steuerliche Risiken bei signifikanten Transaktionen zu reduzieren. Der nun vorliegende APA-Jahresbericht 2009 setzt hier ein positives Zeichen. – Interessierte Unternehmen sind auf jeden Fall gut beraten, die Möglichkeit eines chinesischen APA sorgfältig zu prüfen und Anträge entsprechend fundiert vorzubereiten.

Ihr Ansprechpartner freut sich über Ihre Anfrage.

Ulrich Reuter

Tel.: +86 21 2323-2723

ulrich.reuter@cn.pwc.com

Neues Ungemach für Repräsentanzbüros

Repräsentanzbüros in China weht seit einiger Zeit ein kräftiger Wind ins Gesicht. Im vergangenen Jahr traten zahlreiche neue Regelungen für diese Investitionsform in Kraft, die in der Vergangenheit wegen ihrer relativ einfachen Handhabung sehr beliebt war. Seitdem überlegen immer mehr Investoren, ihr Engagement in China besser in einer anderen Form fortzusetzen, beispielsweise einem Wholly Foreign Owned Enterprise. Diese Überlegungen erhalten zurzeit einigen Auftrieb. Denn auch 2011 kommen Repräsentanzen offenbar nicht zur Ruhe. – Was seit dem letzten Jahr geschehen ist und worauf ab 2011 neu zu achten ist, beschreibt für Sie der folgende Beitrag.

Rückblick

Die State Administration of Industry and Commerce (SAIC) und das Ministerium für öffentliche Sicherheit hatten am 4. Januar 2010 gemeinsam eine neue Regelung mit dem Titel „Notice on Further Strengthening the Administration for Registration of Representative Offices of Foreign Enterprises“ erlassen (Notiz 2010).

Die neuen Verwaltungsvorschriften bürdeten den Repräsentanzbüros umfangreiche neue oder verschärfte administrative Lasten auf. In Kombination mit den steuerlichen Regelungen (die Erlass Guoshuifa [2010] 18 ebenfalls verschärfte) erhöhten sich die Kosten und Risiken einer Repräsentanz erheblich und führten in der Folge dazu, dass solche Büros viel von ihrer früheren Beliebtheit bei ausländischen Investoren verloren.

Zu dieser Zeit konnte nur darüber spekuliert werden, wie die Regeln in der Praxis umgesetzt würden und ob es zu nachträglichen Erleichterungen kommen würde. Inzwischen gibt es ein Stück weit Klarheit. Denn am 19. November 2010 erliess der Staatsrat die „Administrativen Regelungen zur Registrierung von Repräsentanzbüros von ausländischen Unternehmen in China“ („Administrative Regelungen“).

Die Administrativen Regelungen wiederholen viele Bestimmungen der Notiz 2010, verschärfen aber darüber hinaus die administrativen Anforderungen weiter.

Hintergrund der neuen Regelungen

Der Erlass der neuen Administrativen Regelungen ist aus zwei Gründen bemerkenswert: Zum einen werden die Vorschriften der Notiz 2010 in den neuen Regelungen teilweise wortwörtlich wiederholt. Neu eingeführt wurden lediglich einige wenige weitere, meist detailliertere Vorschriften.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- warum Repräsentanzbüros in China immer stärker unter Druck geraten.
- was durch neue Bestimmungen verschärft wurde.
- welche Sanktionen drohen, wenn sich Unternehmen nicht an die Vorgaben halten.

Zum anderen überrascht, dass diese neuen detaillierten Regelungen unmittelbar durch den Staatsrat erlassen wurden. Der Staatsrat steht als höchste Verwaltungsbehörde der Volksrepublik über der SAIC und auch über dem Ministerium für öffentliche Sicherheit, die gemeinsam die Notiz 2010 veröffentlicht hatten. Normalerweise erlässt der Staatsrat lediglich grobe Richtlinien und strategische Vorgaben, die dann später durch detailliertere Erlasse der nachgeordneten Verwaltungsbehörden, unter anderem der SAIC, konkretisiert werden. Insofern ist das Vorgehen im Fall der neuen Regelungen für Repräsentanzbüros mehr als ungewöhnlich.

Was kann den Staatsrat dazu bewegen haben? Die oberste Staatsführung hielt die bisherigen Verschärfungen der Regeln für ausländische Repräsentanzbüros möglicherweise für nicht ausreichend und wollte hier von oberster Stelle eingreifen. Das Vorgehen kommt daneben einer Aufforderung an die ausführenden Verwaltungsbehörden gleich, die Implementierung der neuen Regeln mit Nachdruck voranzutreiben. Aus beiden Gründen sollten Repräsentanzbüros die aktuellen Entwicklungen sehr ernst nehmen.

Die Administrativen Regelungen

Was bringen die neuen Administrativen Regelungen nun inhaltlich Neues? Veränderungen gibt es in zwei Bereichen: bei den Anforderungen für den Antrag und die Dokumentation sowie bei den Sanktionen, die drohen, wenn ein Unternehmen gegen die Vorgaben verstösst.

Umfassendere Anforderungen für Antragsformalitäten und Dokumentation

Die neuen Bestimmungen konkretisieren und erweitern die zur Registrierung eines neuen Repräsentanzbüros erforderlichen Dokumente. Wie Sie vielleicht wissen, waren bisher schon diese Dokumente erforderlich:

- Antragsformular für die Errichtung des Repräsentanzbüros
- Bescheinigung, dass das Stammhaus seit mindestens zwei Jahren existiert
- Beauftragungsschreiben für den Generalbevollmächtigten (Chief Representative) und die anderen Repräsentanten
- Reisepass und Lebenslauf der Repräsentanten

- ein Bonitätsnachweis für das Stammhaus, den die Hausbank des Stammhauses ausgestellt hat
- Nachweis der rechtmässigen Nutzung der Arbeitsstätte durch das Repräsentanzbüro

Die neuen Regelungen verlangen nun auch die Vorlage des Gesellschaftsvertrags beziehungsweise der Satzung der ausländischen Gesellschaft bei der SAIC.

Gemäss der lokalen Praxis der SAIC in Shanghai müssen alle genannten Dokumente ausser dem Antragsformular (Nr. 1) notariell beglaubigt und von der Botschaft der Volksrepublik China oder einem der chinesischen Konsulate in der Schweiz legalisiert werden.

Neu ist auch, dass Repräsentanzbüros der lokal zuständigen Administration for Industry and Commerce (AIC) zwischen 1. März und 30. Juni eines jeden Jahres einen Jahresbericht vorzulegen haben, der aktuelle Angaben zur Muttergesellschaft sowie deren Tätigkeiten enthält und die Einnahmen und Ausgaben des Büros (direkte Gewinnermittlung) darstellt. Die Darstellung der Einnahmen und Ausgaben im Jahresbericht sind von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zu prüfen und zu testieren. Kommt ein Repräsentanzbüro dieser Verpflichtung nicht nach, können Geldbussen von 10.000 bis 30.000 Renminbi (RMB), circa CHF 1.300 bis CHF 3.900 festgesetzt werden. Ausserdem droht der Entzug der Registrierungslicenz beziehungsweise ein Bussgeld zwischen 20.000 und 200.000 RMB (rund CHF 2.600 bis CHF 26.000), falls im Bericht falsche Angaben gemacht werden.

Laut den Administrativen Regelungen ist die ausländische Muttergesellschaft nun auch verpflichtet, die Errichtung des Repräsentanzbüros oder wichtige Änderungen im Zusammenhang mit dem Repräsentanzbüro in speziellen Medien zu veröffentlichen. Darüber hinaus muss die Muttergesellschaft der AIC wichtige Änderungen etwa bezüglich der Vertretung der Muttergesellschaft, des Stammkapitals und der Geschäftsaktivität melden. Die Meldung hat innerhalb von 60 Tagen nach der entsprechenden Änderung zu erfolgen.

Die beschriebenen Änderungen weiten die Berichts- und Dokumentationspflichten für Repräsentanzbüros erheblich aus und gleichen sie den Berichtspflichten eines rechtlich selbstständigen Unternehmens (etwa eines Wholly Foreign Owned Enterprise, WFOE) an. Damit geht einer der bisherigen Vorteile des Repräsentanzbüros, die vereinfachten administrativen Verfahren und Berichtspflichten, weitgehend verloren. Da die Registrierungslicenz jährlich neu beantragt werden muss (im Vergleich: die Geschäftslizenz für ein WFOE wird im Regelfall für 30 Jahre erteilt), ist der Verwaltungsaufwand unter Umständen sogar grösser als bei einem WFOE.

Verschärfte Sanktionen bei Verstössen

Ein weiterer Regelungskomplex, der durch die Administrativen Regelungen verschärft wurde, betrifft die Sanktionen, die bei Verstössen zu erwarten sind. Neben den bereits erwähnten Sanktionen bei Verstössen gegen die Berichtspflichten eines Repräsentanzbüros betrifft dies vor allem Betätigungen ausserhalb des genehmigten Geschäftsgegenstands (Business Scope).

Der Umfang zulässiger Aktivitäten eines Repräsentanzbüros bleibt weiterhin streng limitiert und genehmigungspflichtig. Nimmt das Repräsentanzbüro Aktivitäten wahr, die den genehmigten Geschäftsgegenstand überschreiten, kann im Regelfall nun eine Geldbusse in Höhe von 10.000 bis zu 100.000 RMB (etwa CHF 1.300 bis CHF 13.000) festgesetzt werden. In schwerwiegenden Fällen kann dem Büro sogar die Registrierungslicenz entzogen werden. Im speziellen Fall unerlaubter gewinnerzielender Tätigkeiten drohen folgende Sanktionen:

- Einzug der unrechtmässig erlangten Einnahmen aus der gewinnerzielenden Tätigkeit
- Einzug der Vermögensgegenstände, die der Gewinnerzielung dienen (wie Werkzeuge und Rohmaterial)
- Geldbussen in Höhe von 50.000 bis 500.000 RMB (etwa CHF 6.500 bis CHF 65.000)
- Entzug der Registrierungslicenz in schwerwiegenden Fällen

Speziell der explizit erwähnte drohende Einzug von Vermögen des Repräsentanzbüros ist neu und kann schwerwiegende Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit des Büros haben. Darüber hinaus droht stets eine – in den Vorschriften nicht erwähnte – indirekte Diskriminierung des betroffenen ausländischen Unternehmens durch die Verwaltung (Black-listing), mit nicht absehbaren Folgen für jegliche zukünftige wirtschaftliche Aktivität des Unternehmens in China.

Die strengen Vorschriften werden durch einen verstärkten und erstmals institutionalisierten Informationsaustausch zwischen den zuständigen Stellen überwacht, besonders dem Amt für öffentliche Sicherheit und der AIC (etwa im Fall des Verdachts auf falsche Registrierung oder unerlaubter Aktivitäten).

Ausblick

In der Vergangenheit war die Errichtung eines Repräsentanzbüros eine relativ schnelle, einfache und vergleichsweise kostengünstige Möglichkeit, auf dem chinesischen Markt präsent zu sein. Zwar existierten schon immer bestimmte Einschränkungen für den Betrieb solcher Büros – zum Beispiel der limitierte Geschäftsgegenstand –, die aber in der Praxis nicht immer eingehalten wurden. Die neue Gesetzgebung zielt darauf ab, den möglichen Missbrauch von Repräsentanzbüros zurückzudrängen. Dahinter steht die berechtigte Absicht, die Qualität der ausländischen

Investition zu steigern, Investoren also zu „hochwertigeren“ Direktinvestitionen in Form eines WFOE oder eines Joint Ventures zu bewegen. Gleichzeitig zeigt die Praxis zuletzt vermehrt: Die Anträge auf Deregistrierung bestehender Repräsentationsbüros werden nur schleppend bearbeitet.

Die neuen Regelungen bergen die Gefahr, auch solche Investoren zu treffen, die sich an die geltenden Regeln halten und ein – vom Umfang her beschränktes – Engagement im Rahmen eines Repräsentanzbüros wünschen. Wird diese Möglichkeit unnötig erschwert, kann sich das zu einer Barriere für den Eintritt in den chinesischen Markt entwickeln und negative Auswirkungen für den Investitionsstandort China haben.

Zwei Umstände sollte man jedoch in der Abwägung ebenfalls berücksichtigen: Die in den Administrativen Regelungen enthaltenen Anforderungen und Prozeduren waren auch bisher nicht ausgeschlossen. In den meisten chinesischen Erlassen halten sich die Behörden nicht explizit aufgeführte Massnahmen und Anforderungen nach eigenem Ermessen vor. Insofern binden die Vorschriften nicht – wie beispielsweise im Schweizer Rechtssystem üblich – in erster Linie die Verwaltung, sondern hauptsächlich die Verwalteten. Mag sich die chinesische Wirtschaft im Rekordtempo verändern, in dieser Beziehung findet nur ganz allmählich ein Umdenken statt.

Die durch den Staatsrat erlassenen neuen Regelungen zeigen die Entschlossenheit der chinesischen Regierung, entsprechende Vorschriften auch in der Praxis durchzusetzen. Ausländischen Unternehmen ist daher in jedem Fall zu empfehlen, diese Vorschriften sehr genau zu beachten und gegebenenfalls über eine Neustrukturierung ihres China-Engagements nachzudenken.

Ihre Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin freuen sich über Ihre Anfrage.

Ulrich Reuter

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

Jessica Chen

Tel.: + 86 21 2323-1337
jessica.x.chen@cn.pwc.com

Stefan Schmid

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

Entsendungen nach China: Herausforderung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Die wirtschaftliche Entwicklung in China kennt nur eine Richtung: nach oben. Das macht das Land anhaltend attraktiv für ausländische Unternehmen im Allgemeinen und für Schweizer im Besonderen. Bei ihrem Gang nach China möchten sich die Schweizer Firmen nicht neu erfinden, sondern vielmehr bereits entwickeltes Know-how und bestehende Firmenethik ins Land mitnehmen. Am effizientesten funktioniert das durch die Entsendung von Schweizer Mitarbeitern, die mit beidem vertraut sind. Welche Aufgaben auf das entsendende Unternehmen und den entsandten Mitarbeiter warten, lesen Sie auf den folgenden Seiten.

Die Herausforderungen bei Entsendungen ins Ausland sind breit gefächert und umfassen alle Aspekte persönlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Natur der zukünftigen Tätigkeit, angefangen bei A wie Auslandskrankenversicherung über K wie kulturelles Training bis Z wie Z-Visa (das chinesische Arbeitsvisum). Viele Gesichtspunkte, die zu beachten sind, werden dabei mit zunehmender Anzahl an entsendeten Mitarbeitern für den Arbeitgeber zur Routine. Für den Arbeitnehmer selbst, der oft zum ersten Mal für seine Firma ins Ausland geht, wird jedoch jeder einzelne Aspekt zu einer Hürde, die er überwinden muss.

Einige Herausforderungen warten auch dann auf den Arbeitgeber, wenn er bereits Erfahrung mit Auslandsentsendungen gesammelt hat. Auf diese Probleme geht der Beitrag im ersten Teil ein. Im zweiten Teil legt er Ihnen die wichtigsten steuerlichen Gesichtspunkte für den Arbeitnehmer dar.

Herausforderungen für Arbeitgeber

Die Aufgaben, die der Arbeitgeber zu bewältigen hat, hängen entscheidend davon ab, wie er die folgende Frage beantwortet: Liegen geplante Entsendungen nach China oder Geschäftsreisen respektive Projektaktivitäten vor, die aufgrund ungeplanter Überschreitung von zulässigen Zeiträumen zu Steuerpflichten führen können?

Aufgaben bei Geschäftsreisen und Kurzzeitentsendungen

Aufgabenfelder im Gastland, die immer komplexer werden, lassen projektbezogene Kurzzeitentsendungen und Geschäftsreisen in vielen Firmen zum Standard werden. Das birgt auch im Verhältnis zu China erhebliche steuerliche und rechtliche Risiken.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche generellen Herausforderungen mit einer Entsendung verbunden sind.
- worin sich Kurzzeit- und Langzeitentsendungen in ihren Folgen unterscheiden.
- worauf Sie achten müssen, wenn Sie die Gründung einer in China steuerpflichtigen Betriebsstätte vermeiden wollen.

Nach nationalem chinesisches Recht wird ein Arbeitnehmer grundsätzlich erst dann in China steuerpflichtig beziehungsweise ist der Arbeitgeber erst dann verpflichtet, Steuern einzubehalten, wenn der Mitarbeiter mehr als 90 Tage im Kalenderjahr in China verbringt (soweit der Arbeitslohn nicht von einer chinesischen Niederlassung getragen wird – dann wird der Mitarbeiter ab Tag eins in China steuerpflichtig). Der Arbeitgeber sollte deshalb bei Mitarbeitern, die längerfristig oder wiederholt in China tätig sind, sicherstellen, dass diese 90-Tage-Grenze nicht überschritten wird, sofern eine chinesische Steuerpflicht vermieden werden soll.

Im Verhältnis zur Schweiz wird die 90-Tage-Grenze aufgrund des bestehenden Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) auf 183 Tage ausgeweitet. Allerdings wird der Arbeitslohn bei Überschreitung der 90-Tage-Grenze und bei einem Aufenthalt von bis zu 183 Tagen in China nur nach Genehmigung der chinesischen Behörden von der Besteuerung freigestellt (Antrags- oder Registrierungsverfahren). Gegebenenfalls muss der Arbeitgeber für den Arbeitnehmer ein solches Verfahren in die Wege leiten.

Das DBA mit China enthält ausserdem einen von den üblichen Schweizer DBA abweichenden Passus, der Betriebsstätten speziell mit Sicht auf Dienstleistungen definiert. Eine Folge könnte sein: Auch Unternehmen, die nicht in China sitzen, und deren Mitarbeiter, die für Projekte dorthin entsandt werden, unterliegen in China der Gewinn- und der Einkommensteuer.

Auch für Bauunternehmen gilt eine spezielle Zählweise der Sechs-Monats-Grenze: Die Tätigkeit einzelner (verschiedener) Mitarbeiter, die sich während eines sechsmonatigen Zeitraums tageweise an einer in China ausgeführten Bau- oder Montagestelle aufhalten, kann insgesamt eine Betriebsstätte begründen, wodurch Gewinnsteuerrechtliche Pflichten in China entstehen. Auch die Mitarbeiter selbst werden dann ab Tag eins ihrer Tätigkeit in China einkommensteuerpflichtig, da ihr Gehalt als von der entstehenden Betriebsstätte getragen gilt. Ein entsprechendes Reisemonitoring durch die Schweizer Firma ist deshalb unerlässlich, um die Entstehung einer Betriebsstätte zu vermeiden.

Aufgaben bei Entsendungen

Die mit einer Entsendung verbundenen Herausforderungen reichen von der Optimierung der Entsendekonditionen im Hinblick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen über die Administration der Entsendevorgänge bis hin zur erfolgreichen Reintegration der Mitarbeitenden in die Heimatorganisation. Die folgenden Abschnitte verschaffen Ihnen einen Überblick über einzelne arbeits-, sozialversicherungs- und steuerrechtliche Aspekte.

Arbeitsrechtlich stehen dem entsendenden Unternehmen mehrere Gestaltungsformen zur Verfügung, die auf den jeweiligen Einzelfall abgestimmt werden sollten, und zwar unter Berücksichtigung von Kostenfragen, Dauer der Entsendung und Verbleib im Schweizer Sozialversicherungssystem (darunter ruhender Heimatvertragsvertrag plus einer Entsendevereinbarung oder ein lokaler Anstellungsvertrag in China).

Seit Ende 2009 beobachten chinesische Steuerbehörden die Konstellation „Entsendevereinbarung“ besonders aufmerksam. – Der Hintergrund: Die chinesischen Behörden prüfen jetzt detailliert, ob eine „echte“ Entsendung nach China vorliegt oder ob eventuell durch den Mitarbeiter eine Dienstleistungsbetriebsstätte begründet wird. Entsprechend sollten Unternehmen bei der Wahl dieser Alternative darauf achten, dass der Entsendevertrag klare Regelungen etwa zur Weisungsbefugnis gegenüber dem Mitarbeiter oder der Berichtslinie (Reporting Line) enthält (beides muss bei dem aufnehmenden chinesischen Unternehmen verankert sein, um die Begründung einer Dienstleistungsbetriebsstätte zu vermeiden). Nur so lassen sich Diskussionen mit den Behörden vermeiden.

Auch sozialversicherungsrechtlich bleibt der Arbeitgeber weiter in der Pflicht: Er hat den Mitarbeiter über eventuelle sozialversicherungsrechtliche Folgen der Entsendung nach China zu informieren.

Besonders beachten sollten Arbeitgeber chinesische Entwicklungen bei den übrigen Versicherungssparten (Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung). Bisher war es für Ausländer nicht verpflichtend und teilweise auch nicht möglich, an den lokalen chinesischen Versicherungssystemen teilzunehmen, sodass eine freiwillige Weiterversicherung in den Schweizer Systemen dringend zu empfehlen war. Neuerungen stehen gegebenenfalls ab dem 1. Juli 2011 in Kraft tretende, zentralisierte chinesische Sozialversicherungsgesetz.

Eine steuerrechtliche Herausforderung für den Arbeitgeber ist vor allem die bereits angesprochene, intensivierte Überprüfung der chinesischen Behörden, ob durch die Entsendung des Mitarbeiters nicht eine Dienstleistungsbetriebsstätte begründet worden sei. Kommen ein lokaler Anstellungsvertrag mit dem Mitarbeiter oder die Auszahlung

Nachgefragt bei ...

Simon Bregulla, Senior Category Manager MAN Diesel & Turbo SE

Was waren beruflich Ihre grössten Herausforderungen während Ihrer Entsendung nach China?

Anfangs war es schwierig, meinen Platz im neuen Team zu finden, weil ich nicht als Kollege, sondern als deutscher Aufpasser wahrgenommen wurde. Eine Herausforderung waren auch die vielen Verhandlungen mit Chinesen: Diskussionen mit immer mindestens fünf „zuständigen“ Personen über Stunden, an deren Ende zwar eine Zusage steht, die dann aber gerne noch mehrmals nachverhandelt wird. Und natürlich Maotai, krönende und promillehaltige Begleitung eines jeden Geschäftsessens (sowohl mittags als auch abends) – für den durchschnittlichen bayerischen Biertrinker definitiv herausfordernd.

Und privat?

Ein Jahr ohne YouTube!!! Ansonsten das Gefühl, ausserhalb der eigenen vier Wände nie allein, sondern immer von Hektik, Trubel, Lärm und mindestens 15 Millionen Shanghainesen umgeben zu sein.

des vollständigen Gehalts in China aus unternehmenspolitischen oder wirtschaftlichen Gründen nicht in Betracht, müssen Sie mehr Wert legen auf eine detaillierte Dokumentation der Anbindung an das aufnehmende chinesische Unternehmen, um die Begründung einer Dienstleistungsbetriebsstätte zu vermeiden.

Sonstige Aspekte

- Die Weiterbelastungen für Arbeitnehmerentsendungen müssen den allgemeinen Grundsätzen für Verrechnungspreise standhalten.
- Bei (freiwilliger) Anwendung der Chinese Accounting Standards 2006 müssen die Gehälter der Geschäftsführung im Jahresabschluss (in Summe) offengelegt werden.

Herausforderungen für Arbeitnehmer

Eine Entsendung nach China verspricht dem Schweizer Mitarbeiter sowohl eine berufliche wie eine persönliche Weiterentwicklung. Demgegenüber stehen Ungewissheit und eine Vielzahl von Unwägbarkeiten, bei denen der Arbeitnehmer Unterstützung von seinem Arbeitgeber dringend benötigt. Im Folgenden bekommen Sie einen Einblick in die – erfreulicherweise übrigens gar nicht so komplizierten – Besonderheiten des Einkommensteuersystems in China.

Steuern in China: ganz allgemein

In China wird vom Arbeitgeber monatlich die Lohnsteuer (eine Quellensteuer auf den Lohnbezügen) abgezogen. Der Mitarbeiter in China muss zusätzlich in der Regel eine chinesische Jahreseinkommensteuererklärung abgeben. Dabei wird der Mitarbeiter grundsätzlich mit dem Einkommen steuerpflichtig, das auf seine Tätigkeit in China entfällt. Ein Arbeitnehmer wird nur dann in China unbeschränkt, also mit seinem gesamten Welteinkommen, steuerpflichtig, wenn er sich in China fünf zusammenhängende volle Jahre aufhält. Da diese Folge zumeist nicht nur wegen eines erheblichen Verwaltungsaufwands unerwünscht ist, legen die meisten langfristig nach China entsandten Arbeitnehmer einen „Tax Break“ ein.

Das chinesische Einkommensteuersystem kann als „schlankes“ Steuersystem bezeichnet werden, das kaum Optionen enthält, spezielle Abzüge oder Tarife geltend zu machen: So ist beispielsweise eine gemeinsame Veranlagung von Ehepartnern nicht möglich. Es gibt allerdings einen Pauschabzugsbetrag von 4.800 Renminbi (rund CHF 620) im Monat und bestimmte Kosten der privaten Lebensführung wie die Wohnraummiete und Kosten für Restaurantbesuche sind für entsandte Mitarbeiter steuerlich in gewissem Rahmen abzugsfähig. Der progressive Steuersatz liegt zwischen fünf und 45 Prozent (bei einem monatlichen Einkommen von über 100.000 Renminbi, also etwa CHF 13.000).

Entsandte Mitarbeiter im Fokus der Steuerbehörden

Da bei einer Entsendung grundsätzlich das Gehaltsniveau des Heimatlands beibehalten, in den meisten Fällen sogar noch um eine Auslandszulage (Expatriate Allowances) aufgestockt wird, zählen Schweizer Mitarbeiter in China naturgemäß zu Arbeitnehmern mit hohem Einkommen (High-Income Earners), worunter per Definition Arbeitnehmer mit einem jährlichen Einkommen von über 120.000 Renminbi (etwa CHF 15.000) fallen.

Erst im Juni letzten Jahres rückten die chinesischen Steuerbehörden mit dem Guoshuifa (Rundschreiben) 54 diese High-Income Earners in ihren Fokus bei der Einziehung von Einkommensteuer. Zentrales Element ist die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen chinesischen Behörden.

Nachgefragt bei ...

Rainer Neher, Technical Production Support Engineer, MAN Diesel & Turbo SE

Was waren beruflich Ihre grössten Herausforderungen während Ihrer Entsendung nach China?

Ich bin hier beruflich wie auch privat in einem komplett anderen Kulturkreis. Das heisst, auch der Umgang mit meinen Kollegen funktioniert anders. Vieles ist hier ungewohnt und man muss sich anpassen, damit eine gute Zusammenarbeit möglich ist.

Und privat?

Wir müssen hier auf vieles verzichten, was in Deutschland zu unserem täglichen Leben dazugehört. Auch privat dauert es eine Weile, bis man sich eingelebt hat, dann jedoch kann man auch die schönen Seiten Chinas geniessen.

Das hat Konsequenzen! So greift die Verwaltung zum Beispiel auf Informationen des Ministeriums für öffentliche Sicherheit zurück, um die Aufenthalts- und Reisetage der betroffenen Personen zu ermitteln. Besonders im Blick hat China dabei Arbeitnehmer, die Einkünfte mit einer Tätigkeit in China erzielen, deren Gehalt aber (teilweise) von ausländischen Unternehmen ausbezahlt wird.

Infolge dieses Rundschreibens liess sich vor allem in den Ballungszentren Beijing, Shanghai und Guangzhou bereits eine Zunahme von Steuerprüfungen bei Führungskräften feststellen.

Fünfvolle Jahre

- Kein volles Jahr liegt vor, wenn
 - der Aufenthalt in China 30 Tage am Stück unterbrochen wurde, oder
 - 90 Tage im Kalenderjahr ausserhalb Chinas verbracht wurden.
- Zu einer Steuerpause (Tax Break) kommt es, wenn in einem Jahr der Aufenthalt 30 Tage am Stück oder für 90 Tage kumuliert unterbrochen wurde. Dann beginnt die Fünfjahresfrist erneut zu laufen.

Gefahr der Doppelbesteuerung

Zu einer Doppelbesteuerung kommt es beispielsweise in der folgenden Konstellation: Jemand wird für ein Jahr als Ingenieur nach China entsandt. Seine Familie bleibt in der Schweiz wohnhaft. Während seiner Entsendung hält sich der Entsandte für Zwecke der Arbeitsausübung teilweise in der Schweiz auf.

Aufgrund der familiären Verhältnisse gilt der Mitarbeiter gemäss der Regelungen im Doppelbesteuerungsabkommen zwischen der Schweiz und China (Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe a) als weiterhin in der Schweiz ansässig. Schweizer Arbeitstage sind deshalb in der Schweiz zu versteuern. Andererseits ist die Tätigkeit des Entsandten nach nationalem chinesisches Recht während der Entsendung nach China insgesamt in China zu versteuern. Das gilt auch für das Gehalt, das auf Schweizer Arbeitstage entfällt. Nur in gesondert gelagerten Fällen – so muss etwa ein sogenannter Teilungsvertrag (Split Contract) vorliegen – besteuert China nur die tatsächlich in China verbrachten Arbeitstage.

Sonstige Aspekte

- Das zur Arbeitsaufnahme erforderliche Z-Visum wird nur erteilt, wenn das aufnehmende chinesische Unternehmen ein Einladungsschreiben vorlegt.
- Ist ein Mitarbeiter in China eingetroffen, muss eine Arbeitsgenehmigung beantragt und der Mitarbeiter bei den chinesischen Melde- und Steuerbehörden registriert werden.

Fazit

Wie Sie gesehen haben, sind die Herausforderungen, die mit einer Entsendung einhergehen, vielfältig und je nach Art der Entsendung sehr unterschiedlich. Im Hinblick auf eine Optimierung der steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Konsequenzen ist eine einzelfallbezogene Betrachtung meist unverzichtbar. Und selbst bei Unternehmen, die ständig Mitarbeiter entsenden, ist – wie Sie gesehen haben – ein laufendes Monitoring während eines China-Einsatzes unverzichtbar, damit der Gang nach China nicht mit unnötigen Kosten belastet wird.

Ihre Ansprechpartnerin freut sich über Ihre Anfrage.

Katharina Bregulla

Tel.: +49 89 5790-6342

katharina.bregulla@de.pwc.com

Ulrich Reuter

Tel.: +86 21 2323-2723

ulrich.reuter@cn.pwc.com

Basel III: Änderungen für Banken in China

Auch die Standards des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich des Jahres 2007 (Basel II) konnten die Finanzkrise nicht verhindern. Mit dem Ziel, die offenliegenden Schwächen der bisherigen Bankenregulierung zu reformieren, ist nun Basel III angetreten. Auch die neuen Richtlinien sind rechtlich nicht zwingend. Allerdings werden sie in aller Regel eins zu eins in nationales Recht umgesetzt. Zumal in China, wo die Empfehlungen, wenn Sie so wollen, geradezu offene Türen einrennen. – Worauf sich Banken in China vorbereiten sollten, fasst der aktuelle Beitrag für Sie zusammen.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- in welchen Details sich Basel III von Basel II unterscheidet.
- über welche Eigenkapitalquoten die wichtigsten chinesischen Banken verfügen.
- warum Basel III ausländischen Banken in China mehr abverlangt als chinesischen Banken.

Strengere Regeln für Banken

Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht, in dem Vertreter von 27 Industrie- und Schwellenländern sitzen und unter anderem China seit März 2009 als Mitglied fungiert, hat sich am 12. September 2010 auf strengere Eigenkapital- und Liquiditätsstandards für Banken verständigt. Danach verabschiedet der G20-Gipfel die neuen Regeln in Seoul im November 2010 grundsätzlich. Unter dem Schlagwort „Basel III“ veröffentlicht wurden die finalen Rahmenvorgaben zur verschärften Aufsicht der Finanzbranche am 16. Dezember 2010.

Die neuen Standards ziehen Lehren aus der Finanz- und Weltwirtschaftskrise von 2007 bis 2009. Sie entwickeln Basel II weiter, um dessen Schwächen entgegenzuwirken und die Banken gegen künftige Krisen besser zu wappnen. Die Hauptziele von Basel III sind die Gewährleistung der Stabilität auf dem Finanzmarkt und das Absichern des Wirtschaftswachstums in der Zukunft. Zukünftig müssen die Banken besser vorsorgen, mehr Eigenkapital und Liquidität bereithalten, um dadurch besser durch künftige Krisen zu kommen, aus eigener Kraft und ohne staatliche Hilfe.

Basel III verschärft die global geltenden Regeln für Eigenkapital und Liquidität und umfasst vor allem die fünf folgenden wichtigen Änderungen:

Erhöhte Eigenkapitalquoten

- Die Mindestkapitalquote für das so genannte harte Kernkapital (Common Equity) wird stufenweise von derzeit zwei auf letztendlich 4,5 Prozent von 2013 bis 2015 angehoben.
- Die Anforderung an die Kernkapitalquote (Tier 1) erhöht sich im selben Zeitraum von derzeit vier auf sechs Prozent.

Einführung von Kapitalpuffern

- Ein so genannter Kapitalerhaltungspuffer (Capital Conservation Buffer) wird ab dem 1. Januar 2016 eingeführt und schrittweise auf 2,5 Prozent bis 2019 erhöht. In entsprechenden Stressphasen müssen die Banken gegebenenfalls Beschränkungen bei Gewinnausschüttungen in Kauf nehmen.
- Die Einführung eines antizyklischen Puffers (Countercyclical Capital Buffer) sollte den Bankensektor vor Phasen übermässigen gesamtwirtschaftlichen Kreditwachstums schützen. Tabelle 1 veranschaulicht die neuen Regeln im Vergleich zu den alten:

Tab. 1 Unterschiede zwischen Basel II und Basel III

	hartes Kernkapital	Tier-1-Kapital	Gesamtkapital
Basel II			
• Mindestkapitalquote	2,0%	4,0%	8,0%
Basel III			
• Mindestkapitalquote	4,5%	6,0%	8,0%
• Capital Conservation Buffer (CCB)	2,5%		
• Mindestkapitalquote + CCB	7,0%	8,5%	10,5%
• Countercyclical Capital Buffer ¹	bis zu 2,5%		

¹ Ein zusätzlicher Sicherheitspuffer aus Kernkapital beziehungsweise anderem Kapital, das den Verlust voll absorbiert.

Quelle: Website der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ)

Strengere Definition des Eigenkapitals

- Das Tier-1-Kapital darf nur Aktien, einbezahltes Kapital, offene Reserven und Gewinnvorräte enthalten. Basel III legt mehr Wert auf das harte Kernkapital (Common Equity).
- Das Ergänzungskapital (Tier 2) wird von derzeit vier auf zwei Prozent herabgesetzt.
- Das Tier-3-Kapital wird eliminiert.

Verschuldungskennziffer

Der Verschuldungsgrad eines Unternehmens (die Leverage Ratio) ist risikounabhängig und orientiert sich an der

bisherigen Richtgrösse für Tier-1-Kapital in Höhe von drei Prozent.

Globale Kennziffer für die Liquidität

- Mit der Kennzahl für das kurze Liquiditätsrisiko (Liquidity Coverage Ratio) soll sichergestellt werden, dass die Kreditinstitute auch unter Stressbedingungen kurzfristig (bis 30 Tage) ausreichend hochwertige liquide Mittel bereithalten.
- Durch die Kennzahl für das mittlere Liquiditätsrisiko (Net Stable Funding Ratio) wollen die Bankenaufsicher stabile Refinanzierung auch langfristig (bis ein Jahr) gewährleisten.

Auswirkung auf den chinesischen Bankensektor

Auf die Banken in China hat sich die Finanzkrise kaum ausgewirkt. Eine Ursache dafür ist die strengere Regulierung und eine zweite der begrenzte Kapitalmarkt in China. Die Kreditvergabe ist immer noch das Kerngeschäft der chinesischen Banken, die seit 2009 robust wachsen. Verglichen mit westlichen Banken handeln sie wesentlich weniger mit Derivaten oder innovativen Finanzprodukten und halten in der Regel hochwertiges Tier-1-Kapital, das hauptsächlich aus Stammaktien besteht, und nur wenige ausserbilanzielle Aktiva. Als Folge mangelt es den chinesischen Banken nicht an Kapital und sie verfügen über vergleichsweise starke Kapitalpositionen.

Darüber hinaus hat die chinesische Bankaufsichtskommission (CBRC) seit der Finanzkrise die Mindesteigenkapitalquote auf 11,5 Prozent für Grossbanken und zehn Prozent für mittlere und kleine Banken angehoben, die über der Mindesteigenkapitalquote von acht Prozent (vor Capital Conservation Buffer) von Basel III liegt. Aus diesem Grund wirken sich die neuen Regeln von Basel III nur begrenzt auf den chinesischen Bankensektor aus.

Nach einer Statistik der CBRC überstieg die Eigenkapitalquote von 281 Geschäftsbanken in China bis Dezember 2010 das Niveau von acht Prozent. Mit anderen Worten: Sie liegen jetzt bereits über dem Wert, den Basel III fordert. Nach dem Bericht über das dritte Quartal liegen die Eigenkapitalquoten von grossen Banken wie der Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), Bank of China (BOC) und China Construction Bank (CCB) sogar bei gut über elf Prozent (bitte beachten Sie Tabelle 2).

Darüber hinaus hat die CBRC auch vorgeschlagen, die Eigenkapitalquote, die Tier-1-Kapitalquote und die harte Kernkapitalquote in Zukunft auf jeweils zehn, acht beziehungsweise fünf Prozent anzuheben. Ausserdem sollen diese Erhöhungen viel früher umgesetzt werden, als es der Basler Ausschuss vorgeschlagen hat.

Tab. 2 Kapitalquoten der fünf grossen Geschäftsbanken in China

Name	Tier-1-Kapitalquote	Gesamtkapitalquote
Industrial and Commercial Bank of China	9,33%	11,57%
China Construction Bank	9,33%	11,64%
Agricultural Bank of China	9,75%	11,38%
Bank of China	9,35%	11,73%
Bank of Communications	9,46%	12,53%

Quelle: Die veröffentlichten Berichte (3. Q. 2010) der jeweiligen Banken

Vor einigen Jahren hat die CBRC auch eine Provision Coverage Ratio (Kumulative Rückstellung/Non-Performing Loans, NPL) von 150 Prozent eingeführt, um dem Risiko fauler Kredite entgegenzuwirken. Die Zahl der NPLs sank allerdings in den letzten Jahren wesentlich: Nach einer Statistik der CBRC verringerte sich ihr Volumen von über 2,2 Trillionen Renminbi (RMB, circa CHF 284 Milliarden) 2002 auf rund 300 Milliarden RMB (etwa CHF 38,7 Milliarden) 2010, während sich in derselben Zeit die Provision Coverage Ratio von 6,7 auf über 200 Prozent erhöhte. Das erklärte Ziel der CBRC ist es, die Widerstandsfähigkeit des chinesischen Finanzsystems gegenüber Risiken zu stärken.

In einem globalen Finanzsystem ist es unabdinglich, Basel III zu implementieren. Möchten grosse chinesische Geschäftsbanken das Auslandsgeschäft erweitern und ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessern, müssen sie in Zukunft die verschiedenen Auswirkungen, die sich aus der Umsetzung von Basel III ergeben, gründlich prüfen und sich strategisch so früh wie möglich darauf ausrichten.

Auswirkung auf Niederlassungen Schweizer Banken in China

Das schnelle Wachstum des chinesischen Bankensektors regt immer mehr ausländische Banken dazu an, Zugang zum dynamischen chinesischen Markt zu finden und sich im Land zu etablieren. Sie wollen entweder Filialen eröffnen oder einen Unternehmensstatus erlangen. Grundsätzlich unterscheidet man drei Formen von ausländischen Banken in China:

- Filialen einer ausländischen Bank
- vor Ort eingetragene ausländische Banken
- chinesisch-ausländische Joint-Venture-Banken

Filialen sind meistens im Devisengeschäft aktiv und dürfen ihre Dienstleistungen gegenüber Unternehmen und institutionellen Kunden nur in RMB abrechnen. Als Filialen von ausländischen Bankeninstitutionen unterliegen sie der Aufsichtsbehörde in ihrem eigenen Land und werden von ihrem jeweiligen Hauptquartier aus verwaltet. Im Gegensatz dazu sind die beiden letztgenannten Unternehmensformen als eigenständige Bankinstitute in China registriert und

werden damit wie die chinesischen Banken durch die CBRC verwaltet. Sie müssen also auch die Anforderungen der chinesischen Bankaufsichtsbehörde an das Mindesteigenkapital erfüllen.

Für die Niederlassungen von Schweizer Banken, die einen Unternehmensstatus besitzen, steigt der Druck aufgrund der höheren Kapitalquoten in China, die über den vorgeschriebenen Quoten von Basel III liegen.

Fazit

Basel III stellt strengere Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen an Banken und wird sich nachhaltig auf das globale Finanzsystem auswirken. Dennoch werden es die Übergangsregeln den Banken ermöglichen, den neuen Regeln nachzukommen, ohne ihre wirtschaftliche Erholung zugleich zu behindern.

Basel III hat nur begrenzte Auswirkungen auf den chinesischen Bankensektor, weil die chinesische Bankenaufsicht Anforderungen an ihre lokalen chinesischen Banken stellt, die über Basel III hinausgehen. Die Niederlassungen von Schweizer Banken, die sich in China vor Ort eintragen lassen, müssen dagegen mit höheren Kapitalquoten rechnen.

Sicher wird die nächste Finanzkrise anders aussehen als die letzte. Es gibt deshalb noch viele Herausforderungen bei der Umsetzung von Basel III. Die neuen Regeln aber schaffen eine solide Basis, um den Finanzmarkt zu reformieren – in China wie in allen anderen Ländern.

Ihr Ansprechpartner freut sich über Ihre Anfrage.

Dieter Wirth

Tel.: +41 58 792 4488

dieter.wirth@ch.pwc.com

Ausländische Versicherer in China

Mit der Studie „Foreign insurance companies in China“ hat PwC 2010 nun schon die vierte Umfrage unter hochrangigen Vertretern des Versicherungsbereichs vorgelegt. Interviewt wurden insgesamt 31 ausländische Versicherungsgesellschaften, die auf dem chinesischen Markt vertreten sind. In der Studie erfahren Sie, welchen Herausforderungen sich ausländische Versicherungsgesellschaften auf dem chinesischen Markt stellen müssen und welche Trends sich daraus für die gesamte Branche in China ableiten. Ein besonderes Anliegen der aktuellen Befragung war, aufzuzeigen, wie Vorstandsvorsitzende die Entwicklungen für ausländische Versicherer in China einschätzen. Die Studie soll darüber hinaus Diskussionen und Debatten anregen und einen Ausblick geben, wie sich die Industrie wohl in den nächsten drei Jahren entwickeln wird.

Foreign insurance companies in China

Hrsg. von PwC Hongkong
September 2010, 122 S., DIN A4, Softcover,
zahlr. Tab. u. Abb.

Download

[www.pwccn.com/home/eng/
foreign_insurance_cn_sep2010.html](http://www.pwccn.com/home/eng/foreign_insurance_cn_sep2010.html)

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin **Jens-Peter Otto**

Tel.: +86 21 2323-3350
jens-peter.otto@cn.pwc.com

Shu-Yen Liu

Tel.: +86 10 6533-2592
shuyen.liu@cn.pwc.com

Die Halbleiterbranche in China

Die Halbleiterindustrie ist eine der innovativsten Branchen des Technologiesektors und Branchenkenner wissen: Auch in der Halbleiterindustrie führt kein Weg mehr an China vorbei. Denn das Land stellt die meisten elektronischen Geräte weltweit her. Stimuliert wird die Nachfrage nach Halbleitern aber auch durch den wachsenden Anteil der chinesischen Mittelschicht, die sich Unterhaltungselektronik und andere Geräte kauft, in die Halbleiter verbaut sind.

In den letzten Jahren konnte China zusätzlich seinen Anteil am weltweiten Halbleitermarkt erheblich ausbauen und übt mittlerweile einen mächtigen Einfluss aus: Im Reich der Mitte werden nicht weniger als 22 Prozent aller Patente weltweit angemeldet. 41 Prozent des globalen Absatzes von Halbleitern entfallen auf das Land und mehr als die Hälfte der Initial Public Offerings finden dort statt.

Diese und viele weitere Erkenntnisse vermittelt Ihnen die PwC-Studie: „Global reach: China's impact on the semiconductor industry – 2010 update“. Sie präsentiert umfangreiche Daten und Analysen zu Halbleitermarkt und -industrie in Fernost. Ausserdem erhalten Unternehmen zahlreiche Tipps – ob sie neu in den chinesischen Markt eintreten, ihre Aktivitäten ausbauen oder über ein solches Engagement in China erst nachdenken.

Global reach: China's impact on the semiconductor industry 2010 update

Hrsg. von PwC USA
November 2010, 106 S., DIN A4, Softcover,
zahlr. Tab. u. Abb.

Download

[www.pwc.de/de/technologie-medien-und-
telekommunikation/chinas-halbleiterbranche-weiter-auf-
Wachstumskurs.jhtml?preview=true](http://www.pwc.de/de/technologie-medien-und-telekommunikation/chinas-halbleiterbranche-weiter-auf-Wachstumskurs.jhtml?preview=true)

Ihre Ansprechpartner

Werner Ballhaus

Tel.: +49 211 981-5848
werner.ballhaus@de.pwc.com

Dr. Alessandro Pagella

Tel.: +49 211 981-5405
alessandro.pagella@de.pwc.com

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:

Dr. Peter Kauschke

Transport und Logistik 2030: China auf dem Weg zum Logistikweltmeister

Katja Banik

Der zwölfte Fünfjahresplan: Chinas Wirtschaft auf neuem Kurs?

Marc Wintermantel, Patrick Duynstee, Bertram C. Schaich

Fusionen und Übernahmen erreichen 2010 Rekordhöhe in China

Dirk Bongers, Nora Bümlein

Überprüfung von Transaktionen ausländischer Unternehmen: Neue Regeln in Kraft getreten

Dirk Henning, Dr. Florian Hackelberg

Einführung einer Immobiliensteuer in China

Jens-Peter Otto

Hongkong billigt chinesische Standards der Rechnungslegung

Jens-Peter Otto, Christian Kern

Internes Kontrollsystem als Führungsinstrument in China

Ulf Bosch, Grace Jiang, Jens-Peter Otto

Pensionspläne als strategisches Mittel, um sich von den Wettbewerbern abzuheben

Dirk Bongers

Steuervergünstigungen für Technologieunternehmen in China

Ulrich Reuter, Yu Tao

Advanced Pricing Agreements – aus der Sicht der chinesischen Finanzverwaltung

Ulrich Reuter, Jessica Chen, Dirk Bongers

Neues Ungemach für Repräsentanzbüros

Katharina Bregulla, Ulrich Reuter

Entsendungen nach China: Herausforderung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Jasmin Li Yang

Basel III: Änderungen für Banken in China

Im Porträt: Katja Banik

Redaktionsleitung China Compass

Ein guter (Arbeits-)Tag beginnt mit ...
einem kräftigen Espresso.

Mein Traumberuf als Kind war ...
Archäologin zu werden und Atlantis zu entdecken.

Erfolge feiere ich ...
in fröhlicher, ausgelassener Runde mit Familie und Freunden.

Es bringt mich auf die Palme, wenn ...
ich den Satz höre: „Das war schon immer so.“

Ihre Traumstadt/Ihr Lieblingsort ist ...
Hongkong und auch ganz klar Paris. Einer meiner Lieblingsorte in Paris ist das Le Procope, das älteste Café in Paris. Für viele die Wiege der Französischen Revolution. Heute (leider) weniger revolutionär, aber bei einem hervorragenden Essen spürt man noch immer den Hauch der Geschichte.

Mich fasziniert an der China Business Group...
besonders der interkulturelle Austausch und das gemeinsame Erlernen und Respektieren der anderen Kultur.

Den China Compass sollte man lesen, weil ...
er tiefes Wissen von China-Experten aus erster Hand bietet, kompakt und lesefreundlich ist.

Katja Banik, studierte an der Universität Michel de Montaigne und am Institut d'Études Politiques (IEP) in Bordeaux. Berufliche Auslandsstationen waren Luxemburg, Hongkong und Shanghai. Jetzt arbeitet sie für PwC in Hamburg. Zurzeit promoviert Katja Banik berufsbegleitend an der Sorbonne.

Impressum

Herausgeber

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

Redaktionsleitung

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

Erscheinungsweise

3-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.

© April 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.

