

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

**Ausgabe Schweiz,
Winter 2012/2013**

**Freihandels-
abkommen
Asien-Pazifik**

Vorteile und Tücken

Talentschmiede China

Identifikation potenzieller
Führungskräfte

**Übertragung
von Anteilen**

Bewertungen im Fokus
der Steuerbehörden?

**Einreise- und
Aufenthaltsgesetz**

Schärfere Strafen und
neue Möglichkeiten

**Fusionen und
Übernahmen**

Update der chinesischen
Aktivitäten im In- und
Ausland

China Compass

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

Der Immobilienmarkt in China: aktuelle Chancen für ausländische Investoren.....	4
„Variable Interest Entities“ in China.....	8
Fusionen und Übernahmen: chinesische Aktivitäten 2012	12

Steuern und Recht 15

Aktuelles zum „Nutzungsberechtigten“ und zur Inanspruchnahme von Abkommensvorteilen	15
Neues Einreise- und Aufenthaltsgesetz: schärfere Strafen für Ausländer ab 2013	18
Bewertung bei Anteilsübertragungen: neuer Fokus der chinesischen Steuerbehörden	20
Freihandelsabkommen im Raum Asien-Pazifik: Vorteile und Tücken	23

Wirtschaftsregion Asien 27

Ergebnisse des APEC CEO Survey zur wirtschaftlichen Entwicklung im Raum Asien-Pazifik	27
Vietnam: steuerliche Rahmenbedingungen für Investitionen.....	31
Singapur: neues regulatorisches Umfeld für Vermögensverwalter.....	34
Identifikation potenzieller Führungskräfte und lokale Förderung	38

Veröffentlichungen 42

Talentgewinnung auf Chinesisch	42
Das grüne China nimmt Unternehmen in die Pflicht	42
Auf dem Sprungbrett: ein Leitfaden für Investoren in Myanmar	43
Investitionen in Südostasien: Steuervorteile und Fördermittel.....	43

In eigener Sache 44

Neue Richtlinie für Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in China	44
PwC Myanmar	44

Asia Business Group 45

Ansprechpartner	45
Autorinnen und Autoren.....	46

Impressum..... 47

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

im Jahr 2012 fanden in vielen großen Ländern Wahlen statt. Während der Ausgang anderer Urnengänge in vielen Fällen bis zur Stimmenauszählung ungewiss blieb, bot das Ergebnis in China keine Überraschungen. Stellvertretend für 1,3 Milliarden Chinesen wählten die 2.270 Parteimitglieder auf dem 18. Parteikongress im November 2012 in der Großen Halle des Volkes wie geplant die neue Führungsgeneration in das Zentralkomitee, sieben Mitglieder des ständigen Politbüros und den Generalsekretär der KP Chinas, Xi Jinping. Der Staatspräsident sowie der Premierminister werden dann vom 12. Nationalen Volkskongress Chinas in den ersten zwei Märzwochen 2013 gewählt. Designiert sind Xi Jinping als Staatspräsident und Li Keqiang als Premier, die neuen starken Kräfte im Politbüro. Xi Jinping ist Vizepräsident, Vorsitzender der Zentralen Militärkommission, Präsident der Zentralen Parteischule und war als ständiges Politbüromitglied unter anderem für die Olympischen Spiele 2008 in Beijing zuständig. Der designierte Premier Li Keqiang ist der erste Wirtschaftswissenschaftler, der ein kommunistisches Land führt. Nach seinem Jurastudium hat er zusätzlich in Volkswirtschaft promoviert und als Politiker in den Provinzen Henan und Liaoning die Wirtschaft von der Basis auf kennengelernt. Von Li darf man daher eine qualifizierte Wirtschaftspolitik erwarten.

So viel zu den politischen Veränderungen. Zurück zur Praxis: Was unseren Autoren im Rahmen ihrer Tätigkeit an gesetzlichen Veränderungen bekannt geworden ist, haben wir für Sie wieder in der neuen Ausgabe Ihres *China Compass* zusammengefasst. Stellvertretend für alle lesenswerten Beiträge, hier wie immer eine Auswahl von aktuellen Artikeln:

Die Bewertungen von Anteilsübertragungen zum Marktwert sind offenbar in den Fokus chinesischer Steuerbehörden gerückt. Die sich daraus ergebenden neuen Herausforderungen bei der Anteilsübertragung und die Vorschriften für die Bewertung stellen Alexander Prautzsch, Lea Gebhardt und Stefan Schmid in einem Beitrag ab Seite 20 für Sie dar.

Zweckgesellschaften oder *Variable Interest Entities* (VIE) gibt es weltweit. In China aber erfüllen sie wegen der spezifischen Situation des Landes eine besonders eigenartige Aufgabe. Darüber informieren Sie Katharina Haugg, Thomas Heck und Philipp Hofstetter ab Seite 8. In ihrem Beitrag erfahren Sie, wie eine VIE typischerweise strukturiert und VIE-Verträge normalerweise aufgebaut sind und wie der Handel mit VIEs an ausländischen Börsen abläuft.

Finanztransaktionen im Rahmen von Investitionen dürfen für ausländische Investoren nicht zu einer Einbahnstraße werden. Denn Rückzahlungen (Repatriierungen) von Finanzmitteln können auch unplanmäßig jederzeit erforderlich

werden, zum Beispiel um finanzielle Engpässe zu verhindern. Was Steuerpflichtige aktuell beachten sollten, wenn sie niedrige Steuersätze nutzen wollen, die sich aus einem Doppelbesteuerungsabkommen ergeben, fassen Ulrich Reuter, Alexander Prautzsch und Stefan Schmid für Sie in ihrem Beitrag „Aktuelles zum ‚Nutzungsberechtigten‘ und zur Inanspruchnahme von Abkommensvorteilen“ ab Seite 15 zusammen.

In ihrem Beitrag „Identifikation potenzieller Führungskräfte und lokale Förderung“ beleuchten Judith Hartlmaier, Ulf Bosch und Charles Donkor ab Seite 38 die Vorgehensweise bei der Identifikation von Führungskräften. International agierende Firmen verschaffen sich durch ein strategisches Vorgehen in diesem Bereich Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz.

Neben ausgewählten betriebswirtschaftlichen Themen haben unsere Autoren auch in dieser Ausgabe wieder wichtige Branchen und internationale volkswirtschaftliche Entwicklungen für Sie beobachtet und aufbereitet:

So befragte PwC China Persönlichkeiten der Wirtschaft aus 40 Ländern für den *CEO Survey* der Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC). Der Befragung war eine Konferenz der APEC in Wladiwostok (Russland) vorangegangen, die sich mit Themen wie nachhaltiges Wachstum, Liberalisierung des Handels und globale Integration auseinandersetzte. Wichtige Ergebnisse dieser Studie, die als Indikatoren für die Entwicklung des Handels aus chinesischer Sicht zu verstehen sind, fassen Katharina Haugg, Thomas Heck und Felix Sutter für Sie ab Seite 27 zusammen.

Die im Survey beschriebene Entwicklung wird durch eine zunehmende Zahl von Freihandelsabkommen im Raum Asien-Pazifik unterstützt, die Unternehmen handfeste Marktvorteile verschaffen. Bevor jedoch Zollvorteile greifen, stehen Unternehmen teilweise vor komplexen Herausforderungen, wie Michel Anliker in seinem Artikel ab Seite 23 beschreibt.

Und wie in den letzten Ausgaben häufiger bietet der dynamische chinesische Immobilienmarkt auch aktuell wieder interessantes Material für eine systematische Würdigung. Florian Hackelberg und Kurt Ritz analysieren für Sie ab Seite 4 seine steuerlichen Rahmenbedingungen. Dieses Mal aus gegebenem Anlass unter dem Motto: „Der Immobilienmarkt in China – Chancen für ausländische Investoren“.

Eine anregende Lektüre aller lesenswerten Beiträge und alles Gute für das neue Jahr wünschen Ihnen

Felix Sutter

Leiter der Asia Business
Group Schweiz

Stefan Schmid

Asia Business
Group Schweiz

Der Immobilienmarkt in China: aktuelle Chancen für ausländische Investoren

Gegenwärtig birgt der Markt sowohl große Chancen für ausländische Investoren als auch vielfältige Herausforderungen. Gerade aufgrund seiner Größe – jede zweite Wohnung auf der Welt wird im Jahr 2015 in China gebaut werden – und des unterschiedlichen Entwicklungsstands besteht ein Potenzial, das sich mit anderen Märkten schwer vergleichen lässt. Deshalb sollten ausländische Investoren gut vorbereitet sein und sich über die lokalen Besonderheiten informieren, bevor sie sich auf dem chinesischen Markt engagieren. Der folgende Artikel von Florian Hackelberg und Manuel Eichen fasst die wesentlichen aktuellen Entwicklungen für Sie zusammen.

Der Markt für Immobilieninvestitionen

Die Entwicklung der vergangenen drei Dekaden hat einen prosperierenden Immobilienmarkt geschaffen, der speziell durch die starke Binnennachfrage im wohnwirtschaftlichen Sektor angekurbelt wurde und auch durch den kontinuierlichen Ausbau des tertiären Arbeitsmarkts und der damit einhergehenden Nachfrage nach Büroflächen. Auch für internationale Investoren verheißt dieses Marktumfeld attraktive Renditen. Wie eine Studie von PwC und dem Urban Land Institute zu Beginn des Jahres ergab, werden chinesischen Städten wie Shanghai, Beijing und Guangzhou im asiatischen Vergleich auch weiterhin gute Entwicklungsperspektiven eingeräumt. Gleichzeitig bergen die speziellen wirtschaftlichen, aber auch regulativen Rahmenbedingungen Herausforderungen, die höchste Aufmerksamkeit erfordern.

Trends des Immobilienmarkts in Ostasien

PwC erstellte zusammen mit dem Urban Land Institute die Studie *Emerging Trends in Real Estate Series®: Asia Pacific*, die im Dezember 2011 erschien. Sie wirft einen Blick auf die aktuellen Entwicklungen bei den Immobilieninvestitionen, analysiert die Trends bei Immobilienfinanz- und Kapitalmarkt sowie die Tendenzen in den Metropolregionen.

Die Studie können Sie herunterladen unter:
www.pwc.com/gx/en/asset-management/emerging-trends-real-estate

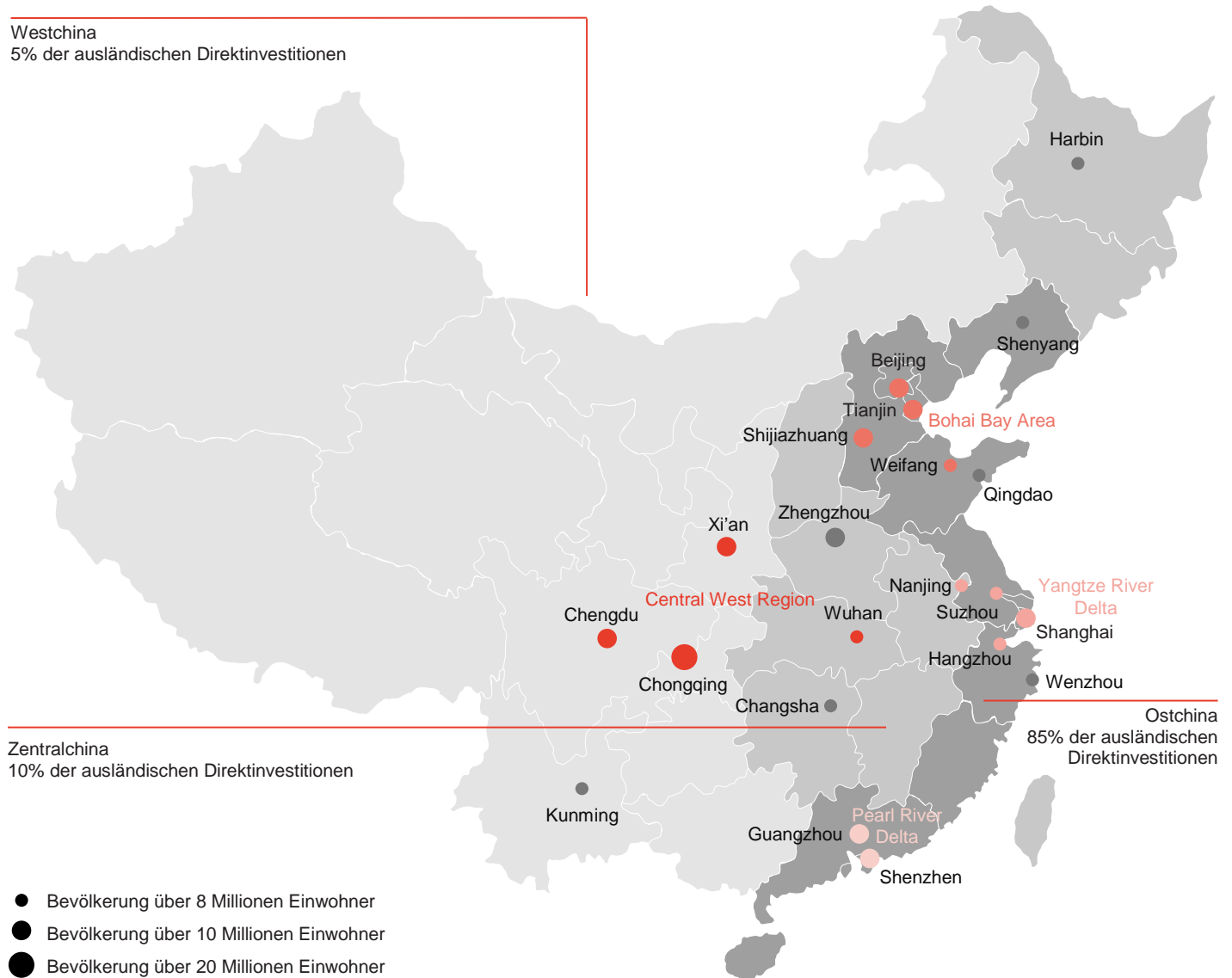
Themen des Beitrags

- die wichtigsten Immobilienzentren Chinas
- der Immobilienmarkt im zweiten Quartal 2012
- legale und steuerliche Rahmenbedingungen und Investitionsmöglichkeiten

In erster Linie zeichnet sich der chinesische Immobilienmarkt durch seine starke Heterogenität aus, sowohl nach Sektoren als auch geografisch. Aus makroökonomischer Sicht lassen sich dabei vier Regionen als maßgebliche Immobilienzentren identifizieren: Wie Sie in Abbildung 1 sehen, ist das erstens im Norden die Region am Golf von Bohai („Bohai Bay Area“) um das politische Zentrum Beijing. Im Osten bildet Shanghai als Finanzzentrum Chinas den Mittelpunkt des Jangtsedeltas („Yangtze River Delta“), umgeben von den Satellitenstädten Nanjing, Hangzhou und Ningbo. Im südlichen Immobilienzentrum des Perlflossdeltas („Pearl River Delta“) sind vor allem die Städte Guangzhou und Shenzhen zentrale Standorte, die sich in den letzten drei Jahrzehnten im Schatten von Hongkong als Produktions- und Handelszentren etablieren konnten. Die in der Vergangenheit wegen ihrer landschaftlichen Beschaffenheit für Immobilieninvestitionen weniger interessanten Standorte im Westen haben sich durch den zunehmenden Erfolg des staatlich geförderten Wirtschaftsprogramms „Große Entwicklung des Westens“ mittlerweile etabliert. So bildet im Westen die Metropolregion um die 30-Millionen-Stadt Chongqing das sogenannte westliche Mittelchina (die „Central West Region“).

Wie die Karte aufzeigt, liegen die relevanten Immobilienstandorte überwiegend in den östlichen Küstenregionen, die alle besonders von ausländischen Direktinvestitionen profitieren. Dabei spielen derzeit noch längst nicht alle der 170 Millionenstädte Chinas für internationale Investoren eine Rolle. Nur langsam werden die Städte aus der zweiten und dritten Reihe (*second and third tier cities*) von Investoren aus dem Ausland erschlossen. Die Städte der zweiten und dritten Reihe sind zumeist lokale Unterzentren oder Provinzhauptstädte mit rund drei bis fünf Millionen Einwohnern. Die Infrastruktur ist hier weniger entwickelt als etwa in den Metropolen Beijing oder Shanghai, ihr Potenzial zu wachsen ist dafür umso höher.

Abb. 1 Immobilienmarkt in China



Quelle: PwC-Analyse

Handlungsoptionen für ausländische Immobilieninvestoren in China

Regulatorische Aspekte

Das chinesische Immobilienrecht wird durch eine Vielzahl nationaler Gesetze, regionaler Verordnungen und lokaler Rechtsvorschriften der Provinzen, autonomen Provinzen und der provinziellen Städte geregelt. Wesentlich für Investoren sind in diesem Zusammenhang das Landnutzungsrecht und das Mietrecht. Anders als in Deutschland oder der Schweiz gibt es in China kein direktes Eigentum von Land. Bestimmte Grundstücksflächen dürfen lediglich zweckgebunden über

einen festgelegten Zeitraum genutzt werden. Dabei wird grundsätzlich zwischen dem zugeteilten und dem überlassenen Landnutzungsrecht unterschieden, die beide gleichzeitig nebeneinander existieren. Wesentliche Unterschiede sind dabei:

- Beim zugeteilten Landnutzungsrecht räumt der Staat ein zeitlich unbegrenzt Nutzungsrecht ein, das er allerdings jederzeit wieder entziehen kann.
- Beim überlassenen Landnutzungsrecht ist die Nutzungsdauer dagegen fix auf 40 (bei Gewerbeimmobilien) bis 70 (bei Wohnimmobilien) Jahre vertraglich vereinbart.

Nach dem Mietrecht sind Eigentümer zur Vermietung urbaner Liegenschaften berechtigt, wenn sie über ein sogenanntes *Building Leasing Certificate* verfügen. Ähnlich wie beispielsweise beim deutschen Mietrecht ist dabei die Vermietung von Wohnraum generell stärker reguliert als die Vermietung gewerblicher Flächen. Wichtig ist: Die Gestaltung der Mietverträge erfordert bei allen Nutzungsarten die Schriftform. Gewerbliche Mietverträge werden typischerweise über einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren abgeschlossen. Mietanpassungen werden aufgrund des kurzen Zeitraums typischerweise im Rahmen von Verlängerungsverhandlungen vorgenommen. Die Instandhaltung von Mietereinbauten obliegt in der Regel dem Mieter. Bewirtschaftungskosten sind zusätzlich vom Mieter zu tragen und können bei Gewerbemietverträgen bis zu zehn Prozent der Gesamtmiete ausmachen.

Neben diesen gesetzlichen Regularien sind für Investoren auch die Vorgaben des zwölften Fünfjahresplans zu beachten, die künftig umgesetzt werden sollen und besonders mit Blick auf energieeffizientes Bauen schon umgesetzt werden. In der Praxis zeigt sich regelmäßig: Der Prozess der Genehmigung von Investitionsprojekten, die im Einklang mit den Zielen des aktuellen Fünfjahresplans stehen, gestaltet sich deutlich unkomplizierter und schneller als bei anderen Projekten.

Drei wesentliche Ziele verfolgt die Regierung mit Blick auf Immobilien:

- Sie will die Lebensstandards verbessern, und zwar durch eine Erhöhung des Angebots von Wohnflächen für Haushalte mit niedrigem bis mittlerem Einkommen.
- Sie will den Bau energieeffizienter Gebäude vorantreiben.
- Sie will den inländischen Konsum ankurbeln.

Für Investoren von Wohnimmobilien wird sich die erste wesentliche Zielsetzung nur bedingt auf die Preise auswirken. Denn die Entwickler privater Immobilien konzentrieren sich auf Wohnraum für mittlere bis hohe Einkommensschichten, weil die Gewinnspanne hier in der Regel höher ist. Auswirkungen auf den Markt ergeben sich allerdings dadurch, dass die Regierung die Entwicklung von Luxusapartments (über 90 Quadratmeter) und Villen im Zuge einer effizienteren Landnutzung einschränkt. Mit Blick auf die zweite wesentliche Zielsetzung ist zu erwarten, dass die Gesetzgebung versucht, Anreize zu schaffen, die Entwickler dazu veranlassen, energieeffiziente Bauten zu errichten. So wird aktuell an der Umsetzung eines chinesischen Standards für energieeffiziente Gebäude gefeilt. Ferner bietet zum Beispiel Shanghai ab September dieses Jahres Subventionen von bis zu 6 Millionen Renminbi (rund 745.000 Euro) pro Projekt an, sofern es sich um eine nachhaltige Entwicklung handelt. Voraussetzung ist, dass energieeffiziente Anlagen wie Solar- und Schattierungsanlagen verbaut werden. Dennoch sind Subventionen in diesem Bereich nur auf

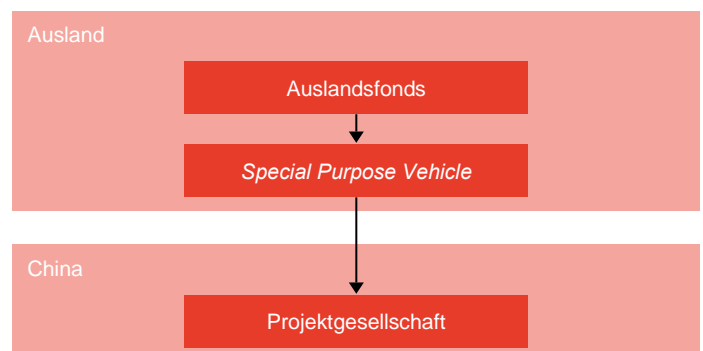
lokaler Ebene geregelt und müssen vor einer Investition individuell geprüft werden. Zudem fehlt im Moment noch das nötige Wissen in diesem Bereich. Deshalb ist zu befürchten, dass kurzfristig trotz Subventionen „energieeffiziente“ Gebäude gebaut werden, die nicht energieeffizient sind. Die Unterstützung des inländischen Konsums schließlich wird dagegen bei erfolgreicher Umsetzung sicherlich auch die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien erhöhen. Gerade für Investoren und Entwickler im Einzelhandelsbereich bedeutet das: Sie können mit einer höheren Rendite bei Einkaufszentren und Standorten des Einzelhandels kalkulieren.

Investmentstrukturen

Immobilieninvestitionen in China lassen sich nur mittels einer in China registrierten Gesellschaft (*Property Company*) durchführen. Eine solche Gesellschaft kann durch einen ausländischen Investor in Eigenbesitz oder zusammen mit einem chinesischen Partner gegründet werden. Unterschieden wird dabei zwischen Gesellschaften, die zu 100 Prozent von ausländischen Investoren gehalten werden, sowie Eigenkapitalpartnerschaften und Kooperationen mit chinesischen Partnern.

Strategisch hat eine Partnerschaft bei solchen Projekten den Vorteil, dass der ausländische Investor von den lokalen Marktkenntnissen und eventuell bestehenden Landnutzungsrechten des chinesischen Partners profitieren kann. Partnerschaften können durch Registrierung im lokalen Büro der State Administration of Industry and Commerce geschlossen werden. Steuerlich ist für ausländische Investoren in einer Partnerschaft das Rundschreiben 159 relevant. Es besagt: Jeder Partner hat individuell Einkommensteuer zu zahlen. Handelt es sich bei einem Partner um eine Gesellschaft, so ist Körperschaftsteuer fällig. Die Steuerbasis ist das individuelle, anteilige Einkommen aus der Partnerschaft. Offen ist aktuell jedoch noch, wie eine ausländische Gesellschaft das zu versteuernde Einkommen zu berechnen hat und ob Erträge nach Steuern in China im Ausland noch einmal zu versteuern sind.

Abb. 2 Investitionsstruktur für ausländische Investoren



Die Gründung einer Gesellschaft im Eigenbesitz erfordert eine Mindestinvestition von 100.000 Renminbi (rund 12.418 Euro) sowie eine lokale Präsenz mit eigenen Räumen und Personal. Aus steuerlicher und strategischer Sicht bietet es sich oftmals an, diese Präsenz mittels einer Drittgesellschaft im Ausland zu errichten. Bei einer solchen Konstruktion hält die ausländische Drittgesellschaft die Eigentümeranteile, die separat veräußerbar sind. Steuerlich ergeben sich dann Vorteile, wenn der Sitz der Drittgesellschaft in einem Land liegt, das besondere Steuerabkommen mit China geschlossen hat (beispielsweise Luxemburg oder Hongkong), speziell mit Blick auf Dividenden und Einkommen der chinesischen Gesellschaft. Der Verkauf von Anteilen der chinesischen Gesellschaft unterliegt jedoch weiterhin der Quellensteuer. Die Tabellen 1 und 2 geben Ihnen eine Übersicht über die aktuell anfallenden Immobiliensteuern in China während Akquise, Besitz und Verkauf.

Tab. 1 Immobiliensteuern bei Akquise und Besitz

Transaktion	Steuern	Steuerbasis
Immobilienkauf	Steuer auf den Eigentumsübergang	3 bis 5% auf den Kaufpreis
	Grunderwerbsteuer	0,05% auf den Transaktionspreis
Immobilienbesitz	Unternehmensteuer	5% auf den Rohertrag
	Immobiliensteuer	12% auf den Mietertrag oder 1,2% auf den ursprünglichen Gebäudewert x (1 – Abzugsrate)
	Grunderwerbsteuer	0,1% auf jeden Mietvertrag
	Körperschaftsteuer	25% auf den Reingewinn
	Landnutzungssteuer	0,6 RMB bis 30 RMB pro Quadratmeter und Jahr

Quelle: PwC-Analyse

Tab. 2 Immobiliensteuern bei Verkauf

Exit	Steuern	Steuerbasis
Verkauf des Special Purpose Vehicles	keine Steuern in China ¹	unterschiedlich ¹
Verkauf der Projektgesellschaft	Verrechnungsteuer	10% auf den Reingewinn
	Grunderwerbsteuer	0,05% auf den Transaktionspreis
Direktverkauf der Immobilie(n)	Unternehmensteuer	5% auf den Veräußerungsgewinn
	Bodengewinnsteuer	30 bis 60% auf die durch den Transfer realisierte Wertsteigerung
	Grunderwerbsteuer	0,03% auf den Transaktionspreis
	Körperschaftsteuer	25% auf den Reingewinn
	dividendenbezogene Verrechnungsteuer	10% auf die Rückführung

¹ Rundschreiben 698 verlangt, dass der Verkauf von ausländischen Zweckgesellschaften (*Special Purpose Vehicles*, SPVs) steuerlich ausgewiesen wird. In diesem Zusammenhang bestehen Steuerabkommen der Volksrepublik China mit 95 Ländern und Regionen, für die unterschiedliche Steueransätze gelten.

Quelle: PwC-Analyse

Unabhängig von den steuerlichen Vorteilen einer Drittgesellschaft muss vorab stets geprüft werden, ob sie die zusätzlichen administrativen Kosten rechtfertigen. Zusätzlich ist es wichtig, das steuerliche Umfeld des jeweiligen Landes und die Steuerabkommen mit dem Heimatland des Investors vorab zu prüfen. Denn steuerliche Vorteile sind oft an Bedingungen geknüpft und könnten strategische Ziele behindern. So kann etwa die limitierte Möglichkeit zum Abzug von Fremdkapitalzinsen in Hongkong Investoren dabei behindern, Finanzierungsvorhaben umzusetzen. Da die strategischen Ziele variieren, ist eine solche Prüfung für jeden Einzelfall zu empfehlen.

Ihre Ansprechpartner

Kurt Ritz
Tel.: +41 58 792-1449
kurt.ritz@ch.pwc.com

Dr. Florian Hackelberg
Tel.: +86 21 2323-3632
florian.hackelberg@cn.pwc.com

„Variable Interest Entities“ in China

Der Begriff „Variable Interest Entity“ wurde ursprünglich in der Konzernrechnungslegung verwendet und bezeichnet dort eine Art von Zweckgesellschaft, die nicht an eine bestimmte Rechtsform gebunden ist. Solche Gesellschaften gibt es weltweit, aber in China haben sie wegen der spezifischen Situation des Landes eine besondere Bedeutung. In die Schlagzeilen der Presse ist diese Konstruktion durch chinesische Unternehmen gekommen, die an ausländischen Börsen notiert sind. Warum das so ist und welche Besonderheiten diese Konstruktion in China auszeichnen, erfahren Sie im aktuellen Beitrag.

Variable Interest Entities aus Sicht der Rechnungslegung

Der Begriff *Variable Interest Entity* (VIE) stammt aus den US-amerikanischen Standards zur Rechnungslegung. Er wird vom Financial Accounting Standards Board für Gesellschaften verwendet, bei denen ein Investor aufgrund vertraglicher Gestaltungen und wirtschaftlicher Interessen die Kontrolle hat, diese jedoch nicht auf der Mehrheit der Stimmrechte oder der Anteile beruht. Für derartige Fälle sehen die Standards als Reaktion auf den Enron-Skandal, bei dem Risiken unter anderem durch solche Gestaltungen aus der Bilanz ausgelagert wurden, die Konsolidierung ungeachtet der Eigentumsverhältnisse vor. Details zu den Voraussetzungen finden Sie etwa im *Guide to Accounting for Variable Interest Entities* (September 2012), herausgegeben von PwC USA.

Die International Financial Reporting Standards (IFRS) kennen den Begriff „VIE“ nicht explizit, woran auch der IFRS 10 nichts ändert. IFRS 10 erweitert jedoch die Angabepflichten (IFRS 12). Aufgrund der bestehenden Regelungen verfahren die IFRS in der Praxis allerdings ähnlich.

War im Enron-Fall der Wunsch der Bilanzierer noch, solche Zweckgesellschaften aus der Konsolidierung fernzuhalten, machen sich die chinesischen VIE-Konstrukteure nun die neu eingeführten Regelungen zunutze, damit solche Zweckgesellschaften in den Konsolidierungskreis einbezogen werden können. Denn: Ohne deren Konsolidierung bestünde der börsennotierte Konzern nur aus nicht operativen Holdinggesellschaften und Gesellschaften mit eingeschränkter Geschäftstätigkeit.

Themen des Beitrags

- Besonderheiten chinesischer Zweckgesellschaften
- typische Struktur und Gestaltung des Vertrags
- Regelungen der Börse in Hongkong

Deshalb wurden die VIE-Strukturen gewählt, die es erlaubten, die operativen chinesischen Gesellschaften mitzukonsolidieren, um den Umfang der Geschäftstätigkeit des so dargestellten Konzerns möglichst groß erscheinen zu lassen.

Warum es diese besonderen Zweckgesellschaften in China gibt

Für die Nutzung von VIEs in China sind im Wesentlichen zwei Gründe maßgeblich: der Kapitalmarkt im Inland und die Investitionsbeschränkungen für Ausländer. Ausländische Direktinvestitionen sind in China weiterhin nicht uneingeschränkt möglich. Ein detaillierter Katalog aus dem Jahr 2007 teilt die Wirtschaftsbranchen in vier Bereiche ein: Im ersten sind ausländische Investitionen willkommen, im zweiten sind sie erlaubt, im dritten eingeschränkt möglich und im vierten verboten. Unter den verbotenen Branchen befinden sich neben klassischen Sektoren wie Rüstung oder Unternehmen der Strom-, Gas- und Wasserversorgung auch für ausländische Investoren potenziell sehr interessante schnell wachsende Bereiche wie Bildung, Medien oder Internet.

Grundsätzlich haben chinesische Gesellschaften zwei Möglichkeiten für einen Börsengang, ein sogenanntes *A-Share Listing* im Inland oder eine Notierung im Ausland. Da die Voraussetzungen für *A Shares* in der Regel hoch, der Prozess aufwendig und der chinesische Kapitalmarkt noch nicht ganz mit dem entwickelter Länder vergleichbar ist, gehen viele chinesische Gesellschaften an ausländische Börsen. Besonders gern an die Börse gingen sie in den Jahren bis 2011 in den USA. Für die ausländische Notierung gibt es wiederum grundsätzlich zwei Möglichkeiten: die klassische Notierung von Aktien einer Muttergesellschaft beziehungsweise einer Holding an einer ausländischen Börse (wenn ausländische Investitionen erlaubt sind) oder eine VIE-Struktur.

VIEs haben einen großen Vorteil: Sie bieten chinesischen Unternehmen eine Möglichkeit, ausländische Direktinvestitionen zu erhalten, obwohl das für die Branche eigentlich verboten ist. Da eine Eigenkapitalbeteiligung gesetzlich ausgeschlossen ist, sichern sich ausländische Investoren auf andere Weise die Kontrolle über chinesische Unternehmen und deren Ergebnisse. Mit einer Vielzahl von Verträgen sollen eine Kapitalbeteiligung so gut wie möglich

nachgebildet und die wirtschaftlichen Vor- und Nachteile übertragen werden, ohne dass eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung tatsächlich besteht. Und aufgrund der VIE-Regelung in den Rechnungslegungsstandards lässt sich bei entsprechender Gestaltung das China-Geschäft dann auch im Konzernabschluss berücksichtigen. Die einzelnen Stellungnahmen der chinesischen Verwaltung im Zusammenhang mit VIEs werden unterschiedlich interpretiert.

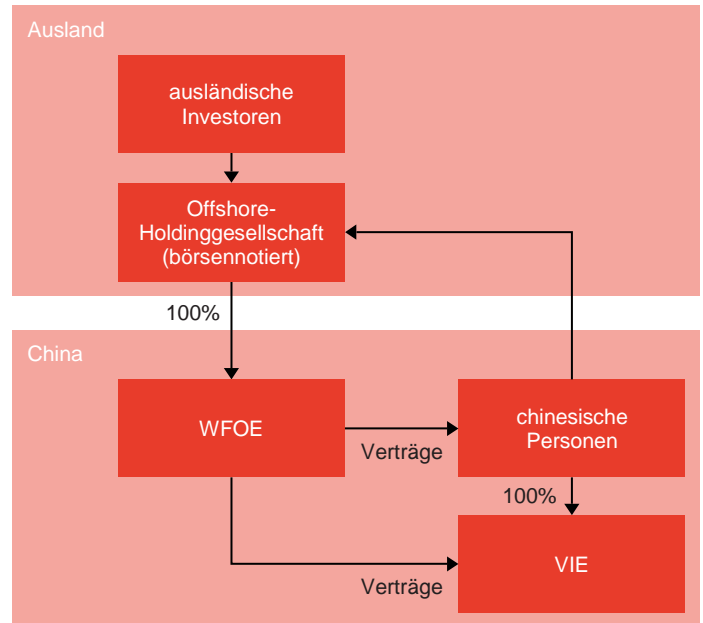
Aus dieser Beschreibung kann man aber auch erkennen, dass die Rechtsposition einer VIE-Struktur insbesondere von deren Duldung durch chinesische Behörden abhängt, da die Behörden sich möglicherweise auf den Standpunkt stellen könnten, dass dadurch Verbote umgangen werden und damit die VIE-Struktur nichtig ist. Würden diese Verbote entsprechend durchgesetzt, wären die VIE-Strukturen sofort obsolet. Tatsächlich kann jedoch davon ausgegangen werden, dass den Behörden die Existenz solcher VIE-Strukturen bekannt ist und eine weitgehende Duldung stattfindet. Aufgrund dieser rechtlichen Unsicherheit sind Investitionen in solche Unternehmen hochgradig riskant.

Die typische Struktur

Die übliche Vorgehensweise ist, eine Offshore-Zweckgesellschaft (etwa wegen der steuerlichen Aspekte auf den Kaimaninseln) zu gründen. Letztendlich ist das dann die Gesellschaft, die an der ausländischen Börse notiert ist.

Diese Zweckgesellschaft gründet entweder direkt oder mittels einer weiteren Holdinggesellschaft in Hongkong eine eigene 100-prozentige Tochtergesellschaft in China mit allen erforderlichen Formalitäten: ein *Wholly Foreign-Owned Enterprise* (WFOE). Diese Gesellschaft kann aus rechtlichen Gründen in China aber offiziell nicht in der gewünschten Branche tätig werden, weil sie beispielsweise nicht die erforderliche Lizenz für den Internethandel bekommen kann. Sie kann jedoch Dienstleistungen an die VIE-Gesellschaft um die zugangsbeschränkte Tätigkeit herum erbringen oder etwa über die Markennamen verfügen. Dazu schließt die WFOE-Gesellschaft eine Reihe von Verträgen mit der operativen chinesischen Gesellschaft (VIE), die in ihrer Gesamtheit einen Großteil der wirtschaftlichen Ergebnisse der VIE-Gesellschaft auf die WFOE-Gesellschaft übertragen. Durch diese Verträge soll das Kontrollverhältnis sichergestellt werden, das für die angestrebte Konsolidierung der VIE-Gesellschaft erforderlich ist.

Abb. 1 Typische Struktur einer Variable Interest Entity



Offshore-Holdinggesellschaft: Zweckgesellschaft, die an einer ausländischen, oft amerikanischen Börse notiert ist, häufig mit Sitz auf den Kaimaninseln oder den Britischen Jungferninseln
 VIE-Gesellschaft: operative chinesische Gesellschaft, im Eigentum der Gründer oder Manager
 Wholly Foreign-Owned Enterprise (WFOE): chinesische Tochtergesellschaft der Offshore-Gesellschaft, die aufgrund ihres Status als ausländische Gesellschaft keinen offiziellen Zugang zu bestimmten Branchen hat, oft aber einen Großteil der operativen Tätigkeiten für die VIE-Gesellschaft ausführt

Oft handelt es sich dabei um folgende Arten von Verträgen:

- **Darlehensvertrag:** Die Gründer nehmen ein Darlehen von der WFOE-Gesellschaft auf, um die VIE-Gesellschaft mit Eigenkapital auszustatten.
- **Verpfändung der Anteile:** Die Eigentümer verpfänden ihre Anteile an der VIE-Gesellschaft an die WFOE-Gesellschaft. Dadurch sichern sie den Darlehensvertrag und alle sonstigen Verpflichtungen aus den Verträgen ab.
- **Kaufoption:** Die Gründer und Eigentümer der VIE-Gesellschaft sind bereit, die Anteile zu einem beliebigen Zeitpunkt für einen niedrigen Betrag an die WFOE-Gesellschaft zu verkaufen. Die Kaufpreiszahlung lässt sich gegen das Darlehen aufrechnen oder auf einen von der WFOE-Gesellschaft benannten Aktionär übertragen. (Nach den aktuellen chinesischen Gesetzen darf die Kaufoption aus praktischen Gründen aber nicht ausgeübt werden, wenn ausländische Investitionen in der Branche verboten sind.)
- **Technische Dienstleistungen/Servicevertrag:** Die VIE-Gesellschaft nutzt die WFOE-Gesellschaft ausschließlich als Anbieter für beispielsweise technische Dienst-

leistungen wie Plattform, Support oder Wartung sowie für Beratung. Um die VIE-Voraussetzungen eines Anspruchs auf das Ergebnis zu erfüllen, ist dies bei der Festlegung der Vergütung im Vertrag entsprechend zu berücksichtigen. Das kann wiederum steuerliche Konsequenzen haben, da Leistung und Gegenleistung sich nicht entsprechen müssen. Da die WFOE-Gesellschaft wegen der unwider-ruflichen Vollmachten (mehr dazu weiter unten) effektiv die Kontrolle über das Management der VIE-Gesellschaft hat, werden die gezahlten Servicegebühren (*service fees*) letztlich durch die WFOE-Gesellschaft bestimmt und können jederzeit geändert werden.

- Vollmacht: Die Gründer und Eigentümer der VIE-Gesellschaft geben der WFOE-Gesellschaft eine Vollmacht für alle üblichen Gesellschafterrechte, einschließlich den Stimmrechten bei der VIE-Gesellschaft, Teilnahme an Gesellschafterversammlungen und Ausübung der Kaufoption.
- Lizenzverträge: Die WFOE-Gesellschaft überlässt der VIE-Gesellschaft bestimmte Nutzungsrechte.

Das Vertragswerk regelt zugleich, wie die in China realisierten Gewinne an die ausländischen Aktionäre gelangen können. Die tatsächliche Durchführung dieser Verträge wird aber an verschiedenen Stellen mit Blick auf die veröffentlichten Abschlüsse infrage gestellt, da die VIE-Gesellschaften ihre Gewinne bisher teilweise aus steuerlichen Gründen behalten. Ein weiterer Aspekt sind die chinesischen Vorgaben für den Zahlungsverkehr.

Verbreitung

Aktuell sind 179 chinesische Unternehmen an US-amerikanischen Börsen gelistet wie etwa der New York Stock Exchange (NYSE) oder der National Association of Securities Dealers Automated Quotations (NASDAQ): Die Mehrheit kommt aus der IT- und Konsumgüterbranche, dazu kommen über 260 im Freiverkehr gehandelte. Nach einer inoffiziellen Studie, die auf Angaben aus dem Jahr 2010 basiert (www.chinaaccountingblog.com/weblog/statistics-on-vie-usage.html), nutzen 42 Prozent der in den USA notierten chinesischen Gesellschaften (damals insgesamt 177) eine VIE-Struktur – über die Hälfte der an der NASDAQ gelisteten Gesellschaften (53 Prozent) und 29 Prozent der an der NYSE notierten. Betrachtet nach Branchen, zeigt die gleiche Erhebung: VIEs sind besonders vertreten in der Dienstleistungsbranche, die auch das Internet umfasst. Besonders viele VIEs findet man in den Bereichen, in denen es staatliche Beschränkungen gibt (wie Medien, Internet, Bildung). Es gibt sie aber auch in anderen Branchen, in denen Beschränkungen für ausländische Investoren nicht die Ursache sein können. Bei ihnen geht es möglicherweise darum, sonstige bürokratische Hürden oder Vorschriften zu

umgehen. Aber auch internationale Konzerne nutzen VIEs aus den genannten Gründen für ihr China-Geschäft.

Vertragsgestaltung

Da die Aktionäre der börsennotierten Gesellschaft gesellschaftsrechtlich keinen Einfluss auf die operative Gesellschaft in China haben können, sind sie stark auf die Qualität und Durchsetzbarkeit der Verträge angewiesen. Nur auf diesem Weg kann die Gesellschaft, an der sie Anteile haben, an die Gewinne und Zahlungen der VIE-Gesellschaft gelangen. Um das Risiko zu reduzieren, im Streitfall leer auszugehen, ist eine sorgfältige rechtliche Vorabprüfung vor dem Hintergrund der involvierten unterschiedlichen Rechtssysteme unerlässlich. In der Regel werden dazu Rechtsgutachten vorgelegt, welche die Rechtssicherheit bestätigen. Aber selbst dann ist nicht garantiert, dass das Gericht den Anspruch am Ende auch durchsetzt.

Ein besonderer Aspekt bei VIEs im Rahmen von ausländischen Börsennotierungen ist die Tatsache, dass das chinesische Management oft auch Eigentümer des dortigen Vermögens ist. Diese persönliche Verknüpfung und Aspekte eines moralischen Risikos (*moral hazard*) aufgrund der für die VIEs erforderlichen Gewinnübertragung an die WFOE-Gesellschaft sind Aspekte, die bei der vertraglichen Gestaltung ausreichend berücksichtigt werden müssen. In Chinas Medien erregten schon Fälle Aufmerksamkeit, in denen Firmenstempel gestohlen worden waren oder in denen geschiedene Ehefrauen oder lokale Eigentümer plötzlich behaupteten, die VIEs seien eigentlich nicht gesetzeskonform. An diesen spektakulären Fällen wird das hohe Investitionsrisiko deutlich erkennbar.

Aktuelle Entwicklungen

In den vergangenen zehn Jahren erfreuten sich VIE-Strukturen bei ausländischen Investoren und chinesischen Unternehmen wegen der Möglichkeiten, die sie bieten, und den von Anfang an auch bekannten Risiken zum Trotz eines zunehmenden Bekanntheitsgrads. Durch Medienberichte zu Entscheidungen der chinesischen Regierung im Zusammenhang mit VIEs, durch Maßnahmen von Aufsichtsbehörden oder auch größere und kleinere Skandale, die auch international bekannte Unternehmen betreffen, wird das Thema immer wieder zu einem öffentlichen.

Inzwischen nehmen sich auch internationale Regulierungsbehörden chinesischer VIE-Strukturen an. – So etwa die Börse in Hongkong.

Regelungen der Börse in Hongkong

Im November 2011 erhöhte die Börse in Hongkong die Anforderungen an eine Notierung bei einer VIE-Struktur. Im August 2012 wurden die Vorgaben nochmals verschärft (HKEx-LD43-3) – beides mit dem Ziel, mehr Transparenz zu schaffen. Generell gilt: Die vertraglichen Regelungen müssen genau auf die Erreichung des Geschäftszwecks der Gesellschaft zugeschnitten sein und das Risiko eines Konflikts mit den Gesetzen der Volksrepublik China minimieren. Der Börsenprospekt muss bestimmte Angaben enthalten, darunter eine Veröffentlichung der geschlossenen Verträge und die Vorlage des Gutachtens eines chinesischen Anwalts. Weiterhin erforderlich sind für den Prospekt Angaben zu den Gesellschaftern der VIE-Gesellschaft sowie dazu, wie die Interessen im Fall von Tod oder Scheidung gewahrt werden. Gefordert sind ebenfalls Regelungen, wie mit möglichen Interessenkonflikten umgegangen wird. Vorgesehen sind auch Angaben zu den Risikofaktoren.

In Branchen, in denen ausländische Investitionen in China erlaubt sind und trotzdem eine VIE-Struktur gewählt wird, ist das bei einer angestrebten Notierung zu begründen und es wird eine Einzelfallentscheidung des *Listing Committee* getroffen. In Branchen, in denen ausländische Investitionen in China verboten oder auszuschließen sind, bleibt die Notierung in Hongkong unter Anwendung von VIE-Strukturen weiterhin möglich, wenn die Bedingungen erfüllt sind. Allerdings müssen die Verträge beendet werden, sobald eine Direktinvestition in China möglich wird. Und die Verträge müssen bestimmte Mindestregelungen haben – etwa Vollmachten, eine Schlichtungsklausel oder Verfügungsrechte eines Liquidators zugunsten der Aktionäre der dann an der Börse notierten Gesellschaft.

Die Aufsichtsbehörden der USA

Nachdem die US-amerikanische Securities and Exchange Commission (SEC) in der Vergangenheit schon öfter kleinere Anfragen im Zusammenhang mit VIEs an die betroffenen Unternehmen gestellt hatte, wurde im Juli dieses Jahres die erste offizielle Ermittlung gegen ein Unternehmen wegen der Konsolidierung von VIEs bekannt. Ob diese im Zusammenhang mit einer kurz zuvor erfolgten Veränderung der Eigentümerstruktur der VIE-Gesellschaft (Konzentration aller Anteile bei einem Eigentümer) stand, ist nicht bekannt. Die Reaktion des Börsenkurses auf diese Ankündigung war aber deutlich, nicht nur bei der betroffenen VIE-Gesellschaft, sondern auch bei anderen notierten Unternehmen mit ähnlichen Strukturen.

Die aktuellen Stellungnahmen (*Comment Letter*) der SEC widmen sich besonders dem Thema, wie mit befristeten Verträgen und Vertragsverlängerungen umgegangen wird.

Die Unternehmen müssen darlegen, wie im Fall eines Vertragsablaufs die Verlängerung garantiert ist, da sonst fraglich ist, ob die Gewinne auch in der Zukunft abgeschöpft werden können.

In letzter Zeit überlegen einige chinesische Unternehmen aus verschiedenen Gründen, sich wieder von den amerikanischen Börsen zurückzuziehen. Wegen der ständig neuen Entwicklungen wird das Thema *Variable Interest Entities* in China in der nächsten Zeit sicherlich weiter im medialen Fokus bleiben. – Ihr *China Compass* wird Sie auf dem Laufenden halten.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Katharina Haugg

Tel.: +86 21 2323-5392

katharina.k.haugg@cn.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Philipp Hofstetter

Tel.: +41 58 792-1506

philipp.hofstetter@ch.pwc.com

Fusionen und Übernahmen: chinesische Aktivitäten 2012

Dieser Beitrag untersucht die Entwicklung der chinesischen Investitionen im Jahr 2012 und leitet daraus die erwarteten Entwicklungen für die nächsten Monate ab. Dabei werden die wichtigsten Informationen über chinesische Aktivitäten im Ausland sowie innerhalb des Landes für Sie zusammengefasst.

Der Markt in China

Im ersten Halbjahr 2012 ist die Aktivität bei Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) in China drastisch zurückgegangen. Um 33 Prozent sank die Zahl der Transaktionen und um zehn Prozent das Volumen. Die globalen Herausforderungen in der Wirtschaft haben Europa, die USA und China weiter im Griff und das Umfeld für Übernahmen und Fusionen wesentlich beeinflusst.

Die Zahl der inländischen Transaktionen in China ging aufgrund des schwächeren Wachstums im Vergleich zum Vorjahr um 25 Prozent zurück. Um ganze 42 Prozent sank die Zahl der Transaktionen ausländischer Investoren nach China (*Inbound*), was aus den Unsicherheiten in den Heimatmärkten resultiert. Die Zahl der Private-Equity-(PE-) Transaktionen über zehn Millionen US-Dollar schrumpfte um 39 Prozent.

Strategische Investitionen im Ausland

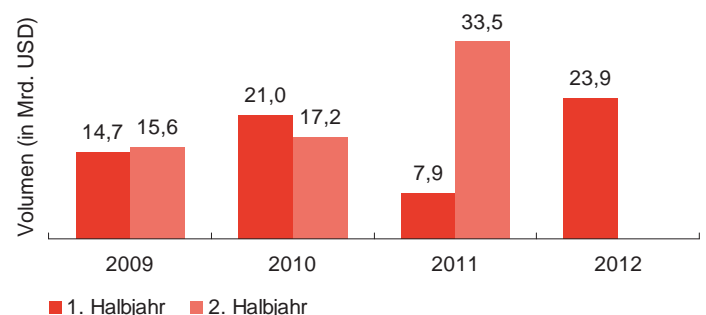
Als eine Art Silberstreif am Horizont erscheint die Zahl der chinesischen Investitionen im Ausland (*Outbound*). Sie zeigt sich trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen insgesamt nur wenig beeinflusst (ein leichtes Minus um sechs Prozent). Das daraus resultierende Transaktionsvolumen in US-Dollar hat sich im ersten Halbjahr 2012 im Vergleich zum sehr geringen Volumen im gleichen Zeitraum 2011 sogar verdreifacht.

Das Volumen der chinesischen Auslandsinvestitionen in Milliarden US-Dollar zeigt Ihnen Abbildung 1 im Überblick.

Themen des Beitrags

- die grundsätzliche Entwicklung des Markts im ersten Halbjahr 2012
- die führenden Branchen und Länder beim Wachstum der Auslandsinvestitionen
- die essenzielle Rolle der chinesischen Auslandsinvestitionen

Abb. 1 Volumen der chinesischen Auslandstransaktionen

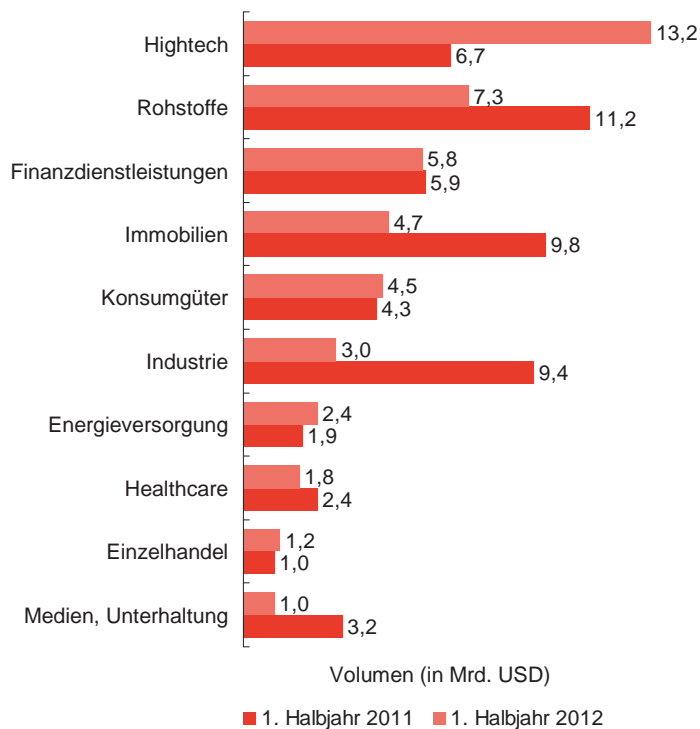


Quelle: ThomsonReuters; PwC-Analyse

Auf das Gesamtjahr bezogen wird dadurch eine Steigerung des Transaktionsvolumens im Vergleich zu 2011 erwartet. Im ersten Halbjahr 2012 wurden neun Transaktionen mit einem Volumen von über einer Milliarde US-Dollar angekündigt. Im gleichen Zeitraum 2011 waren es nur zwei. Sieben dieser Transaktionen wurden im Rohstoff- und Energiesektor getätigt.

Dies zeigt: Chinesische Unternehmen nutzen weiterhin die Gelegenheit, im Ausland Unternehmen in diesen Sektoren sowie Technologien, Know-how und geistiges Eigentum (*intellectual property*) zu kaufen. Nach Sektoren dominieren Transaktionen im Rohstoff- und Energiesektor weiterhin mit 44 Prozent aller Transaktionen. Die Sektoren Industrie und Hightech haben jedoch mit 38 Prozent aufgeholt. Da die Volumina der Transaktionen im Rohstoff- und Energiesektor mit sieben Transaktionen von über einer Milliarde US-Dollar recht hoch ist, decken sie sogar 69 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens ab.

Eine Übersicht über das Volumen der chinesischen Unternehmenskäufe im Ausland nach Branchen in Milliarden US-Dollar erhalten Sie in Abbildung 2.

Abb. 2 Chinesische Unternehmenskäufe im Ausland

Quelle: ThomsonReuters; PwC-Analyse

Aller Wahrscheinlichkeit nach werden sich diese Trends weiter fortsetzen. Die wichtigsten Gründe dafür sind:

- Chinesische Unternehmen, die Transaktionen anstreben, haben Erfahrungen gesammelt und sind besser vorbereitet auf die Anforderungen des Markts und die Transaktionsprozesse.
- Die beteiligten Partner kennen und vertrauen sich.
- Die wirtschaftliche Lage der Verkäufer und günstige Bewertungen eröffnen Kaufgelegenheiten.
- Chinesische Banken und PE-Firmen suchen, wenn der Heimatmarkt stagniert, Investitionsmöglichkeiten im Ausland und unterstützen Unternehmen zunehmend.

Letzteres zeigte sich in der Akquisition der Putzmeister Holding GmbH durch Sany Heavy Industry Co. Ltd. zu Beginn des Jahres, die Sany in Zusammenarbeit mit CITIC PE durchführte.

Betrachtet man die Outbound-Investitionen nach Ländern und Regionen, zeigt sich: Der Löwenanteil wird in Europa und Nordamerika investiert und dort vor allem in Technologien sowie Rohstoff- und Energietransaktionen in den USA und Kanada. Wichtigste Outbound-Transaktion in Nordamerika war 2012 der Kauf der amerikanischen AMC-Kinokette durch Dalian Wanda Group Co. Ltd. für 2,6 Milliarden US-Dollar. Dieser Übernahme müssen allerdings die Kartell-

behörden Chinas und der USA noch zustimmen. Von den Investitionen auf der Südhalbkugel in Südamerika, Afrika und Ozeanien wurden 17 der 20 Transaktionen im Rohstoff- und Energiesektor getätigt.

Private-Equity-Markt weiter abwartend

PE-Fonds besitzen weiterhin eine hohe Liquidität und warten nur darauf, sich wieder aktiver am Markt zu beteiligen. Jedoch sank die Zahl der Transaktionen über zehn Millionen US-Dollar um 39 Prozent, weil sich die Transaktionsprozesse aufgrund erwarteter sinkender Preise verlangsamt haben. Verlässlichen Prognosen zufolge ist die gesunkene Aktivität nur ein zeitlich befristetes Thema und wird sich zum Jahresende 2012 wieder erholen. Diese Prognose wird unterstützt durch die Liquidität der PE-Fonds und die Nachfrage nach Wachstumskapital im privaten Sektor in China. Gestützt wird die zunehmende Aktivität auch durch die notwendige Veräußerung von Portfoliounternehmen der PE-Fonds. M&A-Aktivitäten sind hier eine wesentliche Option für einen Ausstieg (*Exit*), da sich der Markt für Börsengänge (*Initial Public Offering*, IPO) noch nicht wieder erholt hat. So verkauften Goldman Sachs und KKR im August 2012 25 Prozent ihrer Anteile an der Kion-Gruppe sowie 70 Prozent der Anteile an der Kion-Hydrauliksparte für 922 Millionen US-Dollar an Shandong Heavy Industry Group Co. Ltd.

Ein Blick auf die Branchen, in denen sich PE-Firmen engagieren, zeigt: Der Fokus liegt auf den Unternehmenszweigen, die im aktuellen zwölften Fünfjahresplan genannt werden und vom Wandel der chinesischen Wirtschaft profitieren, wie etwa Konsumgüter, Healthcare und Technologie. Neuerdings investieren auch chinesische PE-Fonds im Ausland. Dieser junge Trend zeigt sich gerade und bewegt sich noch auf einem relativ niedrigen Niveau, wird jedoch in einigen Jahren sicher zu Wachstum führen.

Ausblick für 2012 und 2013

Durch das aktuelle Umfeld der Weltwirtschaft, das die Entwicklungen in Europa und den USA beeinflusst, aber auch durch das schwächere Wachstum in China sind Voraussagen zurzeit schwer. Allen Erwartungen nach wird sich das chinesische M&A-Geschäft jedoch erholen, und zwar sowohl im Inbound- als auch im Outbound-Bereich. Wann der Aufwärtstrend beginnt, hängt von der Lösung der globalen makroökonomischen Probleme ab, die Europa, die USA und China derzeit stark beeinflussen.

Die anhaltende strategische Nachfrage nach Rohstoffen sowie Technologien und die sich weiterhin bietenden Gelegenheiten für Auslandsinvestitionen werden wahrscheinlich zu einem guten Jahr für chinesische Outbound-

M&A-Aktivitäten führen. Dies wird den festgestellten Rückgang des gesamten M&A-Markts in China abfedern. China ist trotz globaler Unsicherheiten bereit, die Chancen für qualitativ gute Transaktionen zu nutzen.

Allerdings wird die Zahl der Aktivitäten bei den PE-Transaktionen aufgrund von Faktoren wie zeitliche Aufschiebung, steigende Nachfrage nach Wachstumskapital im Privatsektor und Verkäufe von Portfoliounternehmen als Exit-Strategie zwar insgesamt zunehmen, aber unter dem Niveau von 2011 bleiben.

Ihre Ansprechpartner

Ingo Wahl

Tel.: +86 10 6533-7987

ingo.wahl@cn.pwc.com

Philipp Hofstetter

Tel.: +41 58 792-1506

philipp.hofstetter@ch.pwc.com

Aktuelles zum „Nutzungsberechtigten“ und zur Inanspruchnahme von Abkommensvorteilen

Nicht nur die chinesische Wirtschaft verändert sich in hohem Tempo. Auch das chinesische Steuerrecht ist in ständiger Bewegung. Aufmerksame Leser des „China Compass“ wissen: Die Aktivitäten von Steuer ausländern in China erfreuen sich in letzter Zeit der besonderen Aufmerksamkeit der chinesischen Steuerbehörden. Ein spezieller Aspekt in diesem Zusammenhang ist die Definition des steuerlichen „Nutzungsberechtigten“ („beneficial owner“) im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Dividenden-, Zins- und Lizenzentnahmen. Dieser Beitrag beschreibt die grundsätzlichen steuerrechtlichen Bedingungen, die Sie beachten sollten, und die aktuelle Entwicklung der Rechtslage.

Der Nachweis der Nutzungsberechtigung ist speziell für alle Unternehmen wichtig, welche die Vorteile von Doppelbesteuerungsabkommen (DBAs) für grenzüberschreitende Dividenden-, Zins- und Lizenzentnahmen nutzen und zum Beispiel von niedrigeren abkommensrechtlichen Quellensteuersätzen profitieren wollen. Die Nutzungsberechtigung bei Abkommensvorteilen wurde von der chinesischen Finanzverwaltung im Jahr 2009 im Rahmen des Rundschreibens Guoshuihan [2009] 601 grundsätzlich geregelt. Speziell in diesem Bereich gibt es mit dem Erlass des Rundschreibens Gonggao [2012] 30 am 29. Juni 2012 nun wieder Neuigkeiten von der chinesischen Finanzverwaltung.

Hintergrund

Die Nutzungsberechtigung des Steuerausländers ist eine der abkommensrechtlichen Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von Vorteilen aus DBAs für Dividenden-, Zins- und Lizenzentnahmen (sogenannte passive Einkünfte). Ein sich aus einem spezifischen DBA ergebender niedrigerer Quellensteuersatz soll regelmäßig nur gewährt werden, wenn der Steuerausländer, der die Einkünfte erzielt, auch Nutzungsberechtigter ist. Begehrt beispielsweise ein in Hongkong ansässiges 100-prozentiges Tochterunternehmen eines ausländischen Konzerns – bei Vorliegen aller anderen Voraussetzungen – die Anwendung des reduzierten Quellensteuersatzes von fünf Prozent auf die Zahlung von Dividenden aus China nach Hongkong, ist aber nicht steuerlicher Nutzungsberechtigter, so soll – von möglichen Spezialfällen, Erleichterungen und Öffnungsklauseln einmal abgesehen – der nach DBA Hongkong-China vorgesehene ermäßigte Quellensteuersatz von fünf Prozent (im Vergleich zum Standardsatz von zehn Prozent) nicht anwendbar sein.

Themen des Beitrags

- Hintergrund der Regelungen zur Nutzungsberechtigung
- neue Vorgaben des Rundschreibens Gonggao [2012] 30
- Auswirkungen der neuen Regeln auf ausländische Unternehmen

Sieben Faktoren

Vereinfacht ausgedrückt definiert Guoshuihan [2009] 601: Ein Nutzungsberechtigter besitzt Eigentum und Kontrolle über die entsprechenden Einkünfte oder über die Rechte oder Vermögensgegenstände, welche die Einkünfte erzeugen. Darüber hinaus verlangt Guoshuihan [2009] 601: Der Nutzungsberechtigte soll eine substantielle Geschäftstätigkeit ausüben und die Gestaltung nicht den Zweck der Steuerumgehung verfolgen. Eigentum und Kontrolle sowie Substanz und Zweck sind somit die allgemeinen Kriterien, um den Nutzungsberechtigten zu bestimmen. Um diese allzu unbestimmten Begriffe klarer zu fassen, definiert Guoshuihan [2009] 601 sieben Faktoren, deren Vorliegen grundsätzlich einen negativen Einfluss auf die Qualifizierung als Nutzungsberechtigter haben soll:

1. Der Steuerausländer hat die Pflicht, seine passiven Einkünfte oder deren größten Teil (beispielsweise mehr als 60 Prozent) innerhalb einer bestimmten Zeit (beispielsweise innerhalb von zwölf Monaten nach Erhalt der Einkünfte) an eine in einem Drittstaat ansässige Person zu zahlen.
2. Der Steuerausländer übt neben seiner Eigentümerschaft an dem Wirtschaftsgut oder der Inhaberschaft an dem Recht, aus dem die Einkünfte erzielt werden, keine oder nahezu keine weiteren Geschäftsaktivitäten aus.
3. Handelt es sich bei dem Steuerausländer um ein Unternehmen: Vermögen, Umfang der Geschäftstätigkeit und Personaleinsatz sind vergleichsweise gering und stehen in keinem Verhältnis zur Höhe der Einkünfte.
4. Der Steuerausländer hat keine oder kaum Kontroll- oder Veräußerungsrechte mit Blick auf die Einkünfte oder die Wirtschaftsgüter oder Rechte, aufgrund derer die Einkünfte erzielt werden.
5. Der Vertragsstaat erhebt auf die Einkünfte keine Steuern, gewährt eine Steuerbefreiung oder besteuert die Einkünfte nur mit einem sehr niedrigen effektiven Steuersatz.
6. Neben dem Darlehensvertrag, durch den die Zinsen entstehen, besteht zwischen dem Gläubiger und einer dritten Person ein nach Betrag, Zinssatz oder Abschlussdatum ähnlicher Darlehensvertrag.
7. Neben dem Copyright-, Patent- oder Technologievertrag, aufgrund dessen die Lizenzgebühren anfallen, hat der

Steuerausländer mit einer dritten Person einen Vertrag in Hinblick auf das entsprechende Copyright, Patent oder die entsprechende Technologie.

Rundschreiben 30

Die Regelungen in Guoshuihan [2009] 601 warfen – wie üblich – in der Praxis neue Fragen auf und führten zu Unsicherheiten, beispielsweise in Bezug auf das Verhältnis der einzelnen Faktoren zueinander oder die vorzulegenden Dokumente und Nachweise. Um solche Fragen zu klären, veröffentlichte die State Administration of Taxation (SAT) nach langer interner Vorbereitung im Juni 2012 endlich das Rundschreiben Gonggao [2012] 30 („Öffentliche Bekanntmachung bezüglich der Anerkennung als ‚Nutzungsberechtigter‘ im Rahmen von DBAs“). Gonggao [2012] 30 liefert einige nützliche Klarstellungen, lässt aber auch durchaus noch wichtige Fragen offen. Die wichtigsten im Rundschreiben geregelten Aspekte fasst der Beitrag im Folgenden für Sie zusammen.

Eine willkommene und lang erwartete Klarstellung betrifft das Verhältnis der einzelnen Faktoren zueinander. Gonggao [2012] 30 schreibt fest: Die Faktoren sollen in ihrer Gesamtheit gewürdigt werden. Das bedeutet vor allem: Liegt einer der sieben Faktoren vor, rechtfertigt das allein noch nicht zwingend, die Nutzungsberechtigung zu verweigern – etwas, was seit der Veröffentlichung des Guoshuihan [2009] 601 in der Praxis wiederholt vorgekommen ist. Allerdings ist beispielsweise auch die fehlende Absicht, Steuern zu umgehen, allein noch kein hinreichendes Kriterium für das Vorliegen der Nutzungsberechtigung – vor allem dann, wenn andere negative Faktoren erfüllt sind. Selbstverständlich bietet auch die Maßgabe der Würdigung der Gesamtsituation weiterhin viel Spielraum zur Interpretation und verursacht Probleme, Sachverhalte schlüssig voneinander abzugrenzen.

Liste von Dokumenten

In der Praxis mindestens ebenso große Bedeutung besitzt die in Gonggao [2012] 30 enthaltene Liste von möglichen Dokumenten und Nachweisen zwecks Bestimmung der Nutzungsberechtigung. Da Anträge von chinesischen Behörden nur sehr ungern bearbeitet werden, wenn nicht eindeutig ist, anhand welcher Dokumente und Antragsformulare eine Entscheidung getroffen werden soll, ist das Fehlen einer klaren diesbezüglichen Anweisung in der Praxis oft ein nicht zu unterschätzendes Hindernis. Die Liste in Gonggao [2012] 30 umfasst eine recht umfangreiche Sammlung von Dokumenten, darunter Gesellschaftsverträge, Jahresabschlüsse, Kapitalflussrechnungen, Protokolle von Vorstandssitzungen, Gesellschafterbeschlüsse, Informationen zu Personal, Ausstattung und relevanten Ausgaben oder

Verträge. Unklar bleibt, wie und auf welcher Grundlage diese Dokumente (oder zumindest einige von ihnen) die Entscheidung über die Nutzungsberechtigung ermöglichen sollen. Auch ist nicht klar, in welchen Fällen welche Dokumente angefordert werden sollen und welche Dokumente möglicherweise entbehrlich sind. Im Ergebnis soll die relativ unspezifische Aufzählung in Gonggao [2012] 30 den Finanzämtern Anregungen an die Hand geben, welche Dokumente je nach Einzelfall grundsätzlich angefordert werden können. Trotzdem ist es nicht auszuschließen, dass in der Praxis alle geforderten Dokumente vorgelegt werden müssen, wenn der Status eines Nutzungsberechtigten beantragt wird, was die Verwaltung der betroffenen Unternehmen stark belasten kann.

Sonderregelung

Eine Ausnahmeregelung (*Safe Harbour Rule*) wurde für Dividendeneinkünfte börsennotierter Gesellschaften eingeführt. Diese Sonderregelung garantiert die Anerkennung der Nutzungsberechtigung, wenn eine an einem Kapitalmarkt notierte Gesellschaft Dividendenausschüttungen einer chinesischen Tochtergesellschaft erhält. Gleiches gilt, wenn eine direkt oder indirekt zu 100 Prozent von einer an einem Kapitalmarkt notierten Gesellschaft gehaltene Gesellschaft mit steuerlicher Ansässigkeit im selben Abkommensstaat wie die notierte Gesellschaft Empfängerin der Dividenden ist. Zwischengeschaltete Gesellschaften sind generell zulässig, sie dürfen aber nicht im Drittland ansässig sein. Liegen die Voraussetzungen vor, ist keine weitere Prüfung der sieben Faktoren notwendig. Diese Sonderregelung dient hauptsächlich dem Zweck, die Verwaltung zu vereinfachen. Sie ersetzt jedoch nicht die Pflicht, einen Antrag zu stellen, um die Vorteile des Abkommens gewährt zu bekommen. Obwohl die Einführung einer Safe-Harbour-Regel für börsennotierte Unternehmen insgesamt zu begrüßen ist, bleibt doch festzuhalten: Die spezifische im Gonggao [2012] 30 enthaltene Regel ist extrem eng gefasst. In der Praxis dürfte sie deshalb nur in ausgewählten Fällen eine Rolle spielen.

Weiterhin gewährt Gonggao [2012] 30 zum ersten Mal die Möglichkeit, passive Einkünfte offiziell über eine beauftragte Gesellschaft (Agent), die selbst nicht Nutzungsberechtigter ist, zum eigentlichen Nutzungsberechtigten zu leiten. Dabei muss der Agent eine Erklärung abgeben, derzufolge er nicht selbst Nutzungsberechtigter ist, sowie entsprechende Vertragsunterlagen vorlegen. Eine genauere Definition des Agenten liefert das Schreiben nicht. Verglichen mit den vor der Veröffentlichung dieses Rundschreibens gehegten Erwartungen ist diese Agentenlösung ein Rückschritt, der hinter ursprünglich weitergehenden Überlegungen der SAT zur Nachverfolgung des eigentlichen Nutzungsberechtigten deutlich zurückbleibt. Es stellt sich die Frage, was im Fall einer Ablehnung der Nutzungsberechtigung des Antrag-

stellers geschieht: Soll man die abgelehnte Zwischengesellschaft transparent behandeln und die nächste Ebene der Nutzungsberechtigung (etwa bei Dividenden die direkte Muttergesellschaft der Zwischengesellschaft) prüfen? Eine weitergehende „transparente“ Lösung, die in früheren Fassungen des Rundschreibenentwurfs enthalten war, scheiterte wohl nicht zuletzt am Widerstand der lokalen Finanzverwaltungen gegen den damit verbundenen administrativen Aufwand. Ob die beschriebene aktuelle Agentenregelung hingegen tatsächlich als Hilfsmittel taugt, um eine transparente Behandlung von Holdinggesellschaften zu erreichen, ist gegenwärtig noch unklar, darf jedoch für viele Fälle eher bezweifelt werden.

Letztendlich regelt Gonggao [2012] 30 auch weitere administrative Details der Bearbeitung von Anträgen zur Bestimmung der Nutzungsberechtigung: So dürfen die Finanzbehörden die Nutzungsberechtigung nach Rundschreiben Guoshuifa [2009] 124 vorläufig ablehnen und höhere Quellensteuern einbehalten, wenn sie nicht in der Lage sind, im vorgegebenen Zeitraum eine Entscheidung zu treffen. Der Steuerpflichtige hat dann jedoch Anspruch auf Erstattung zu viel gezahlter Steuer, wenn der Antrag endgültig positiv beschieden wird. Den Status eines Nutzungsberechtigten ablehnen dürfen nur die Finanzbehörden auf Provinzebene. Bearbeiten mehrere Finanzbehörden in verschiedenen Regionen Anträge desselben Steuerausländers zur Nutzungsberechtigung bei gleichen Einkommensarten, sollen diese Behörden zusammenarbeiten und gegebenenfalls die übergeordnete Behörde einschalten. Eine solche Abstimmung ist wichtig besonders für Steuerpflichtige mit Aktivitäten an verschiedenen Standorten. Allerdings sagt Gonggao [2012] 30 nichts dazu, welche der Behörden den Abstimmungsprozess anstoßen soll. Das Fehlen solcher spezifischen Verfahrensvorschriften wird, davon muss ausgegangen werden, den Prozess in der Praxis eher verzögern als beschleunigen.

Fazit

Gonggao [2012] 30 klärt einige Fragen der bisherigen Regelungen, die besonders umstritten waren. Andererseits ist absehbar, dass es weitere Unsicherheiten und Kontrollversen in diesem Bereich geben wird. Insgesamt bleibt damit die Besteuerung nicht ansässiger Unternehmen im Fokus der chinesischen Finanzverwaltung und erfordert entsprechende Aufmerksamkeit der betroffenen Unternehmen. PwC unterstützt Sie dabei gern.

Ihre Ansprechpartner

Ulrich Reuter

Tel.: +86 21 2323-2723

ulrich.reuter@cn.pwc.com

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Neues Einreise- und Aufenthaltsgesetz: schärfere Strafen für Ausländer ab 2013

Am 30. Juni 2012 verabschiedete der Nationale Volkskongress das neue Einreise- und Aufenthaltsgesetz, das zum 1. Juli 2013 in Kraft treten wird. Das neue Gesetz betont die verschärfte Umsetzung der Regelungen für ausländische Besucher sowie Arbeitnehmer und umfasst drastische Strafen für jene Ausländer, die illegal nach China einreisen oder ohne Genehmigung im Land leben und/oder eine Arbeit ohne Genehmigung aufgenommen haben. Es sieht jedoch auch eine neue eigene Kategorie von Visa vor – mit dem Ziel, ausländische hoch talentierte Fachkräfte anzulocken – und die Möglichkeit, den neuen Status der China Permanent Residence zu beantragen. – Was genau sich hinter den Neuerungen verbirgt und welche Konsequenzen sie haben, erläutert Ihnen Lea Gebhardt.

Verschärfte Umsetzung der Regelungen

Das neue Gesetz unterstreicht die bisherigen Regelungen und betont: Ausländische Arbeitnehmer benötigen in China eine gültige Arbeitserlaubnis und eine gültige Aufenthaltsgenehmigung. Chinesischen Unternehmen und natürlichen Personen ist es nicht gestattet, ausländische Arbeitnehmer ohne Arbeitserlaubnis und Aufenthaltsgenehmigung zu beschäftigen. Illegale Beschäftigungsverhältnisse ausländischer Arbeitnehmer liegen in folgenden Fällen vor:

- Eine Arbeit wird ohne gültige Arbeitserlaubnis und Aufenthaltsgenehmigung aufgenommen.
- Eine Arbeit wird an einem anderen Ort oder in einem anderen Tätigkeitsbereich ausgeübt, als in der Arbeitserlaubnis angegeben ist.
- Ausländische Studenten nehmen außerhalb des erlaubten Tätigkeitsbereichs oder -orts eine Arbeit auf oder verletzen die administrativen Regelungen, indem sie einen Teilzeitjob annehmen, obwohl sie nur im Besitz eines Visums für Studenten sind.

Das neue Gesetz sieht bei Verstößen drastische finanzielle Strafen vor, die sowohl den ausländischen Arbeitnehmer wie auch den Arbeitgeber treffen. – Über die Sätze informiert Sie Tabelle 1.

Themen des Beitrags

- die Ziele des neuen Gesetzes
- die drastischen Strafen bei Verstößen
- der Status der Permanent Residence

Tab. 1 Strafmaß für Verstöße gegen das Gesetz

Form	Arbeitnehmer	Arbeitgeber
Maximale Strafzahlung	20.000 RMB (circa 2.500 EUR)	100.000 RMB (circa 12.000 EUR)
Sachbezogenes Einkommen	wird beschlagnahmt	wird beschlagnahmt

Zusätzlich hat die chinesische Behörde das Recht, den ausländischen Arbeitnehmer bei nachweislich illegaler Einreise, Aufenthalt ohne gültige Aufenthaltserlaubnis und Arbeitsaufnahme ohne Arbeitsgenehmigung des Landes zu verweisen. Zusätzlich sind die Behörden befugt, eine ein- bis fünfjährige Einreisesperre nach China zu verhängen.

Nach dem neuen Gesetz ist es dem Amt für öffentliche Sicherheit und dem Auswärtigen Amt erlaubt, Fingerabdrücke sowie andere biometrische Informationen des Ausländers, wenn notwendig, zu sichern. Die verschiedenen Regierungsabteilungen erhöhen somit die Kontrolle sowie den Informationsaustausch untereinander. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt haben das Amt für öffentliche Sicherheit, das Auswärtige Amt sowie die anderen relevanten Behörden jeweils ein eigenes Informationssystem über Ein- und Ausreisen, die nicht miteinander verknüpft sind. Das neue Gesetz schafft nun eine Plattform zum Informationsaustausch und erhöht somit die Transparenz.

Neue Visa speziell für hoch talentierte ausländische Fachkräfte

Das Gesetz führt eine neue eigene Visakategorie ein, um hoch talentierte ausländische Fachkräfte nach China zu locken. Vermutlich werden Berechtigungskriterien sowie die Durchführungsvorschriften demnächst erlassen. Diese neue Visakategorie soll dem „1.000 ausländische Experten“-Programm ähneln, das von den Behörden im Jahr 2008 eingeführt wurde – mit dem Zweck, Fachkräfte aus anderen Ländern in verschiedenen Industriezweigen anzuwerben und Chinas wissenschaftliche und technische Innovation so zu steigern. Die zuständigen Behörden gewähren seitdem Vergünstigungen in den Feldern Sozialversicherung und Einkommensteuer, bei medizinischen Dienstleistungen oder der Ausbildung der Kinder.

Das Permanent-Residence-Programm

Das neue Gesetz erlaubt es Ausländern mit außerordentlichen Beiträgen zu Chinas wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung oder solchen, die die bestehenden Permanent-Residence-Anforderungen erfüllen, den Status der Permanent Residence zu beantragen. Auch hier werden die Durchführungsvorschriften sicherlich in naher Zukunft erlassen werden.

Fazit

Das neue Gesetz festigt die Kontrolle von Ausländern durch die chinesischen Behörden bei der Einreise, dem Aufenthalt sowie bei der Arbeitsaufnahme in China. Es erhöht die Compliance-Anforderungen sowohl bei den Arbeitnehmern als auch bei den Arbeitgebern, welche die Arbeitserlaubnis sowie die Aufenthaltsgenehmigung für die ausländischen Arbeitnehmer sponsern. Sobald ein illegales Beschäftigungsverhältnis vorliegt, drohen sowohl den Arbeitnehmern als auch den Arbeitgebern drastische Strafen. Deshalb sind deutsche Unternehmen gut beraten, den derzeitigen Visa-status ihrer ausländischen Arbeitnehmer in China zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen, bevor das Gesetz am 1. Juli 2013 in Kraft tritt.

Da das neue Gesetz jedoch noch Unsicherheiten birgt, sind weitere Erläuterungen sowie Durchführungsvorschriften zu erwarten. Ausländer, die daran interessiert sind, den Permanent-Resident-Status zu beantragen, sollten ferner potenzielle Auswirkungen auf ihren chinesischen Steuerstatus berücksichtigen, bevor sie den Status beantragen.

Über weitere Änderungen wird Sie Ihr *China Compass* laufend informieren.

Ihre Ansprechpartnerin

Lea Gebhardt

Tel.: +68 10 6533-3203

lea.gebhardt@cn.pwc.com

Bewertung bei Anteilsübertragungen: neuer Fokus der chinesischen Steuerbehörden

Im Juli 2012 nahm PwC China auf Einladung der State Administration of Taxation (SAT) an einer internen fachlichen Veranstaltung zum Thema Eigenkapitaltransfer unter steuerlichen Gesichtspunkten teil. In dieser Veranstaltung wurden Finanzbeamte aus allen Regionen des Landes in die Grundsätze der marktgerechten Bewertung (Fair-Value-Bewertung) bei Anteilsübertragungen eingewiesen. Auch entwirft die SAT gerade eine neue Verordnung zu diesem Thema, deren Erscheinen für die nahe Zukunft erwartet wird. Diese Erkenntnisse werfen die Frage auf: Ist in der Zukunft auch in China bei Fair-Value-Bewertungen für Anteilsübertragungen verstärkt mit Reaktionen des chinesischen Finanzamts zu rechnen?

Steuerliche Bewertungsvorschriften bei der Übertragung von Anteilen in China

Die generelle Regel des chinesischen Körperschaftsteuergesetzes folgt der internationalen Praxis. Mit anderen Worten: Anteilsübertragungen zwischen verbundenen Unternehmen müssen dem Fremdvergleichsgrundsatz genügen. Das transferierte Eigenkapital wird also für steuerliche Zwecke mit dem Marktwert angesetzt und der sich ergebende Veräußerungsgewinn der Versteuerung in China unterworfen.

Bis zur Körperschaftsteuerreform von 2008 wurde bei gruppeninternen Anteilsübertragungen in der Praxis dennoch oft der Buchwert angesetzt. Grund dafür war die vergleichsweise breite Anwendungsmöglichkeit der bis Ende 2007 gültigen Verordnung Guoshuihan [1997] 207 („Verordnung 207“). Sie ermöglichte eine faktische Übertragung von Anteilen zum Buchwert aus steuerlicher Sicht (und schloss in diesen Fällen die Entstehung von steuerlichen Gewinnen oder Verlusten in China aus), wenn die Beteiligung des gemeinsamen Anteilseigners vor und nach der Übertragung im Ergebnis unverändert blieb. So konnte bis 2007 eine ausländische Muttergesellschaft etwa alle Anteile an ihrer chinesischen Tochtergesellschaft an eine Holdinggesellschaft übertragen, wenn die ausländische Muttergesellschaft auch sämtliche Anteile der Holdinggesellschaft gehalten hatte.

Im Rahmen der Reform der Körperschaftsteuer 2008 wurde Verordnung 207 rückwirkend zum 1. Januar 2008 durch die Verordnung Caishui [2009] 59 („Verordnung 59“) ersetzt. Die Folge war: Eigenkapitaltransfers können seitdem nur noch unter engen Voraussetzungen zum Buchwert bewertet

Themen des Beitrags

- neue Herausforderungen bei der Anteilsübertragung
- Vorschriften für die Bewertung
- Fälle für ein externes Bewertungsgutachten

werden (*Special Tax Treatment*). Zudem sind ausländische Investoren stärker in den Fokus der Finanzverwaltung gerückt.

Folgende Voraussetzungen müssen kumulativ erfüllt sein, um die Bewertung bei Übertragung von Anteilen an einer in China ansässigen Gesellschaft zumindest anteilig zum Buchwert zu erreichen:

- Die übernehmende Gesellschaft ist eine direkte 100-prozentige Tochtergesellschaft des übertragenden Anteilseigners.
- Mindestens 75 Prozent der Anteile der in China ansässigen Gesellschaft müssen übertragen werden.
- Mindestens 85 Prozent der Gegenleistung für die Übertragung müssen als Eigenkapital in Form eines Anteilswechsels gewährt werden. Nicht in Eigenkapital- oder Unternehmensanteilen bestehende Komponenten des Kaufpreises dürfen daher 15 Prozent nicht überschreiten.
- Die Unternehmenstätigkeiten der in China ansässigen übertragenen Gesellschaft ändern sich innerhalb von zwölf Monaten nach der Eigenkapitaltransaktion nicht.
- Der übertragende Anteilseigner verpflichtet sich, das aus der Übertragung als Gegenleistung erhaltene Eigenkapital in den nächsten zwölf Monaten (beziehungsweise drei Jahren bei Übertragung auf eine ausländische Gesellschaft) nicht weiterzuveräußern.
- Der Transfer hat einen angemessenen wirtschaftlichen Grund und dient nicht vornehmlich der Vermeidung oder Reduzierung von Steuern.

Anteilsbewertungen in der Praxis

Sind die strengen Voraussetzungen der Verordnung 59 nicht erfüllt, hat aus chinesischer steuerlicher Sicht besonders seit dem 1. Januar 2008 eine Bewertung zum Fair Value zu erfolgen. Dass in der Praxis auch bei solchen Übertragungen bisweilen Bewertungen zu einem möglicherweise unter dem Fair Value liegenden Buchwert vorgenommen wurden, hatte bislang vor allem die folgenden Gründe:

- Die Verordnung 59 ist erst im Mai 2009 erschienen, also fast eineinhalb Jahre nach Inkrafttreten des neuen Körperschaftsteuerrechts. Im Zeitraum zwischen dem 1. Januar 2008 und Mai 2009 bestand daher für umstrukturierungswillige Unternehmen erhebliche Rechtsunsicherheit, ob und unter welchen Voraussetzungen eine Übertragung zu Buchwerten infrage kam.

- In der Folge der Veröffentlichung von Verordnung 59 zeigte sich: Die für die Inanspruchnahme der steuerlichen Buchwertübertragung erforderliche Genehmigung des zuständigen Finanzamts war – wenn überhaupt – nur mit erheblichen administrativen Härten und Verzögerungen zu erhalten.
- Die von Unternehmen einseitig geschaffene Faktenlage eines möglicherweise unter dem Fair Value liegenden Buchwerttransfers wurde mangels unterstellter Wesentlichkeit oder ausreichender Expertise vom Finanzamt bislang in manchen Fällen nicht explizit aufgegriffen und hinterfragt.

An dieser Stelle ist anzumerken: Lokale Finanzämter schauen sich in der Praxis jetzt verstärkt historische Transaktionen aus den Jahren 2008 und 2009 an und prüfen in Fällen einer Buchwertübertragung von Anteilen das Vorliegen der Voraussetzungen nach Verordnung 59. Lässt sich das Vorliegen der Voraussetzungen nicht nachweisen, ist mit einem Konflikt mit dem Finanzamt zu rechnen und gegebenenfalls mit einer Steuernachforderung.

Notwendigkeit eines externen Bewertungsgutachtens

Um Unklarheiten zu beseitigen, erließ die SAT am 26. Juli 2010 unter Bezugnahme auf Verordnung 59 Guoshuihan [2010] 4 („Mitteilung 4“), die unter anderem die Frage klärt, in welchen Fällen der Anteilsübertragung aus steuerlicher Sicht ein externes Bewertungsgutachten erforderlich ist. Mitteilung 4 regelt für Fälle der Buchwertübertragung nach Verordnung 59 die Pflicht des Steuerpflichtigen, ein Bewertungsgutachten eines bei den chinesischen Behörden autorisierten Bewerter im Rahmen der steuerlichen Dokumentation der Transaktion vorzulegen. In anderen Fällen entscheidet das jeweils zuständige Finanzamt faktisch darüber, ob ein solches Gutachten vorgelegt werden muss. Erfahrungen zeigen aber: Die Finanzbehörden verlangen das zunehmend.

Für steuerliche Bewertungen wird auch in China meist das international übliche *Discounted-Cash-Flow*-Verfahren (DCF) angewandt. Zur Plausibilisierung der Ergebnisse nach DCF werden vereinfachte Verfahren auf Basis von Multiplikatoren herangezogen. Hierbei wird der Unternehmenswert anhand eines mit dem Multiplikator bestimmten Vielfachen einer Erfolgsgröße des Bewertungsobjekts abgeschätzt. Kostenorientierte Bewertungsmethoden können bei der Bewertung von einzelnen Vermögensgegenständen angemessen sein und angewandt werden.

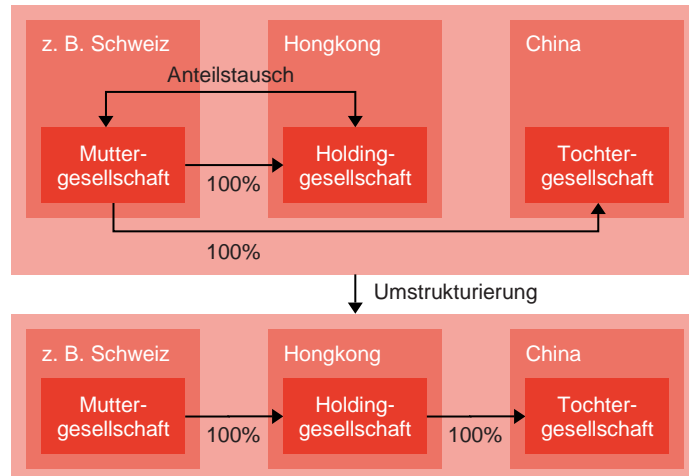
Das DCF-Verfahren wird in der üblichen Form des Bruttoansatzes zweistufig durchgeführt: Zuerst wird der Gesamtmarktwert des Unternehmens bestimmt als Summe der Bar-

werte aller künftigen finanziellen Überschüsse (*Free Cash Flows*), die Eigen- und Fremdkapitalgebern zur Verfügung stehen. Dabei werden die *Free Cash Flows* mit einem aus Eigen- und Fremdkapitalkosten gewichteten Kapitalisierungszinssatz (*Weight Average Cost of Capital*) auf den Bewertungsstichtag zum Gesamtmarktwert des Unternehmens diskontiert. Die risikoangepasste Renditeforderung der Eigentümer (Eigenkapitalkosten) wird nach dem Preismodell für Kapitalgüter (*Capital Asset Pricing Model*) ermittelt. Um zum Marktwert des Eigenkapitals zu gelangen, wird im zweiten Schritt der Marktwert des Fremdkapitals vom Gesamtmarktwert des Unternehmens abgezogen.

Anwendungsbeispiel

Aus wirtschaftlichen Überlegungen möchte eine ausländische Muttergesellschaft Anteile an ihrer chinesischen Tochtergesellschaft an die in Hongkong ansässige Holdinggesellschaft übertragen. Im Gegenzug gibt die Holdinggesellschaft neue Anteile an die ausländische Muttergesellschaft aus (Abbildung 1).

Abb. 1 Anwendungsbeispiel



Nach Verordnung 59 ist dem chinesischen Steuerrecht zufolge eine Übertragung zu Buchwerten möglich, wenn eine Reihe von Voraussetzungen erfüllt ist. Im vorliegenden Beispiel ist die Muttergesellschaft voraussetzungsgemäß zu 100 Prozent an der übernehmenden Holdinggesellschaft in Hongkong beteiligt. Darüber hinaus werden sämtliche Anteile an der chinesischen Tochtergesellschaft übertragen – also mehr als die geforderten 75 Prozent. Auch die Gegenleistung für die Übertragung soll vollumfänglich, also auch hier zu mehr als den geforderten 85 Prozent, in neu ausgegebenen Anteilen der Holdinggesellschaft bestehen.

Daneben ist eine weitere Bedingung zu beachten: Die chinesische Tochtergesellschaft muss ihre ursprüngliche

Unternehmenstätigkeit nach der Übertragung zwölf Monate lang fortführen. Auch muss sich die ausländische Muttergesellschaft verpflichten, die aus Hongkong erhaltenen Anteile in den folgenden drei Jahren nicht weiterzueräußern.

Werden die genannten Kriterien beachtet, ist für das Vorliegen aller Voraussetzungen entscheidend, dass die Übertragung vornehmlich aus einem angemessenen wirtschaftlichen Grund heraus durchgeführt wird und dieser Grund dem Finanzamt gegenüber plausibel gemacht und dokumentiert werden kann. In der Praxis werden im Gespräch mit dem Finanzamt jedoch gelegentlich schon Zweifel am angemessenen wirtschaftlichen Grund laut, wenn die Restrukturierung geeignet ist, einen steuerlichen Vorteil zu erzielen. Das könnte zum Beispiel bereits ausgelöst werden durch eine Begrenzung der chinesischen Quellensteuern auf Gewinnausschüttungen nach Hongkong auf fünf Prozent gegenüber gegenwärtig zehn Prozent bei Ausschüttungen an zum Beispiel die Schweiz. Die feinsinnige Unterscheidung zwischen „vornehmlichem Grund“ und „positivem Nebeneffekt“ ist dann in der Diskussion bisweilen schwer zu vermitteln. Insoweit ist es mit Blick auf die Planungssicherheit ratsam, im konkreten Einzelfall detailliert zu prüfen, ob die Voraussetzungen vorliegen, und das im Rahmen gut vorbereiteter Gespräche vorab mit den Finanzbehörden abzustimmen.

Als weitere praktische Hürde stellt sich die Praxis mancher Finanzbehörden dar, die eigentlich vorgesehene Bestätigung der Zulässigkeit der Buchwertübertragung nicht auszustellen und den Steuerpflichtigen damit faktisch in der Unsicherheit zu belassen, ob die Buchwertübertragung nun rechtmäßig oder unrechtmäßig erfolgt ist. Auch hier ist ein bedachter Kommunikationsprozess mit dem zuständigen Finanzamt im Rahmen der Vorbereitung der Transaktion notwendig.

Unabhängig davon gilt: Schon bei Beantragung der Übertragung zu Buchwerten ist ein externes Bewertungsgutachten zur Ermittlung des Fair Value der übertragenen Anteile erforderlich.

PwC China besitzt die von den Behörden verlangte chinesische Bewertungslizenz und kann das erforderliche Bewertungsgutachten erstellen. Die chinesischen Steuerbehörden werden ein solches Gutachten in chinesischer Sprache verlangen, sodass eine Ausfertigung auf Chinesisch und Englisch hilfreich ist.

Besondere Beachtung bei der Bewertung schenken die chinesischen Steuerbehörden dem Datum der Unternehmensbewertung, vor allem bei zeitlich zurückliegenden Restrukturierungen, sowie den angewandten Transferpreismethoden. Deshalb empfiehlt es sich, vor dem Beginn der Bewertungsarbeiten eine Durchsicht der angewandten

Verrechnungspreise durchzuführen nach dem Fremdvergleichsgrundsatz für die konzerninternen Beziehungen (Lieferungen, Dienstleistungen, Finanzierung und sonstige Verrechnungen).

Fazit

Der Trend hin zur stärkeren Regulierung sowie umfassenderen steuerlichen Überwachung von Anteilsübertragungen in China zeichnet sich ab und sollte von Steuerpflichtigen ernst genommen werden. Auch in Zukunft ist mit weiteren Anstrengungen der Finanzverwaltung in China zu rechnen, lokale Finanzämter für das Thema Fair-Value-Bewertung zu sensibilisieren und die allgemeinen Fachkenntnisse der Beamten in diesem Segment auszubauen.

Insoweit ist davon auszugehen, dass Finanzämter in Zukunft Übertragungssachverhalte verstärkt aufgreifen werden. Auch durch externe Bewerter erstellte Bewertungsgutachten werden sich vermehrt dem kritischen Blick ausgebildeter Finanzbeamten unterziehen müssen, was es als ratsam erscheinen lässt, solche Bewertungen in hoher Qualität und entlang internationaler Maßstäbe durchführen zu lassen.

Unternehmen, die in Zukunft Anteile übertragen wollen, sollten sich daher gut vorbereiten. PwC China als staatlich zugelassener Bewerter in China unterstützt Sie bei diesem Thema gern, in der steuerlichen Beratung wie bei allen bewertungsspezifischen Themen.

Ihre Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Lea Gebhardt

Tel.: +68 10 6533-3203

lea.gebhardt@cn.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Freihandelsabkommen im Raum Asien-Pazifik: Vorteile und Tücken

Freihandelsabkommen waren und sind in der Weltwirtschaft ein allgegenwärtiges Thema, das stetig an Aktualität gewinnt. Staaten sehen in ihnen eines der wirksamsten Werkzeuge, um den Handel über die Grenzen und den Austausch von Gütern mit bevorzugten Ländern zu erhöhen und zu fördern. – Die gute Nachricht: Die Zahl von Freihandelsabkommen in der Region Asien-Pazifik wächst und sie verschaffen Unternehmen handfeste Marktvorteile. Die weniger gute – aber keineswegs entmutigende – Nachricht: Die Materie ist komplex und bevor Unternehmen in den Genuss einer Zollbefreiung kommen, müssen sie sich einigen Herausforderungen stellen. – Welche typischen Themen den Unternehmen in der Association of Southeast Asian Nations Free Trade Area regelmäßig Kopfzerbrechen bereiten, fassen Michel Anliker und Robert Schulte von der Worldtrade Management Services von PwC in Singapur für Sie in ihrem aktuellen Beitrag zusammen.

Die Hürden, die sich vor einem Unternehmen auftun, das ein Freihandelsabkommen (FHA) nutzen will, rühren einerseits von länderspezifischen Interpretationen der anwendbaren rechtlichen Bestimmungen und andererseits von einer eigenwilligen Umsetzung der jeweiligen Abkommen in der Praxis. In manchen Fällen spielen auch Themenbereiche eine Rolle, die von den jeweiligen Abkommen gar nicht erfasst werden.

Werden solche uneinheitlichen Umsetzungen bei den Behörden thematisiert, ist der Ausgang der Diskussionen je nach Land oder Zollbehörde sehr unterschiedlich. Leider zeigt die Erfahrung: Diese Diskussionen münden oft darin, dass der Handel entgegen dem Grundgedanken eines FHA gerade nicht gefördert, sondern gezielt behindert wird. Bevor ein Unternehmen ein FHA im asiatisch-pazifischen Raum in Anspruch nehmen oder präferenzielle Ursprungseigenschaften geltend machen kann, muss es sich gründlich vorbereiten. Professionelle Hilfe ist in diesem Zusammenhang nur zu empfehlen.

Folgende ASEAN-Freihandelsabkommen sind bisher in Kraft: Abkommen der ASEAN-Mitglieder untereinander (AFTA), ASEAN-China (ACFTA), ASEAN-Indien (AIFTA), ASEAN-Südkorea (AKFTA), ASEAN-Japan (AJCEP) sowie ASEAN-Australien-Neuseeland (AANZFTA).

Themen des Beitrags

- Rechnungsstellung einer Drittpartei: *third party invoicing*
- Back-to-back-Warenverkehrsbescheinigung
- Kumulation

Ursprungsregeln und kommerzielle Wirklichkeit

Aufbau und Inhalt der FHAs sind leider selten innovativ und tragen der heutigen international verflochtenen Wirtschaft kaum Rechnung. Meist haben FHAs eher ein sehr traditionelles Verständnis von Warenaustausch: Der Rechnungs- folgt dem Warenfluss und beschränkt sich auf den (bilateralen) Güteraustausch zwischen den Parteien des Aus- und Einfuhrlands.

Die heutige kommerzielle Wirklichkeit sieht aber für die meisten Unternehmen anders aus. Die Lieferstrukturen sind weitaus komplexer: Zwischen der Ausfuhr und der Einfuhr im Bestimmungsland sind oft mehrere operationelle Zwischenschritte möglich, was der heutigen internationalen arbeitsteiligen Wirtschaft entspricht. Anstatt solche Lieferstrukturen zu ermöglichen und zu erleichtern, verweigern die Zollbehörden in der Praxis aufgrund mangelnden Verständnisses der Lieferstrukturen und der kommerziellen Hintergründe oft die präferenzielle Ursprungseigenschaft.

ASEAN

Im Gegensatz zur Europäischen Union, die eine Zollunion ist, ist die Free Trade Area (FTA) der Association of Southeast Asian Nations (AFTA) eine Freihandelszone. Im Unterschied zu einer Zollunion kennt eine Freihandelszone kein gemeinsames Außenzollregime. Ziel ist es, bis 2015 eine ASEAN-Gemeinschaft zu verwirklichen. (Allerdings ist auch diese neue Gemeinschaft nicht mit der EU zu vergleichen: In der ASEAN wird es zum Beispiel weiterhin Grenzen geben und alle zollrechtlichen Bestimmungen bleiben bestehen.) Auch wenn in Asien bereits weit über 60 (!) Freihandelsabkommen abgeschlossen wurden (bilateral oder multilateral, wie etwa Indien-Korea, Malaysia-Pakistan, USA-Korea, South Asian Free Trade Area), sind die Abkommen der ASEAN für die regionale Distribution strategisch wohl am wichtigsten. Das erschließt sich allein aufgrund der Bedeutung ihrer Mitglieder und ihrer Vertragspartner, darunter solche Staaten wie Indien, China, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland.

Abb. 1 Mitgliedsstaaten der ASEAN Free Trade Area

Rechnungsstellung einer Drittpartei (*third party invoicing*)

Die meisten internationalen Unternehmen operieren in Lieferstrukturen, in denen der physische Warenfluss vom Rechnungsfluss getrennt ist. In derartigen Geschäftsfällen gibt es häufig keine physische Rechnung, die mit der Warenbewegung aus dem Ausfuhr- ins Einfuhrland übereinstimmt. Es kann durchaus sein, dass eine Prinzipalgesellschaft, die Waren durch ihre Lieferkette befördern lässt, im Eigentum der Ware bleibt, jedoch nicht eine einzige dazugehörige Handelsrechnung ausstellt, die mit der physischen Lieferung übereinstimmt. Als Beispiel zu nennen ist hier die klassische Lohnfertigung (*toll manufacturing*). Der Lohnfertiger erhält die Rohstoffe für den Fertigungsprozess von der Prinzipalgesellschaft geliefert. Aufgrund der Natur des Vertragsverhältnisses bleibt die Prinzipalgesellschaft während des gesamten Produktionsprozesses bis hin zur Erstellung des Fertigprodukts Eigentümerin der Ware. Eine herkömmliche Handelsrechnung (im Sinne eines Verkaufs der Ware mit Eigentumsübergang) zwischen dem Lohnfertiger und der Prinzipalgesellschaft wird nicht vorhanden sein, denn der Lohnfertiger wird mit einem Dienstleistungsentgelt durch die Prinzipalgesellschaft entschädigt. Manche Zollbehörden haben damit ein Problem, da diese Waren eben nicht von einer ordentlichen Handelsrechnung „begleitet“ werden.

Dieses praktische Problem kann auch in anderen Geschäftsfällen auftreten. So gibt es viele Konstellationen, in denen die zweite Handelsrechnung (für die zweite Lieferung) zum Zeitpunkt der Ausfuhr der Ware fehlt. – Typischerweise ist das dann der Fall, wenn eine Ware zu einem Verteilzentrum/Warenlager geliefert wird und dort noch auf die Bestellung des Endkunden wartet.

Die einzelnen FHAs behandeln das Thema des *third party invoicing* – vergleichen Sie Infobox 3 – unterschiedlich: Einige enthalten restriktive Regeln, andere sind entgegenkommend, wieder andere schweigen sich aus. Beispiel: Ein Lohnfertiger aus Thailand liefert die Waren direkt nach China. Die Rechnungsstellung erfolgt über die Prinzipalgesellschaft in Singapur, die dann den Kunden in China separat fakturiert. Zwischen Singapur und China sind zwei unterschiedliche FHAs in Kraft, das ASEAN-China (ACFTA) und das bilaterale China-Singapur (CSFTA). Bei dieser Fallkonstellation wäre die Rechnungsstellung über den Prinzipal in Singapur vor dem 1. Januar 2011 unter dem FHA ACFTA nicht akzeptiert worden, unter dem CSFTA aber schon. Heute erlauben beide FHAs explizit das *third party invoicing*. Die thailändischen Behörden dagegen interpretieren das Wort „Drittpartei“ (*third party invoicing*) derart wörtlich, dass eine Rechnungskette mit vier oder mehr anstelle von drei Parteien nicht akzeptiert wird. Schließlich sei erwähnt, dass etwa das FHA USA-Singapur keine Bestimmung zum *third party invoicing* kennt.

Third party invoicing

Die Handelsrechnung wird von einer Drittpartei gestellt (weder vom Ausführer noch vom Einführer), die nicht in einem Vertragspartnerstaat des FHA oder aber in einem Drittland liegt, das Vertragspartner des anwendbaren FHA ist.

Vertraulichkeit

Ein weiterer Faktor, der im Zusammenhang mit der Rechnungsstellung einer Drittpartei Probleme verursachen kann, ist die Vertraulichkeit der enthaltenen Informationen. Das Unternehmen will seine Gewinnmarge, interne Preisrichtlinien, Lieferantenpreise und andere Interna verständlicherweise dem Endkunden im Bestimmungsland nicht offenlegen. Denn ein solches Vorgehen würde seine Position bei Preisverhandlungen automatisch erheblich schwächen. Fakt ist aber: In den meisten FHAs muss der *Free-on-Board*-Transaktionswert (FOB-Preis) auf dem Ursprungszeugnis stehen, der meist erheblich vom Wert der Handelsrechnung des Endkunden abweicht. Der FOB-Preis steht für die Kosten, die beim Verkäufer bis zur Bereit-

stellung der Ware an Bord des vom Käufer benannten Schiffs im benannten Verschiffungshafen anfallen. Die Berechnung erfolgt nach dem Übereinkommen zur Durchführung des Artikels VII des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT-Zollwertkodex). Durch den Ausweis des FOB-Preises erhält der Endkunde Einsicht in die Preisstruktur des Lieferers. Hinzu kommt noch ein Zweites: Manche Zollbehörden in bestimmten Ländern akzeptieren die präferenzielle Ursprungseigenschaft von Produkten nicht, weil der angegebene Wert auf dem Ursprungszeugnis nicht mit der Handelsrechnung übereinstimmt.

Bei Dreiparteiengeschäften kommt es meist zu einem Gewinnaufschlag. Denn eine zusätzliche Partei in der Lieferkette führt aufgrund des Fremdvergleichsgrundsatzes (*arm's length principle*) und aufgrund des Zollwertrechts konsequenterweise zu zusätzlichem Gewinn und zusätzlichen Gemeinkosten. Für den Einführer ist die an ihn gestellte Rechnung das einzige maßgebliche Dokument für die Einfuhr. Darauf gestützt werden die Zollabgaben sowie andere mögliche Einfuhrabgaben festgesetzt. Der Zweck des Ursprungszeugnisses hingegen ist allein, nachzuweisen, ob die ausgeführte Ware tatsächlich unter dem betreffenden FHA präferenziell veranlagt werden kann oder nicht. Der im Ursprungszeugnis enthaltene FOB-Preis hat zum Zeitpunkt der Ausfuhr für die eigentliche Zollabfertigung keine Bedeutung. Da dennoch zwei unterschiedliche Transaktionswerte in den Dokumenten auftauchen (Handelsrechnung und Ursprungszeugnis), befindet sich der Ausführer in einer Zwickmühle, besonders wenn er seine Preise vertraulich halten will.

Back-to-back-Warenverkehrsbescheinigung

Zur Erleichterung des Regionalvertriebs ist bei internationalen Lieferstrukturen das Aufsetzen eines Distributionshubs sehr beliebt. Bestimmte FHAs in der ASEAN erlauben die Einfuhr von Waren (mit dazugehörigem Ursprungszeugnis) und deren Lagerung zur anschließenden Weiterverteilung ausdrücklich. Oft werden die Waren vor deren Wiederausfuhr umgepackt, damit der anschließende regionale Vertrieb zügiger erledigt werden kann. Bei der Wiederausfuhr kann bei der Behörde des Landes der Zwischenlagerung ein neues Ursprungszeugnis beantragt werden. Damit wird dem Endbestimmungsland aufgezeigt: Der Ursprung der Ware hat sich bei der Zwischenlagerung nicht geändert. Hinzu kommt ein weiterer Vorteil: Der Inhalt des Ursprungszeugnisses enthält nun die Angaben des Zwischenlands (im *back-to-back certificate of origin* wird dann zum Beispiel der Warenwert ab Güterverteilzentrum [*distribution hub*] stehen, also der zweiten Warenlieferung, und nicht mehr der ersten Lieferung; das Ursprungsland ändert sich selbstverständlich nicht).

Weitere Dauerbrenner bei der Inanspruchnahme von Freihandelsabkommen

Als Zollthemen, die dieser Beitrag nicht behandelt, die aber oft einer tiefer gehenden Klärung bedürfen, sind zu nennen:

- Definition und Zuteilung von Gewinnmarge/Wertschöpfung im Rahmen der Präferenzkalkulation
- Minimalbehandlungsvorschriften (unterschiedliche Kriterien je nach FHA, was als „nicht ausreichende Be- oder Verarbeitung“ verstanden wird)
- Zollrückerstattungen
- Abweichungen und Formfehler (Fehlertoleranz je nach Zollbehörden unterschiedlich)

Beispiel: Eine Ware aus einer Produktionsstätte in Vietnam wird mit entsprechendem Ursprungszeugnis („Form D“, das innerhalb der ASEAN erstellt wird) in Singapur zwischengelagert. Der Rechnungswert von Vietnam nach Singapur beträgt 10.000 US-Dollar. Die Ware soll nun an den Kunden in China mit einem Preis von 15.000 US-Dollar verkauft werden. Wichtig ist es, in dieser Konstellation zwei Punkte zu berücksichtigen: In Singapur kann ein *back-to-back certificate of origin* „Form D“ beantragt werden. Dessen Inhalt müsste selbstverständlich an diese zweite Lieferung nach China angepasst werden: Das Ursprungsland bleibt bestehen, als Rechnungswert könnten 15.000 US-Dollar angegeben werden. Das hätte insofern Vorteile, als die Marge dem Endkunden nicht offengelegt wird. Gerade aus diesem Grund wird in der Praxis oft Singapur als „Zwischenstopp“ ausgewählt, damit neben dem Erhalt der Präferenzbehandlung auch die Vorteile des *back-to-back certificate of origin* genutzt werden können. Selbstverständlich sollen auch andere Faktoren berücksichtigt werden, unter anderem ob es sich aus logistischen Gründen lohnt, aufgrund des *back-to-back certificate of origin* über Singapur zu liefern, oder ob ein anderer direkter Lieferweg sinnvoller wäre. Schließlich bleibt noch eine administrative Hürde zu erwähnen: Für eine Präferenzbehandlung in China verlangt das FHA ASEAN-China ein Ursprungszeugnis „Form E“. Aufgrund des vorhandenen Ursprungszeugnisses „Form D“ wird die Zollbehörde in Singapur keine Back-to-back-Warenverkehrsbescheinigung „Form E“ ausstellen. Entsprechende Schritte müssen daher eingeleitet werden: Sie könnten zum Beispiel ein angepasstes Ursprungszeugnis aus Vietnam beantragen oder ein Gespräch mit den Zollbehörden in Singapur führen. An diesem Beispiel können Sie sehen, wie komplex die Verfahren sind und wie wichtig es ist, gut darauf vorbereitet zu sein.

Back-to-back-Warenverkehrsbescheinigung

Ein *back-to-back certificate of origin* oder *movement certificate* ist eine Art Doppelwarenverkehrsbescheinigung, die unter bestimmten Bedingungen beantragt werden kann. Etwas Ähnliches gibt es in der Europäischen Union und in der Schweiz nicht. Der Begriff *movement certificate* ist bedeutungsgleich mit einem *back-to-back certificate of origin* und wird lediglich im FHA ASEAN-China (ACFTA) benutzt.

Solche „back-to-back certificate of origin“-Bestimmungen gibt es in den FHAs der ASEAN. Ihr Ziel ist es, den regionalen Vertrieb in der gesamten ASEAN zu erleichtern. Sie erhöhen die Flexibilität der Unternehmen in der Gestaltung ihrer Lieferströme.

Die praktische Umsetzung hat aber auch hier ihre Tücken. Die genauen Verfahren, unter welchen Umständen solche *back-to-back certificates of origin* beantragt werden können, sind sehr unterschiedlich und die Zollbehörden scheinen keine einheitliche Praxis in deren Anwendung und Umsetzung zu haben. Oft ist unklar, welche Belege die Zollbehörden des Zwischenstaats und des Bestimmungsstaats einsehen wollen (kann unterschiedlich sein), und gewisse FHAs enthalten keine Bestimmungen über die Dauer der Gültigkeit solcher *back-to-back certificates of origin*. Entsprechend haftet der Akzeptanz oder Gültigkeit solcher *back-to-back certificates of origin* eine beunruhigende Unsicherheit an.

Kumulation

Die meisten FHAs erlauben die Mitberücksichtigung von Vormaterialien mit Ursprungseigenschaft, die aus einem FHA-Partnerstaat stammen (Kumulation). Damit ein Unternehmen von diesen Vorteilen profitieren und Vormaterialien in seinen Produktionsprozess zur eigenen Wertschöpfung hinzurechnen kann, muss das Vormaterial ein Ursprungszeugnis seines Ursprungslands haben.

Mit der konstanten Ausweitung anwendbarer FHAs sind die Unternehmen heute in der Lage, Vormaterialien aus unterschiedlichen Ländern zur Produktion von Halbfertigprodukten oder Fertigprodukten zu nutzen und anschließend in unterschiedliche Länder auszuführen, um eine große Anzahl von Absatzmärkten zu bedienen.

Problematisch kann es für ein Unternehmen dann werden, wenn es zum Zeitpunkt der Ausfuhr noch nicht weiß, wohin das Fertigprodukt geliefert werden soll und welches FHA zu Kumulationszwecken anzuwenden ist beziehungsweise

welches Ursprungszeugnis beantragt werden muss. Hinzu kommt: Gewisse FHAs beschränken die Ausstellung von Ursprungszeugnissen zwecks Kumulation zwischen gewissen Partnerstaaten. Beispiel: Ein für Südkorea bestimmtes Fertigprodukt wird in Thailand produziert, wobei es aus Vormaterialien erzeugt wurde, die von den Philippinen kommen. Entsprechend müssten diese Vormaterialien ein Ursprungszeugnis basierend auf dem FHA ASEAN-Südkorea vorweisen. Ein solches würde aber für Lieferungen zwischen den Philippinen und Thailand nicht akzeptiert werden, da die Behörden erwarten würden, dass hier das FHA ASEAN benutzt wird.

Fazit

Wie aus dem Artikel hervorgeht, stehen Unternehmen, die präferenzielle Zolltarife nutzen möchten, erst einmal vor großen Herausforderungen. Dadurch werden unnötige Handelsbarrieren geschaffen, die den Marktzugang erschweren und die Prinzipien der FHAs aushöhlen. Die Gründe dafür sind vielfältig: Oft spiegeln die mangelhaften Ursprungsbestimmungen das Unverständnis der kommerziellen Wirklichkeit wider. Oft ist es aber auch ein Mangel an der Erstellung von klaren Auslegungsrichtlinien, die für eine korrekte Umsetzung der FHAs sorgen und zu einer gewissen Rechtssicherheit in der Praxis führen würden. Manche Länder setzen auch schlicht falsche Anreize: Die Zollbehörden sollen hohe Einnahmen erzielen und versuchen diese Vorgaben dann dadurch zu erfüllen, dass sie die geltenden Regeln restriktiv handhaben.

Einige Unternehmen haben die genannten Probleme jedoch gemeistert und sich entsprechende Strategien zurechtgelegt. Ihr Beispiel zeigt: Auch in diesem schwierigen Umfeld gibt es gut umsetzbare Lösungen. Ein Unternehmen, das FHAs im Raum Asien-Pazifik in Anspruch nehmen will, muss sich der Handelsbarrieren bewusst sein, um unnötige Überraschungen vermeiden zu können. Eine gute Beratung und professionelle Hilfe sind in diesem Umfeld dringend zu empfehlen.

Ihre Ansprechpartner

Michel Anliker

Tel.: +65 6236-7307

michel.anliker@sg.pwc.com

Robert Schulte

Tel.: +65 6236-7313

robert.j.schulte@sg.pwc.com

Ergebnisse des APEC CEO Survey zur wirtschaftlichen Entwicklung im Raum Asien-Pazifik

Am 7. und 8. September 2012 trafen sich in Wladiwostok (Russland) über 700 Teilnehmer zum CEO Summit 2012 der Asia-Pacific Economic Cooperation. Ihre wichtigsten Themen waren die weitere regionale und globale Integration, nachhaltiges Wachstum, neue Herausforderungen durch die Liberalisierung von Handel und Investitionen sowie der Aufbau nachhaltiger Beziehungen zu Lieferanten. – In diesem Zusammenhang befragte PwC 376 Firmenchefs und führende Persönlichkeiten der Wirtschaft aus 40 Ländern, davon 77 aus China/Hongkong. Die Antworten bilden die Grundlage für den APEC CEO Survey mit dem Titel „Herausforderungen meistern – Chancen nutzen“, dessen wichtigste Ergebnisse hier für Sie zusammengefasst sind. Im Vordergrund stehen Angaben chinesischer Unternehmenslenker.

Integrationstendenzen in der Region

Während die Eurokrise die Risiken aufzeigt, die eine zunehmende Integration mit sich bringen kann, wird der Ausbau der wirtschaftlichen Beziehungen in der APEC-Region – bitte lesen Sie dazu die Infobox – weiter voranschreiten. Dieser Meinung sind jedenfalls die für die Studie befragten CEOs. Mehrheitlich gehen sie von einer Vereinfachung der Handelsbeziehungen aus, speziell mit Sicht auf komplexe Zollfragen und Gesetzgebungen, die sich widersprechen.

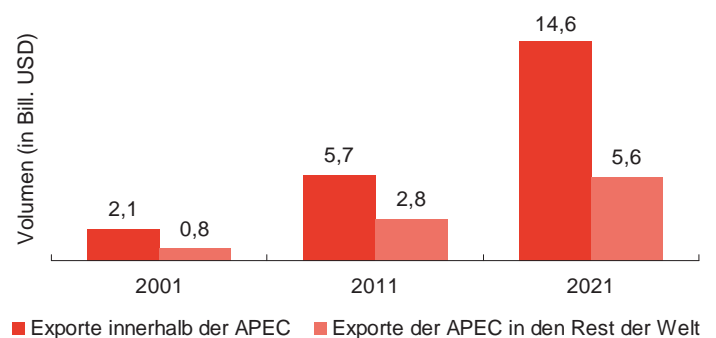
Der Handel innerhalb der APEC in den kommenden zehn Jahren: Verdreifachung in Sicht

Zwei von fünf chinesischen Firmenchefs betrachten bilaterale und regionale Handelsabkommen als die wichtigsten Faktoren, um die wirtschaftliche Zusammenarbeit in der APEC in den nächsten drei bis fünf Jahren weiter voranzutreiben. Bei der Frage nach der Entwicklung von Handelsbeschränkungen, die von Einfuhrbedingungen und Zöllen ausgehen, äußerten sich rund zwei Drittel der Befragten optimistisch: Die Beschränkungen werden aus ihrer Sicht eher ab- als zunehmen. – Insgesamt prognostizieren die Teilnehmer nahezu eine Verdreifachung des Handels innerhalb der APEC in den nächsten zehn Jahren (Details finden Sie in Abbildung 1).

Themen des Beitrags

- die Entwicklung des Handels im asiatisch-pazifischen Raum
- der Einfluss der Infrastruktur auf das Wirtschaftswachstum
- die Bedeutung des chinesischen Markts

Abb. 1 Entwicklung des Exportvolumens in der APEC 2001–2021



Quelle: PwC

Heimatmarkt stimmt chinesische Firmenchefs optimistisch

Auch wenn der wirtschaftliche Aufschwung in den USA ins Stocken geraten ist und die Schuldenkrise in der Eurozone das Vertrauen der Investoren schwer belastet: Etwa 75 Prozent der befragten chinesischen Firmenchefs sind zuversichtlich, was das Umsatzwachstum in den kommenden zwölf Monaten angeht. Mit Blick auf die kommenden drei bis fünf Jahre rechnen fast alle, zumindest in gewissem Umfang, mit einer positiven Entwicklung. Dabei sehen acht von zehn Befragten den Heimatmarkt als wichtigsten Motor für das Umsatzwachstum ihres Unternehmens.

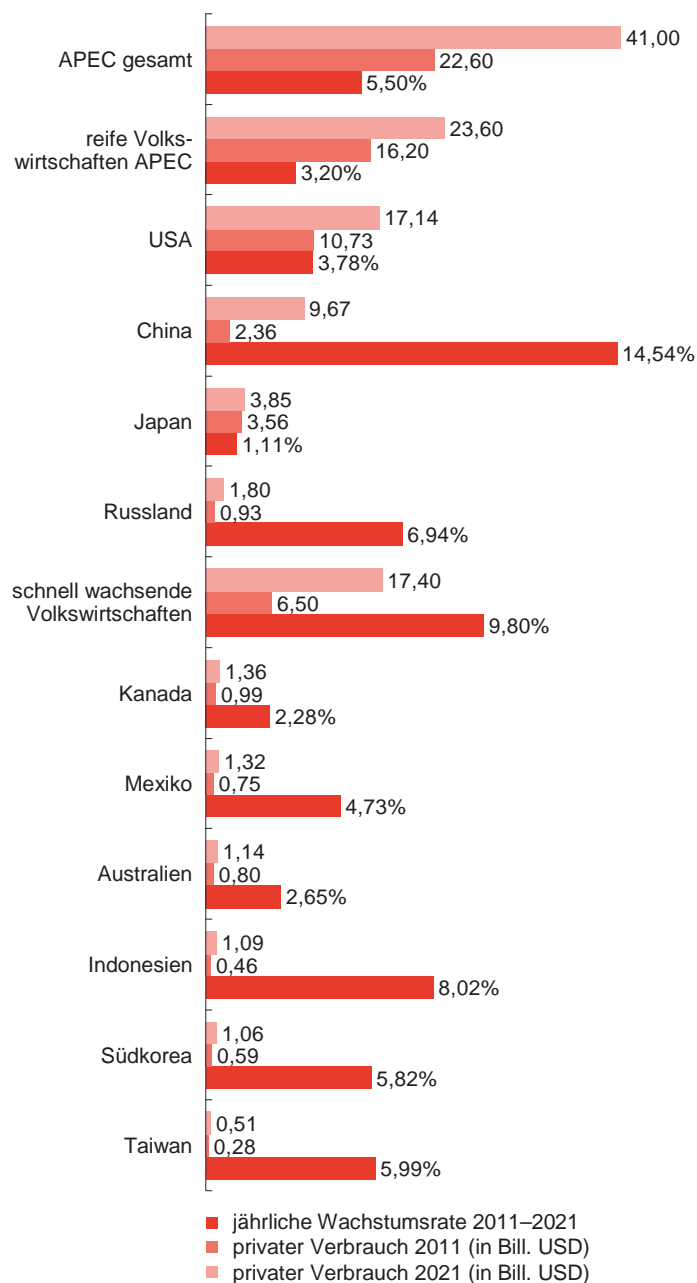
Asia-Pacific Economic Cooperation

Die APEC ist eine Organisation von Staaten des asiatisch-pazifischen Raums. Ihr langfristiges Ziel ist eine Freihandelszone in der Region. 1989 in Canberra auf Initiative von Australien, Japan und den USA gegründet, hat die APEC mittlerweile 21 Mitglieder – darunter außerdem China, Kanada, Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Russland, Singapur, Südkorea und Thailand.

Verdreifachung der privaten Nachfrage in den kommenden zehn Jahren

Viele der befragten chinesischen CEOs prognostizieren für die kommenden drei bis fünf Jahre eine Lockerung der Beschränkungen für private Kredite. Während in der APEC-Region insgesamt nahezu eine Verdopplung der gesamten privaten Konsumnachfrage erwartet wird, geht man für China in den kommenden zehn Jahren von mehr als einer Verdreifachung aus.

Abb. 2 Entwicklung der Verbrauchermärkte 2012–2021



Quelle: PwC

China und die USA als Wachstumstreiber

Die Länder in der APEC-Region, in die in den kommenden drei bis fünf Jahren am meisten investiert werden wird, werden laut Umfrage die USA und China sein. Mit Abstand an erster Stelle steht dabei China, und zwar sowohl seitens der Unternehmen aus den schnell wachsenden Entwicklungs- und Schwellenländern als auch seitens der Firmen aus den entwickelten Volkswirtschaften. Die weiteren Spitzenpositionen nehmen bei Unternehmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern Hongkong, die USA, Indonesien und Russland ein. Bei Unternehmen aus entwickelten Ländern sind es die USA, Australien, Hongkong und Russland.

Wachstumsbremse Infrastruktur

Eine Mehrheit der befragten chinesischen Unternehmen gab an, die Infrastruktur beeinflusse das Wachstum ihres Unternehmens direkt. Nach Meinung fast aller Teilnehmer hemmen Engpässe in der Handelsinfrastruktur sowie der rechtlichen und regulatorischen Infrastruktur das Wachstum ihres Unternehmens zumindest in einem gewissen Umfang. Auch in der Gesamtumfrage sehen fast alle CEOs rechtliche Fragen als ein Problem an. Geht es um die Infrastruktur in den Sektoren Information und Telekommunikation, Transport und Handel sowie um die soziale Infrastruktur (darunter die Faktoren Bildung und Gesundheit), glauben zwischen 80 und 90 Prozent, sie könnten das Wachstum bremsen.

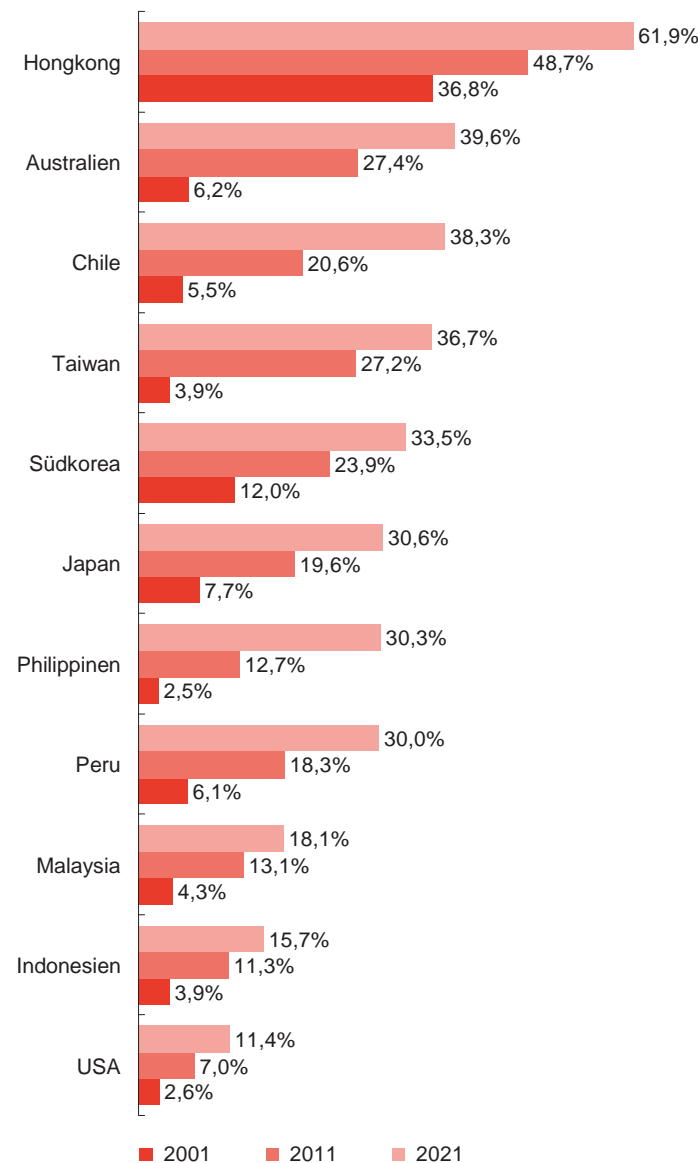
Nach Ansicht von 84 Prozent der befragten chinesischen Vorstände werden sich die infrastrukturbedingten Wachstumshemmnisse in den APEC-Staaten in den nächsten drei bis fünf Jahren reduzieren.

Abhängigkeit von China – Exportanteil in die Volksrepublik

Doppelt so viele Unternehmen der befragten CEOs sind vom Umsatzwachstum in China abhängig wie vom Wachstum in den USA. Entsprechend erwarten neun von zehn Befragten, ihr Unternehmen wäre zumindest in gewissem Umfang betroffen, sollte das Wirtschaftswachstum in China in den kommenden zwölf Monaten unter 7,5 Prozent fallen. In China selbst glaubt etwa die Hälfte der CEOs, dass dies einen gewissen Einfluss auf ihr Unternehmen haben wird, 43 Prozent rechnen mit deutlichen Auswirkungen.

Die Abhängigkeit von China dürfte in der Zukunft eher noch zunehmen. Bis 2021 werden – so die Prognose – acht APEC-Staaten mehr als 30 Prozent ihrer Exporte nach China liefern. Im Moment trifft das nur auf Hongkong zu.

Abb. 3 Entwicklung der Exporte nach China 2001–2021



Quelle: PwC

Acht APEC-Staaten werden bis 2021 mindestens 30 Prozent ihrer Exporte in Richtung China ausführen. 2011 war es nur ein Staat.

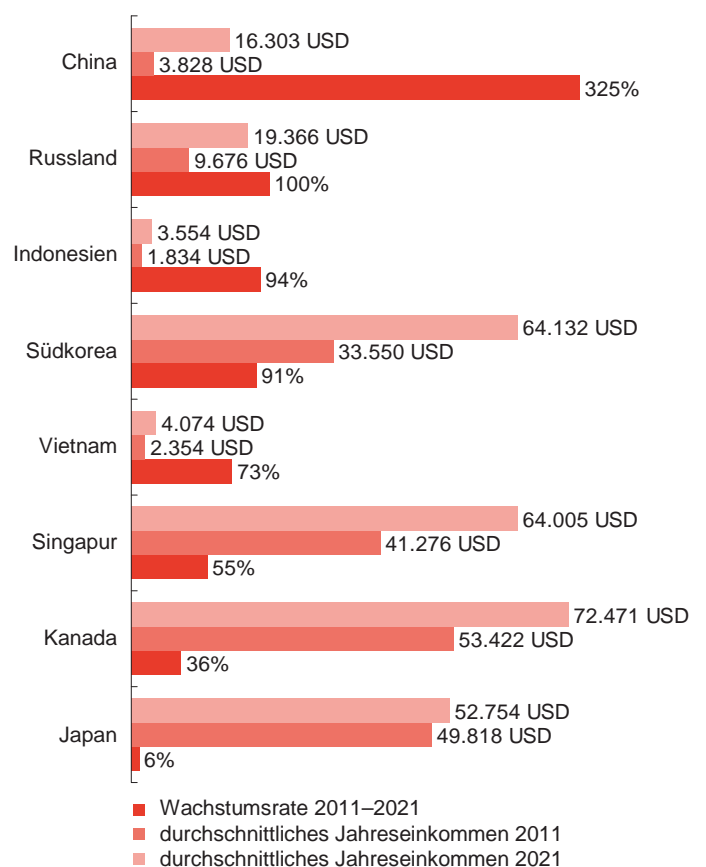
Lohnentwicklung in den kommenden zehn Jahren

Talentmanagement, Forschung und Entwicklung sowie Innovation haben für chinesische CEOs höchste Priorität. Sechs von zehn Firmenlenkern sehen einen unmittelbaren Handlungsbedarf, mehr Technologie einzusetzen, um die

Fähigkeit des Unternehmens zu verbessern, qualifiziertes Personal anzuwerben und dann auch zu halten.

Während für 85 Prozent der chinesischen CEOs die Verfügbarkeit qualifizierter Ressourcen eine wichtige oder sehr wichtige Voraussetzung für Innovationen ist, ist im Moment nur einer von zehn mit der aktuellen Situation zufrieden. Um dem entgegenzuwirken, entwickeln die Unternehmen kurz- und mittelfristige Personalstrategien. Sieben von zehn Befragten planen, die Gehälter in den kommenden zwölf Monaten auf ein marktübliches Niveau zu bringen, weitere kurzfristige Maßnahmen sind die Gewährung zusätzlicher nicht finanzieller Anreize sowie die Ausweitung von Ausbildungs- und Praktikumsprogrammen. Auf drei bis fünf Jahre gesehen wollen mindestens zwei von fünf chinesischen CEOs die Mobilität fördern, an verschiedenen Bildungsinitiativen teilnehmen und die gewährten Anreize an die wirtschaftlichen Bedingungen anpassen.

Abb. 4 Lohnentwicklung in ausgewählten APEC-Staaten



Quelle: PwC

Schnelles Wachstum des durchschnittlichen Jahreseinkommens in einigen APEC-Staaten wird im kommenden Jahrzehnt das große Ungleichgewicht zu den Verdiensten in entwickelten Volkswirtschaften abschwächen.

Reaktion auf weltweite Risiken

Um möglichen Risiken, die sich aus globalen Ereignissen für das Unternehmen ergeben könnten, vorzubeugen, diversifizieren 57 Prozent der befragten Firmenchefs ihre Lieferanten und Partner. Ein Drittel versucht, eine geografische Konzentration von Lieferanten so weit wie möglich zu reduzieren. Allerdings gibt nur einer von fünf CEOs an, heimische Lieferanten durch ausländische ersetzen zu wollen. Diese Antwort entspricht auch dem Verhalten der chinesischen Wirtschaft – hier gaben 64 Prozent der Befragten an, sie würden sich auf diese Weise gegen erhöhte Risiken schützen.

Problem Ressourcenknappheit: wie Unternehmen reagieren

Nachhaltige Planung gewinnt für viele der befragten Unternehmen zunehmend strategische Bedeutung. Eines von vier der befragten Unternehmen nimmt die Energieversorgung wenn möglich selbst in die Hand, etwa durch Solarenergie oder Geothermie. 58 Prozent arbeiten daran, ihren Wasserverbrauch zu senken. 74 Prozent stimmen der Aussage zu, es seien Vorschriften erforderlich, um den negativen Folgen des Verbrauchs von Energie und Wasser zu begegnen. Mehr als die Hälfte der chinesischen Vorstände setzen außerdem auf grüne Technologien, um die Effizienz zu optimieren. Die Frage, ob ihr Unternehmen umweltfreundliche Technologien einsetze, um die Effizienz zu steigern, bejahen 69 Prozent der chinesischen CEOs. Im Pool der CEOs aller Länder sind es sogar 76.

Prioritäten für das weitere Arbeitsprogramm der APEC

Neben freiem Handel sollte die APEC nach Meinung vieler Befragter primär ungehinderte Investitionsmöglichkeiten und einheitliche Standards und Vorschriften vorantreiben, um so die Grundlage für eine weiter gehende wirtschaftliche Integration zu schaffen.

Sechs von zehn befragten chinesischen Firmenchefs erwarten eine weitere Liberalisierung bei grenzüberschreitenden Investitionen. Viele chinesische Vorstände äußerten auch, ungehinderte Investitionsmöglichkeiten und die Harmonisierung von Standards und Regularien seien ein Thema, mit dem sich die APEC schwerpunktmäßig

beschäftigen sollte. Damit liegen sie auf einer Linie mit ihren internationalen Kollegen.

Die vollständige Publikation können Sie herunterladen unter: www.pwc.de/apec-2012

Die Highlights für China finden Sie unter: www.pwchk.com/webmedia/doc/634837342122256530_apec_ceo_summit_2012_cn_highlight.pdf

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Katharina Haugg

Tel.: +86 21 2323-5392

katharina.k.haugg@cn.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Vietnam: steuerliche Rahmenbedingungen für Investitionen

Ausländische Investoren haben Südostasien schon länger im Blick. Aktuell vor allem vor dem Hintergrund der sich abzeichnenden Freihandelszone ASEAN. Die vorliegende Ausgabe des „China Compass“ widmet sich den rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für ausländische Investoren in einem anderen aufstrebenden Land der Region: Vietnam. Einen Überblick über die grundlegenden Bedingungen, die Investoren in Vietnam vorfinden, liefert Ihnen der aktuelle Beitrag von Alexander Lehnen und Jonas Bley.

ASEAN 2015: Auf Seminaren und bei Diskussionsveranstaltungen deutscher Investoren und Unternehmer mit Bezug zu Südostasien ist das Schlagwort in aller Munde. In der Tat hätte ein gemeinsamer Binnenmarkt mit rund 600 Millionen Marktteilnehmern sicher eine enorme Wirtschafts- und eine gewaltige Anziehungskraft über die Region hinaus. Diese Aussage bleibt auch dann gültig, wenn die Freihandelszone tatsächlich erst später an den Start gehen wird. Denn darauf deutet im Moment alles hin. Einige Regierungen machen sich für eine Verschiebung um mindestens ein Jahr stark und begründen ihr Votum damit, das Reformtempo habe in einigen Ländern noch nicht hinreichend Fahrt aufgenommen. Die Notwendigkeit von Reformen in einigen Ländern der geplanten Zone wird einem spätestens dann klar, wenn man sich vor Augen führt, dass der gemeinsame Markt nicht nur starke Volkswirtschaften wie Singapur oder Malaysia umfassen wird, sondern beispielsweise auch das gerade erst erwachende Myanmar. Nachdem wir uns mit Myanmar jedoch bereits in der Sommerausgabe befasst haben, wollen wir dieses Mal einen näheren Blick auf die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für ausländische Investoren in einem anderen, wirtschaftlich oft unterschätzten Land der Region wagen: Vietnam.

Vietnam: ein Überblick

Vietnam ist mit seiner Nord-Süd-Ausstreckung von rund 3.260 Kilometern, die einen Großteil der Ostküste des kontinentalen Südostasiens ausmacht, seit jeher Bindeglied zwischen China und Südostasien. Ähnlich seinem großen Nachbarn im Norden China, verfolgt das Land seit einigen Jahrzehnten einen Prozess der wirtschaftlichen Öffnung und eines – wenn auch sehr vorsichtigen – politischen Wandels. Seit Beginn der Erneuerungspolitik in den 80er-Jahren des letzten Jahrhunderts (auf Vietnamesisch: *Doi Moi*) haben die vietnamesischen Regierungen eine Vielzahl von Reformen

Themen des Beitrags

- wirtschaftspolitische Hintergründe
- geeignete Rechtsformen
- Besteuerung

durchgeführt, um alte Strukturen aufzubrechen und die Wirtschaft zu öffnen. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Export. Bedingt durch die recht hohe Bevölkerungszahl von knapp 92 Millionen bei gleichzeitig schwach ausgeprägtem Dienstleistungssektor ist das Land seit Jahrzehnten ein bevorzugter Standort für arbeitsintensive Industrien. Der wichtigste Industriezweig ist die Fertigung von Textilien und Schuhen. Weitere Schwerpunkte liegen in der Produktion von Zement und Stahl sowie im Export von Kaffee oder Fisch. Darüber hinaus verfügt Vietnam über eine eigene Ölindustrie. Die sich daraus ergebenden Konflikte mit dem großen Nachbarn China um Offshorefelder waren schon öfter Thema der Berichterstattung in den Medien.

Im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Öffnung des Landes muss erwähnt werden, dass Vietnam in den letzten Jahrzehnten einer Vielzahl von internationalen Organisationen beigetreten ist:

- 1956 dem Internationalen Währungsfonds
- 1995 der bereits genannten Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), die vom 18. bis 20. November in Phnom Penh gerade ihr halbjährliches Gipfeltreffen abgehalten hat
- 1998 der Asia-Pacific Economic Cooperation (bitte beachten Sie den Beitrag „Ergebnisse des APEC CEO Survey zur wirtschaftlichen Entwicklung im Raum Asien-Pazifik“, ab Seite 27)
- 2007 der Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO)

Investitionen aus dem Ausland: der rechtliche Rahmen

Die rechtliche Grundlage für ein Investment in Vietnam ist im Regelfall entweder ein *Resident Representative Office* (RO), ein *Branch Office* oder eine Kapitalgesellschaft. Die vietnamesische Kapitalgesellschaft wiederum kann entweder analog einer schweizerischen GmbH (*Limited Liability Company*, LLC) oder einer schweizerischen Aktiengesellschaft (*Joint Stock Company*, JSC) strukturiert werden.

Das RO ist die einfachste Rechtsform. Es dient der ausländischen Muttergesellschaft lediglich zur Markterkundung und als Multiplikator. Sinnvollerweise wird ein RO dafür genutzt, um zunächst den Markt zu sondieren und erste Geschäfte anzubahnen (oder im Nachgang zu begleiten).

Operativ tätig werden darf ein ausländischer Investor in dieser Rechtsform allerdings nicht.

Anders ist die rechtliche Situation bei der nächsthöheren Stufe eines Engagements, dem *Branch Office*: Auch eine solche Zweigniederlassung ist zwar immer noch keine rechtlich eigenständige Gesellschaft, hat aber die Möglichkeit, in Vietnam operativ tätig zu werden. Der Unterschied zwischen einem *Branch Office* und einer LLC oder JSC besteht darin, dass sie rechtlich nicht selbstständig ist, sondern weiterhin Teil des Mutterunternehmens. Ferner muss erwähnt werden, dass die Genehmigung eines *Branch Office* im Gegensatz zur LLC oder JSC in der Praxis relativ restriktiv verläuft und *Branches* nur in bestimmten Industrien, wie zum Beispiel im Bankwesen oder als Ableger von Anwaltsfirmen, eröffnet werden können.

Lange Zeit die gängigste Form eines Investments für ausländische Investoren in Vietnam war ein Joint Venture mit einer LLC oder einer JSC. Bei einem Joint Venture stellt der ausländische Investor üblicherweise Kapital, Ausrüstungsgegenstände und Know-how, während der vietnamesische Partner zumeist nur seinen lokalen Status einbringt und die damit verbundenen Vorteile – wie beispielsweise Grundbesitz. Die bevorzugte Nutzung von Joint Ventures resultierte aus der Tatsache, dass bis 2009 bestimmte Bereiche für ausländische Investitionen Beschränkungen unterlagen. So war es beispielsweise für ausländische Investoren nicht möglich, zu 100 Prozent an einer Vertriebsgesellschaft in Vietnam beteiligt zu sein.

Seit 2009 allerdings – im Zuge der Bestrebungen Vietnams, Mitglied in der WTO zu werden – machte die Regierung eine Reihe von Zugeständnissen und öffnete die Wirtschaft für Ausländer weiter. Seit dem 1. Januar 2009 ist es daher für ausländische Investoren in einer Vielzahl von Wirtschaftszweigen möglich, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft in Vietnam zu gründen und zu führen – auch ohne lokalen Partner. In anderen Wirtschaftszweigen hingegen, vornehmlich in solchen, die als besonders wichtig angesehen werden – etwa im Finanz- und Gesundheitswesen oder in der Logistikbranche –, sind vietnamesische Partner weiterhin erforderlich.

Besteuerung ausländischer Investoren in Vietnam

Die vietnamesische *Corporate Income Tax* (CIT) ist vergleichbar mit der Schweizer Gewinnsteuer. Einkünfte einer vietnamesischen Gesellschaft unterliegen der CIT im Regelfall mit einem Steuersatz in Höhe von derzeit 25 Prozent. Die gilt unabhängig davon, ob die Gesellschaft im Rahmen eines *Branch Office* oder einer LLC beziehungsweise JSC operativ tätig ist. Abweichungen vom Regelsteuer-

satz sind möglich, wenn das Unternehmen in besonderen Branchen wie der Öl- und Gasindustrie tätig ist – dann kann der Steuersatz bis zu 50 Prozent betragen – oder im Fall der Gewährung von steuerlichen Anreizen. Solche *Tax Incentives* bestehen in der Regel aus einem bevorzugten Steuersatz (zehn oder 20 Prozent für einen Zeitraum von 15 beziehungsweise zehn Jahren), einer gänzlichen Steuerbefreiung und einer Steuerreduktion für einen gewissen Zeitraum. Das nachfolgende Beispiel soll verdeutlichen, wie *Tax Incentives* in Vietnam funktionieren:

Fallbeispiel Gewährung von ermäßigtem Satz, Steuerbefreiung und Reduktion

Einer neu gegründeten Gesellschaft wird ein bevorzugter Steuersatz in Höhe von 10 Prozent für 15 Jahre und eine gänzliche Steuerbefreiung von vier Jahren sowie eine Reduzierung der CIT für neun Jahre gewährt. Die Steuervergünstigungen würden sich folgendermaßen addieren:

- Jahr 1 bis 4: 0 Prozent – keine CIT aufgrund der gänzlichen Steuerbefreiung
- Jahr 4 bis 13: 5 Prozent – grundsätzlich ermäßigter Steuersatz, aber weiter um 50 Prozent reduziert
- Jahr 14 und 15: 10 Prozent – ermäßigter Steuersatz
- ab Jahr 16: 25 Prozent – normale CIT

Wichtig für die Vergabe von *Tax Incentives* in Vietnam sind aber zwei Kriterien: die Industrie und der Standort. *Tax Incentives* werden in der Regel nur dann vergeben, wenn die neu gegründete Gesellschaft

- in einer Region tätig ist, die entweder als Hochtechnologiezone (Hanoi, Ho-Chi-Minh-Stadt oder Da Nang) oder als Wirtschaftszone (beispielsweise Quang Nam oder Ha Tinh) ausgeschrieben ist (sogenannte *Industrial Park Zones* werden nicht länger als förderungswürdig anerkannt) oder in der das soziale und wirtschaftliche Umfeld als besonders schwierig gilt (darunter die Provinz Ha Giang); oder
- in einer bestimmten als förderungswürdig anerkannten Industrie tätig ist (darunter fallen moderne Technologien, Wissenschaft und Forschung, Softwareentwicklung, Gesundheitswesen, Kultur, oder auch bedeutende Infrastrukturmaßnahmen).

Außerdem ist zu erwähnen, dass in Vietnam nur ein einstufiges System zur Besteuerung von Unternehmensgewinnen gilt. Das bedeutet: Die Gewinne eines Unternehmens werden nur einmal auf der Ebene der Gesellschaft besteuert und Ausschüttungen aus dem Gewinn an die Muttergesellschaft unterliegen derzeit keinen weiteren Abzügen. Bei Gewinnausschüttungen an natürliche Personen

als Anteilseigner wird hingegen derzeit eine Quellensteuer in Höhe von fünf Prozent erhoben.

In Bezug auf die Bemessungsgrundlage gilt in Vietnam grundsätzlich auch das aus der Schweiz bekannte Welt-einkommensprinzip. Es besagt: Vietnamesische Gesellschaften unterliegen mit ihren weltweit erzielten Einkünften einer Besteuerung im Inland. Steuerliche Verluste eines Veranlagungszeitraums lassen sich bis zu fünf Jahre vortragen. Ein Verlustrücktrag ist in Vietnam nicht möglich. Veräußerungsgewinne werden als sonstige Einkünfte behandelt und unterliegen als solche ebenfalls der CIT in Höhe von 25 Prozent. Auch wenn bei ihnen derselbe CIT-Satz wie auch für Unternehmensgewinne Anwendung findet, ist die Abgrenzung von sonstigen Einkünften von besonderer Bedeutung: Sollten dem Unternehmen nämlich *Tax Incentives* gewährt worden sein, sind diese für die Besteuerung von Veräußerungsgewinnen unbeachtlich. Vielmehr gilt auch für sie der reguläre CIT-Satz in Höhe von 25 Prozent.

Bei den Vorschriften und Grundsätzen für Verrechnungspreise folgt Vietnam den Empfehlungen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. In manchen Bereichen allerdings gehen die nationalen Anforderungen noch über deren Vorgaben hinaus: So genügt eine 20-prozentige Beteiligung, um die Existenz von verbundenen Unternehmen anzunehmen. Bei der steuerlichen Anerkennung von Zinsaufwendungen ist zu beachten: Darlehenszinsen an Gläubiger, die natürliche Personen sind, dürfen nur dann steuerlich geltend gemacht werden, soweit sie den durch die State Bank of Vietnam vorgegebenen Zins von aktuell neun Prozent um maximal 50 Prozent übersteigen. Der diesen Wert übersteigende Zinsaufwand ist steuerlich nicht abzugsfähig. Weitere Vorschriften zur Gesellschafterfremdfinanzierung existieren – zumindest aus steuerrechtlicher Perspektive – hingegen nicht.

Für die Rückführung (Repatriierung) von Gewinnen oder Kapital aus Vietnam – sei es durch Ausschüttungen, die Entnahme laufender Gewinne aus einem *Branch Office* oder die Zahlung von Zinsen auf Gesellschafterdarlehen oder deren Rückführung – gelten grundsätzlich keinen rechtlichen Beschränkungen. Auch steuerlich ist die Situation attraktiv. Quellensteuern auf Gewinnausschüttungen, also beispielsweise Dividenden, sind – zumindest bei Ausschüttungen an Gesellschaften – nicht vorgesehen. Auch eine Steuer auf Gewinnrückführungen (*Profit Remittance Tax*), wie man sie aus anderen Ländern der Region bei der Entnahme von Gewinnen aus *Branch Offices* kennt, existiert nicht. Nur bei Zinsen und Lizenzzahlungen sieht es anders aus: Vietnam erhebt eine Quellensteuer auf Zinszahlungen in Höhe von grundsätzlich fünf Prozent. Das Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen Vietnam und der Schweiz beseitigt

diese Besteuerung nicht. Für Lizenzzahlungen gilt sowohl nach nationalem Recht als auch nach dem DBA ein Quellensteuersatz von derzeit zehn Prozent.

Fazit

Ähnlich wie seine Nachbarländer ist Vietnam ein attraktiver Standort für ausländische Investoren. Zwar hält der politische Wandel noch nicht ganz mit der wirtschaftlichen Entwicklung Schritt. Aber der Marktzugang für Ausländer wurde in den letzten Jahren – vorangetrieben vor allem durch die Reformen im Zusammenhang mit dem Beitritt zur WTO – stetig verbessert. Mit Blick auf ASEAN 2015 ist Vietnam – neben seinen traditionellen Vorteilen für arbeitsintensive Unternehmen – speziell für Technologiefirmen aus ökonomischer Perspektive ein lohnendes Ziel für ein Engagement. Das moderate Steuerregime mit seinen *Tax Incentives* zusätzlich zu den bereits genannten CIT-Reduzierungen und -Befreiungen sowie dem umfangreichen Netz an DBAs steht einer Ansiedlung jedenfalls nicht entgegen.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Annett Perschmann-Taubert

Tel.: +84 8 3823-0796

annett.ingrid.perschmann@vn.pwc.com

Singapur: neues regulatorisches Umfeld für Vermögensverwalter

Singapur ist seit einiger Zeit das asiatische Zentrum des Asset Managements. Das zeigt sich besonders an einem vermehrten Zuzug von Vermögensverwaltern (Asset-Managern) aus Europa, die damit sicherstellen wollen, dass ihre finanzstarke Klientel auch im weiterhin boomenden asiatischen Markt bestmöglich betreut werden kann. Da nach wie vor viele Manager über eine Niederlassung in Singapur nachdenken, gibt Ihnen dieser Beitrag einen kurzen Überblick über die erweiterten regulatorischen Anforderungen. Die Aufsichtsbehörden in Singapur haben sie kürzlich herausgegeben und in Kraft getreten sind sie am 7. August 2012.

Überblick

Singapurs Regulierungsbehörde, die Monetary Authority of Singapore (MAS), die die Vermögensverwalter in Singapur beaufsichtigt, hat ein erweitertes regulatorisches Regelwerk für Fondsgesellschaften (*Fund Management Companies*, FMCs) vorgelegt. Bei den erweiterten Anforderungen handelt es sich um eine schrittweise Regulierung. Sie bekräftigen noch einmal die berufliche Sorgfaltspflicht, die Vermögensverwalter gegenüber ihren Investoren haben. Sie betonen aber auch die wichtige Rolle, die sie dabei spielen, die Nachhaltigkeit der Vermögensverwaltungsindustrie in Singapur sicherzustellen.

Das erweiterte Regelwerk schreibt grundlegende Schutzmaßnahmen für Investoren vor. Ziel ist es, das Vertrauen der Anleger zu stärken, die ihr Vermögen in Singapur platzieren und es auch dort verwalten lassen. Eine Folge dessen wird sicherlich eine Aufspaltung des Markts sein, zugunsten vertrauenswürdiger Teilnehmer. Für andere Anbieter wirft das erweiterte Regelwerk schwerwiegende Fragen auf. Vor allem diejenigen, denen es nicht möglich ist oder die nicht darauf vorbereitet sind, die Mindestanforderungen für eine Geschäftstätigkeit in Singapur zu erfüllen. Langfristig werden die erhöhten regulatorischen Vorschriften Singapur dabei helfen, seinen Ruf, ein sicherer Standort der Fundmanagementindustrie zu sein, auf globaler Ebene weiter zu festigen. Zusätzlich wird dadurch Singapurs Position als asiatisches Zentrum der Vermögensverwaltung weiter aufgewertet.

Themen des Beitrags

- die neuen Kategorien und die geforderte Kapitalausstattung
- Compliance-Anforderungen
- Maßnahmen, um sich auf die Neuregelungen vorzubereiten

Fundmanagement: neue Kategorien eingeführt

Vermögensverwalter müssen in Zukunft festlegen, zu welcher der drei neuen Kategorien von Fondsmanagern sie gehören:

- Voll lizenzierte Fondsmanager (*Retail Licensed FMCs*, Retail LFMCs): Retail LFMCs dürfen jegliche Kategorie von Investoren bedienen.
- Lizenzierte Fondsmanager (*Accredited Investor Licensed FMCs*, A/I LFMCs): A/I LFMCs dürfen nur mit institutionellen Investoren zusammenarbeiten, wobei deren Anzahl nicht beschränkt ist.
- Registrierte Fondsmanager (*Registered FMCs*, RFMCs): RFMCs ersetzen die früheren ausgenommenen Fondsmanager (*Exempt Fund Managers*, EFMs). Die RFMCs dürfen das Vermögen von bis zu 30 institutionellen Investoren managen (von denen aber nicht mehr als 15 Funds oder Kommanditgesellschaften, Limited Partnerships, sein dürfen). Das verwaltete Vermögen darf nicht mehr als 250 Millionen Singapur-Dollar betragen. Da die Kategorie RFMCs die früheren EFMs ersetzt, müssen EFMs umgehend feststellen, ob sie nun eine Lizenz benötigen oder sich als RFMCs registrieren lassen müssen.

Die Grundsätze hinter den erweiterten regulatorischen Anforderungen sollten allen in der Branche tätigen Personen vertraut sein. Dabei werden messbare Parameter, die in der Regel als vorbildlich (*best practice*) anerkannt sind, systematisch erfasst.

Die erweiterten regulatorischen Vorschriften behandeln im Allgemeinen die folgenden Gebiete:

- Sicherstellung einer effektiven Unternehmensführung und Absicherung gegen unqualifiziertes Personal
- Absicherung der Investoreneinlagen (etwa durch eine unabhängige Depotverwaltung und -Bewertung)
- Schutzmaßnahmen gegen missbräuchliches oder unzulässiges Geschäfts- oder Marktverhalten, zum Beispiel im Rahmen eines effektiven Compliance- und Risikomanagements, und gewisse Vorgaben zur Bekämpfung der Geldwäsche
- finanzielle Absicherung, das heißt ein gewisses Mindestkapital

- unabhängige Überwachung, beispielsweise durch Anforderungen an die Unternehmensführung oder durch interne und externe Prüfungen

Wichtige Bestandteile der neuen Anforderungen

Für lizenzierte FMCs wurden die Kapitalanforderungen erhöht. Das Mindestkapital beträgt nun 250.000, 500.000 oder eine Million Singapur-Dollar. Die konkrete Höhe des vorgeschriebenen Mindestkapitals hängt von mehreren Kriterien ab, auf die dieser Beitrag später noch näher eingehen wird. Für Retail LFMcs und A/I LFMcs gelten außerdem weitere risikobasierte Anforderungen.

Die neuen Vorschriften spezifizieren auch die Anforderungen an die Führung von FMCs: Alle FMCs müssen aus wenigstens zwei Direktoren bestehen, die wiederum gewisse Mindestanforderungen erfüllen müssen. Beispielsweise muss ein Direktor mindestens fünf Jahre einschlägige Berufspraxis vorweisen, der CEO eines Retail LFMcs muss sogar mehr als zehn Jahre Berufserfahrung haben.

Das Regelwerk sagt explizit: Alle FMCs sind dazu verpflichtet, eine unabhängige und festgelegte Compliance-Funktion zu haben. Um diese Vorgaben zu erfüllen, muss das Personal entsprechend qualifiziert sein. Retail LFMcs müssen diese Compliance-Funktion in Singapur haben. Gegebenenfalls können sie die Hilfe von externen Serviceanbietern in Anspruch nehmen. Kommen Externe ins Haus, muss aber klargestellt sein, dass keine Verantwortung ausgelagert oder delegiert wird, denn der CEO und die Direktoren des entsprechenden Vermögensverwalters sind immer die letztendlich Verantwortlichen.

Alle FMCs sind verpflichtet, ein effektives Rahmenwerk für das Risikomanagement einzuführen, um alle Risiken, die mit der Verwaltung des Kundenvermögens verbunden sind, identifizieren, adressieren und überwachen zu können. Das umfasst ein Risikomanagement, das von der Vermögensverwaltung unabhängig sein muss. Das Risikomanagement überwacht – so die Vorschrift – die Prozesse und dokumentierten Standards (zum Beispiel schriftliche Richtlinien und Abläufe).

Die MAS erwartet eine angemessene interne Revision. Zudem müssen die Abschlüsse aller Fondsmanagementgesellschaften jährlich extern geprüft werden. Der externe Wirtschaftsprüfer berichtet dabei an die MAS. Der Bericht enthält unter anderem eine Feststellung darüber, ob das Geschäftsgebaren des Fonds mit Gesetz und Regularien übereinstimmt.

Alle FMCs werden außerdem dazu aufgefordert, für gewisse operative Schlüsselbereiche dauernde Prozesse und Kontrollen zu implementieren. Das betrifft Bereiche wie etwa eine unabhängige Depotverwaltung und -Bewertung, Maßnahmen zur Entschärfung von Interessenskonflikten und eine angemessene Offenlegung gegenüber Investoren.

Die nächsten Schritte für Fondsmanager

Aller Voraussicht nach werden sich die Vermögensverwalter den folgenden Herausforderungen in unterschiedlichen Ausprägungen gegenübersehen:

- Zunächst werden sie alle neuen Anforderungen erfassen und die spezifischen Anforderungen an das eigene Unternehmen analysieren müssen.
- Nach der Beurteilung der Auswirkungen folgt die Umsetzung der Neuerungen, was beispielsweise die personelle Ausstattung oder auch Veränderungen der Organisationscharts betreffen kann.
- Erforderlich ist ein Konzept, das festhält, wie weiter vorgegangen werden soll, um alle regulatorischen Anforderungen erfüllen zu können. Als Beispiel zu nennen ist hier die Einführung eines Programms, das die Einhaltung der Eigenkapitalvorschriften überwacht.

Folgende Herausforderungen werden sich den Unternehmen dabei vor allem stellen:

- Für bestehende EFMs können die neuen Anforderungen eine strategische Herausforderung bedeuten. Denn sie müssen unter Umständen ihre Geschäftsstrategie überdenken. Eventuell müssen sie bereits eingegangene Geschäftsbeziehungen erneut prüfen. In den folgenden Bereichen könnte externe Hilfe ratsam sein:
 - bei der Identifizierung der Hauptauswirkungen der Vorgaben auf die bisherige Geschäftsstrategie
 - beim Geschäftsmodell
 - bei der Profitabilität und den Kosten
 - bei der Überprüfung der Mitarbeiter und der zugehörigen Ressourcen
- Unternehmen sollten mit der Umsetzung der neuen Anforderungen so schnell wie möglich beginnen. Denn vor allem für eine sachgerechte Dokumentation der Richtlinien und Vorgehensweisen oder für die Organisation von unabhängigen Abschlussprüfungen und Compliance-Dienstleistungen sind Zeit und Ressourcen sorgfältig zu planen. Auch wenn sich sonst keine großen Probleme ergeben, dürfte hier Unterstützung erforderlich sein.

Viele der neuen Erfordernisse betreffen die Geschäftsgrundlagen. Die Standards sind so definiert, dass sie einerseits den regulatorischen Anforderungen genügen, aber auch der Unternehmensorganisation und -kultur entsprechen. Einige Vorgaben der MAS sind ohne externe Unterstützung kaum zu erfüllen, so etwa beim Erlangen der Bezugswerte der

Industrie, die eine Grundlage für FMCs bieten sollen, um den Anforderungen der Regulatoren zu entsprechen.

Kriterien für die Lizenzierung oder Registrierung in Singapur

Über die schon behandelten Punkte hinaus müssen Fondsmanager, die sich in Singapur lizenzieren beziehungsweise eintragen lassen wollen, eine permanente physische Niederlassung im Stadtstaat haben und zusätzlich folgende Kriterien erfüllen:

- Sie gewährleisten die Kompetenz der Schlüsselpersonen.
- Sie sind geeignet und integer (*fit and proper*): Fondsmanager garantieren der MAS, dass alle Anteilseigner, Direktoren, Repräsentanten und Angestellten wie auch der Fondsmanager selbst die von der MAS herausgegebenen Fit-and-proper-Richtlinien erfüllen.
- Alle Fondsmanager halten die entsprechenden Mindestkapitalvorschriften jederzeit ein, wenn die Lizenz ausgestellt oder der Fonds bei der MAS registriert wurde. Die verschiedenen Kategorien für Fondsmanager sind:
 - eine Million Singapur-Dollar für alle Vermögensverwalter, die kollektive Anlagemodelle für alle Investoren managen, von zugelassenen und institutionellen Investoren abgesehen
 - 500.000 Singapur-Dollar für Manager, die Anlagefonds (keine kollektiven Anlagemodelle) für alle Investoren verwalten, auch hier von zugelassenen und institutionellen Anlegern abgesehen
 - 250.000 Singapur-Dollar für alle anderen Vermögensverwalter

Die Auflagen zum Mindestkapital lassen es für alle FMCs sinnvoll erscheinen, einen zusätzlichen Kapitalpuffer anzulegen. Deshalb sollten sie eine angemessene Beurteilung des benötigten zusätzlichen Kapitals vornehmen und dabei Ausmaß und Umfang der Geschäftstätigkeit berücksichtigen.

- Das risikobasierte Kapital aller Retail LFMCS und A/I LFMCS beträgt mindestens 120 Prozent der operativen Risikoanforderungen, die von der MAS im Detail geregelt werden. Nach Erhalt der Lizenz ist der Vermögensverwalter verpflichtet, die Bestimmung stets einzuhalten.
- Die MAS erwartet von allen Vermögensverwaltern, dass sie Compliance-Maßnahmen implementiert haben, die dem Ausmaß, der Komplexität und der Art der Geschäftstätigkeit jederzeit angemessen sind.
- Ein Vermögensverwalter sollte Rahmenbedingungen für das Risikomanagement einführen. Das Risikomanagement identifiziert, adressiert und überwacht dann die Risiken, die mit der Verwaltung von Kundenvermögen einhergehen.
- Ebenso rechnet die MAS mit einer Internal-Audit-Funktion, die den Gegebenheiten des jeweiligen Fondsmanagers angemessen ist. Die interne Revision kann

sowohl von der Internal-Audit-Abteilung des Vermögensverwalters selbst durchgeführt werden als auch von der dafür zuständigen Abteilung der Hauptniederlassung oder auch von einem externen Serviceanbieter.

- Alle Fondsmanager erfüllen die Vorgaben zur jährlichen Abschlussprüfung, wobei die MAS eine Anordnung zur Ernennung eines anderen Wirtschaftsprüfers erlassen kann, falls sie den Benannten als ungeeignet ansieht für die Gegebenheiten des jeweiligen Vermögensverwalters.
- Die MAS wird unter Umständen Retail LFMCS verpflichten, eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen. Allen anderen Fondsmanagern wird wärmstens empfohlen, eine angemessene Abdeckung durch eine Haftpflichtversicherung zu gewährleisten.
- Gegebenenfalls kann die MAS von allen lizenzierten Vermögensverwaltern eine Patronatserklärung seitens deren Muttergesellschaft einfordern.

Permanente Anforderungen an Vermögensverwalter

Ein Fondsmanager ist verpflichtet, zu jeder Zeit den von der MAS herausgegebenen Anforderungen an die Geschäftsführung zu entsprechen. Er muss sicherstellen, dass das Vermögen unter unabhängiger Verwaltung steht. Unabhängige Verwalter können der Hauptbroker, Depots oder Banken sein, die in ihrer entsprechenden Gerichtsbarkeit lizenziert, registriert oder autorisiert sind. Ebenso muss er garantieren, dass das betreute Vermögen unabhängig bewertet (etwa durch eine Drittpartei oder durch eine eigene Bewertungsabteilung, die von der Managementfunktion getrennt sein muss) und an die Investoren Bericht erstattet wird. Auch müssen Maßnahmen ergriffen werden, um Interessenskonflikte zu vermeiden. Gibt es solche Konflikte, sind sie den Kunden gegenüber offenzulegen. Eine adäquate Berichterstattung an die Investoren muss jederzeit für alle verwalteten Einheiten gewährleistet sein.

Weitere permanente Pflichten:

- Alle Vermögensverwalter entsprechen jederzeit allen Vorschriften zur Bekämpfung von Geldwäsche und zur Verhinderung der Finanzierung von Terrorismus.
- Alle LFMCS erfüllen die Regularien zur Berichterstattung von Fehlverhalten.
- Bevor die Dienste eines externen Serviceanbieters genutzt werden, konsultiert das Management die MAS-Richtlinien zur Auslagerung.
- Der Vermögensverwalter unterliegt der Verpflichtung, gewisse Sachverhalte der MAS zu melden oder deren Genehmigung für bestimmte Transaktionen einzuholen. Werden die Lizenzierungs- oder Registrierungsbedingungen verletzt, teilt der Vermögensverwalter das der Regulierungsbehörde mit. Der Bericht umfasst

zwingend auch die Maßnahmen, die ergriffen wurden, um den Missstand zu beheben.

- Ein Fondsmanager muss die MAS in regelmäßigen Abständen mittels regulatorischer Berichte über die Aktivitäten der Vermögensverwaltung informieren.

Fazit

Singapur hat durch die neuen erweiterten Regularien für Asset-Manager den Forderungen der Investorensseite nach mehr Regulierung nochmals Rechnung getragen und ist so auch den internationalen Erwartungen nachgekommen. Gleichzeitig steigert Singapur damit aber auch die Nachhaltigkeit seiner Vermögensverwaltungsindustrie und festigt das Vertrauen in sie. Ebenso stärkt der Inselstaat dadurch seine Spitzenposition auf dem globalen Markt. Dadurch kann Singapur auch in Zukunft eine bedeutende Rolle als asiatisches Zentrum für Vermögensverwalter übernehmen.

Ihr Ansprechpartner

Christopher A. Vohrer

Tel.: +65 6236-4297

christopher.vohrer@sg.pwc.com

Identifikation potenzieller Führungskräfte und lokale Förderung

Das Umfeld für den internationalen Wettbewerb verändert sich stetig und verschiebt das globale Handels- und Machtgefüge zunehmend. International agierende Firmen reagieren darauf und stecken sich ehrgeizige Ziele. Damit wollen sie sich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz verschaffen. Nachhaltiges Wachstum der Unternehmen und steigende wirtschaftliche Profitabilität haben für die Vorstände Priorität, speziell in den schnell wachsenden Schwellenländern und dabei wiederum vor allem in Brasilien, Russland, Indien und China. Dass diese Länder besondere Anforderungen stellen und maßgeschneiderte Konzepte verlangen, um den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern, wissen die Mitarbeiter der Bereiche People & Change sowie Governance, Risk & Compliance von PwC aus ihrer Praxis. Die Identifikation, Entwicklung und Bindung der „richtigen“ Nachwuchskräfte sind Schlüssel für den Erfolg und erfordern eine systematische Herangehensweise. Die Integration des Talentmanagements als essenzieller Bestandteil der Unternehmensstrategie kann die Versorgung des Unternehmens mit Nachwuchskräften sicherstellen, nicht nur global, sondern auch auf lokaler Ebene. – In diesem Artikel beleuchten Judith Hartlmaier, Charles Donkor und Ulf Bosch das Thema Talentmanagement mit Blick auf den Umgang mit lokalen chinesischen Talenten und die Herausforderungen für westliche Unternehmen.

Talentmanagement hat strategische Priorität

Der Kampf um die Nachwuchskräfte – seit den 1990er-Jahren auch als „War for Talents“ bekannt – hat sich aufgrund eines zunehmenden Mangels an Fachkräften weltweit verschärft. Die Studie *15th Annual Global CEO Survey* von PwC zeigt: Die Befragten identifizieren die Verfügbarkeit von qualifizierten und talentierten Arbeitskräften als ein Kernproblem, ein großer Teil der Unternehmen verfügt allerdings über keine effektive und umfängliche Lösung, um diese Aufgabe zu lösen. Unternehmen können sich aber nur dann einen Wettbewerbsvorteil sichern und damit einen langfristigen Mehrwert schaffen, wenn sie Talentmanagement als Kernkompetenz auf der strategischen Ebene des Unternehmens begreifen. Nur dann kann es den gewünschten Effekt auf die Profitabilität und Leistungsfähigkeit (Performance) des Unternehmens haben.

Themen des Beitrags

- strategische Bedeutung des Talentmanagements
- Umsetzung der Unternehmensziele in China
- Tools eines erfolgreichen Talentmanagements

Als ein ganzheitlicher Ansatz, um strategische Ziele zu erreichen, kann Talentmanagement sich ergänzende Personalprozesse verbinden und in die gesamte Organisation integrieren. Dabei sollte jedoch unterschieden werden zwischen den unterschiedlichen Bedürfnissen der Zielländer. Die Antworten auf folgende Fragen – um hier nur einige zu nennen – variieren von Land zu Land:

- Welche Nachwuchskräfte sind der Schlüssel für den weiteren Erfolg des Unternehmens?
- Was ist notwendig, um diese Schlüsselnachwuchskräfte zu entwickeln?
- Wie lassen sich diese Kräfte durch differenzierte Anreiz- und Vergütungsmodelle motivieren?
- Wie kann ein integriertes Talentmanagement dazu aussehen?

Global CEO Survey

Seit 15 Jahren befragt PwC jährlich CEOs auf der ganzen Welt, ob ihr Unternehmen ihrer Meinung nach gewappnet ist für die kommenden Herausforderungen. Mit dieser Studie will PwC die Unternehmen angesichts der Globalisierung dabei unterstützen, den Blick für die damit einhergehenden Aufgaben zu schärfen.

Für die 15. Ausgabe der Umfrage (*Survey*) unter dem Titel *Delivering results: Growth and value in a volatile world* sprach PwC mit insgesamt 1.258 CEOs aus 60 Ländern. Mit 38 von ihnen wurden Tiefeninterviews geführt. Schwerpunkt der 15. Ausgabe sind die Fragen: Wie wollen Unternehmen wachsen und wie schaffen sie vor Ort die Voraussetzungen, um ihre Unternehmensziele zu erreichen?

Die Studie können Sie herunterladen unter:
www.pwc.com/gx/en/ceo-survey

Herausforderungen des chinesischen Markts

Für international tätige Unternehmen ist der systematische Einsatz von Personalprozessen eine besonders große Herausforderung, da ihre Aktivitäten nicht nur auf dem Heimatmarkt auf strategische Ziele abgestimmt werden müssen, sondern auch auf globaler Ebene. Das gilt besonders, wenn Personal-konzepte aus der westlichen Welt in Länder mit anderer Kultur übertragen werden – wie zum Beispiel nach China. Managementpraktiken, Wertesysteme, Kommunikationsstile und Organisationskulturen sowie Arbeitsmärkte, Standards des Bildungssystems und Ausbildungsstände unterscheiden sich hier oft wesentlich von denen des Heimatmarkts.

Dass die Entwicklung von Strategien und Maßnahmen, die ausdrücklich auf den chinesischen Markt zugeschnitten sind, eine neue Stufe erreicht hat, zeigen auch die Entwicklungen in der Wirtschaft der jüngsten Zeit: Geschäftsführende Vorstände (*Chief Executive Officers, CEOs*) internationaler Unternehmen machen das China-Geschäft zum strategischen Kernbestandteil der Unternehmenssteuerung und richten damit den Fokus auch auf die Personalstrategie. Diese Reaktion auf die Bedeutung des chinesischen Markts für den Weltmarkt soll gewährleisten, dass Unternehmen auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben. Diese Aufgabe birgt jedoch besondere Anforderungen, weil sich auch Motivation und Werte in Bezug auf Arbeitstätigkeit und Wahl des Arbeitgebers in China deutlich von denen westlicher Mitarbeiter unterscheiden. Auch gibt es immer größere Unterschiede zwischen den Generationen in China, die westliche Unternehmen beachten sollten. Helfen kann hier ein professionelles Talentmanagement, das eng mit der Unternehmensstrategie verzahnt ist.

China-Strategie auf der Agenda internationaler Unternehmen

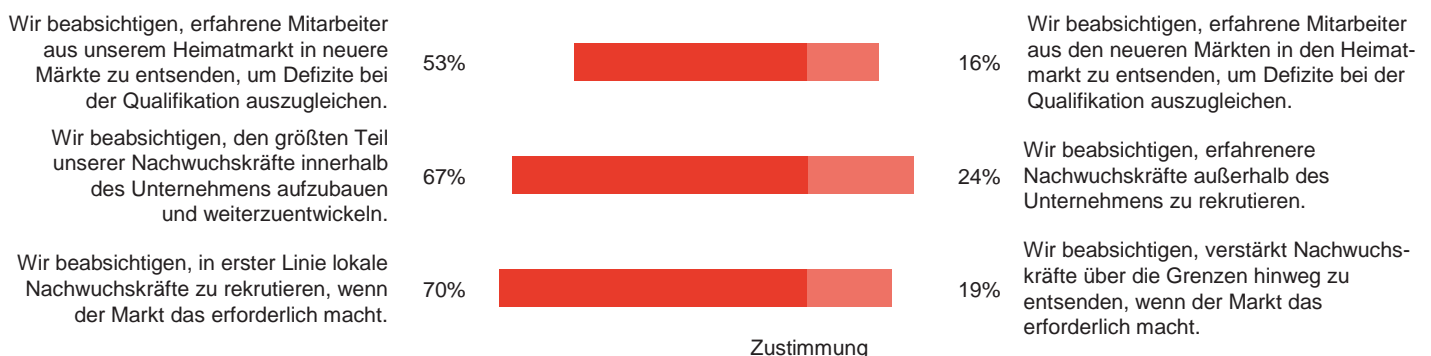
Martin Winterkorn, Vorstandsvorsitzender des Automobilkonzerns Volkswagen (VW), begründet die Entwicklungen und die Schaffung eines eigenen Vorstandsressorts „China“ im vergangenen Monat wie folgt: „China ist unser größter Markt und einer der wichtigsten Märkte weltweit. Diese Region wird für die gesamte Automobilindustrie (...) immer zentraler. Mit dem neu geschaffenen Vorstandsressort ‚China‘ (...) tragen wir dieser stark wachsenden Bedeutung Rechnung.“ Die tief greifenden Veränderungen bei VW verdeutlichen aber nicht nur die Rolle Chinas für multi-nationale Automobilkonzerne. Sie sind ebenso Indikator für kleine und mittlere Unternehmen anderer Industrien. Die Integration des China-Geschäfts als fester Bestandteil der Unternehmensstrategie ist somit zunehmend wichtig, um auf dem lokalen Markt erfolgreich zu sein.

Globale Strategie, lokale Umsetzung

Mit der verstärkten Aufmerksamkeit gegenüber dem chinesischen Markt steigt zugleich auch der Bedarf an hoch qualifizierten und talentierten Mitarbeitern vor Ort, um den Unternehmenserfolg nachhaltig zu sichern. Bis vor wenigen Jahren besetzten die meisten Unternehmen Schlüsselpositionen im oberen und mittleren Management sowie Fachfunktionen bevorzugt mit Ausländern (*Expatriates*) aus dem Mutterhaus des Heimatlands statt mit Chinesen. Das ändert sich nun. Grund für den verstärkten Einsatz chinesischer Mitarbeiter bei Schlüsselpositionen sind der überproportionale Personalbedarf durch die verstärkten Expansionsaktivitäten vieler Firmen, stark ansteigende Personalkosten sowie verschärfte Visabedingungen für *Expatriates*. Das bedeutet: Der Trend weist in Richtung

Abb. 1 Einstellung und Förderung lokaler Nachwuchskräfte innerhalb des Unternehmens

Welche der folgenden (sechs) Stellungnahmen scheint Ihnen am wahrscheinlichsten, wenn Sie auf die Entwicklung Ihrer weltweiten Belegschaft in den nächsten drei Jahren blicken?



Datenbasis: alle Befragten (1.258)

lokaler Talentsuche und Bindungsinitiativen für Top-nachwuchskräfte (*High Potentials*) bei chinesischen Mitarbeitern. Unterschieden multinationale Unternehmen in der Vergangenheit dabei kaum zwischen Kandidaten aus der Volksrepublik China und Kandidaten aus „Übersee“, etwa aus Singapur, Hongkong oder Taiwan, hat sich inzwischen eine klare Fokussierung der Einstellungspolitik auf Mitarbeiter vom Festland (Mainland) herausgebildet. Dafür verantwortlich sind vor allem die Faktoren Kosten und Akzeptanz. Sogenannte Auslandschinesen beanspruchen gegenüber dem lokalen Personal oft eine Sonderstellung, die von den lokalen Kollegen und Mitarbeitern aufgrund der ähnlichen Herkunft nicht immer akzeptiert wird. Bei *Expats* ist diese Ungleichbehandlung (zum Beispiel bei den Arbeitsverträgen) hingegen weniger ein Diskussionsthema. Ebenso ist die Anzahl der Kandidaten begrenzt, sodass sich ein nachhaltiges Wachstum nicht auf diesem Kandidatensegment aufbauen lässt. Der *15th Annual Global CEO Survey* bestätigt das: 70 Prozent der CEOs planen demnach, vorrangig lokale Talente zu rekrutieren und sie aus dem Unternehmen heraus zu entwickeln.

Um diese Strategie erfolgreich umzusetzen, müssen allerdings geeignete Systeme und Personalprozesse implementiert werden und durch eine Funktion im Personalmanagement oder im Bereich *Human Resources* (HR) unterstützt werden, welche die Rolle eines beratenden Geschäftspartners (*Business Partner*) einnimmt.

Strategische Positionierung der Personalmanagement-Funktion

Die strategische Platzierung des Themas Talentmanagement ist jedoch nur die eine Seite der Medaille: Oftmals sind die akuten Probleme so groß, dass keine Zeit für eine strategische Planung und Konzeptionierung eines Talentmanagements bleibt. Daher ist es wichtig, sowohl kurzfristige Maßnahmen zu implementieren (reaktiv) als auch das Talentmanagement langfristig in die Organisation zu integrieren (aktiv). Möchte ein CEO fundierte strategische Entscheidungen treffen, ist für ihn vor allem eine enge Zusammenarbeit des Topmanagements mit einer qualifizierten Personalfunktion und Zugriff auf wichtige HR-Schlüsseldaten wichtig (dazu gehören personelle Kapazitäten, Produktivität der Mitarbeiter und Kosten der Personalfuktuation). Oft jedoch sind lokale HR-Mitarbeiter nicht ausreichend qualifiziert und können die Anforderungen internationaler Unternehmen an einen solchen Ansatz des Talentmanagements nicht wie gewünscht erfüllen. Denn die HR-Funktion in China ist immer noch näher an der administrativen Hilfsfunktion, die sie einst war, und noch weit entfernt von einer strategischen Geschäftspartnerschaft. Die Mitarbeiter müssen daher zusätzlich qualifiziert und auch motiviert werden für konzeptionelle Personal- und

Talantarbeit sowie bereichsübergreifendes Denken, um den lokalen Bedarf zu erkennen und Lösungen umzusetzen. PwC unterstützt Unternehmen gern bei Qualifikation und Training der Personalmitarbeiter, Umstrukturierung von Personalbereichen und der strategischen Positionierung der Funktion auf längere Sicht.

Aufbau einer globalen Versorgung mit Nachwuchskräften

Aus der Sicht multinationaler Firmen hat das Thema Talentmanagement in China eine weitere Dimension, die nicht an den chinesischen Landesgrenzen haltmacht: Für global agierende Unternehmen ist es nicht nur ein strategischer Imperativ, Nachwuchskräfte für die Expansion im weiterhin boomenden Wachstumsmarkt zu finden. Auf lange Sicht ist es genauso wichtig, diese Nachwuchskräfte in ihre globale Organisation einzubinden. Unternehmen haben erkannt: Wenn aufstrebende Märkte im Geschäftsergebnis an Bedeutung gewinnen, muss dieser Zuwachs auch durch lokale Mitarbeiter aus den entsprechenden Regionen in der globalen Unternehmenshierarchie abgebildet werden. Das ist umso dringlicher, da es den Märkten Europas, Nordamerikas sowie Japans an Fachkräften zunehmend mangelt und die Bevölkerung zusätzlich rapide altert. Dieser Megatrend führt unweigerlich zu einem Engpass in den personellen Ressourcen in den Heimatländern. Durch ihre Präsenz in den Wachstumsmärkten bietet sich multinationalen Unternehmen jedoch die Möglichkeit, die sich abzeichnende Knappheit an Nachwuchskräften durch Top-talente (*High Potentials*) aus anderen Regionen auszugleichen. Hierfür ist eine internationale Personalpolitik notwendig, die lokale Mitarbeiter auf eine Karriere in der globalen Organisation vorbereitet. Dabei besteht die Schwierigkeit nicht nur darin, geeignete Personen für Führungspositionen zu finden und aufzubauen. Der Prozess muss auch noch rasch erfolgen, damit die Kandidaten noch über eine ausreichend hohe Bereitschaft verfügen, sich in andere Länder versetzen zu lassen. Haben Mitarbeiter erst einmal eine verantwortungsvolle Position in der lokalen Organisation erreicht, eine Immobilie erworben und sich familiär etabliert, so erscheint diesen Mitarbeitern häufig eine Karriere im lokalen Markt attraktiver, als sich auf die Unwägbarkeiten einer internationalen Karriere einzulassen. Das wird noch dadurch verstärkt, dass dem sozialen Umfeld in China eine ausgesprochen große Bedeutung zukommt. Nicht selten versorgt ein Erwerbstätiger einen Haushalt mit drei bis vier Generationen und kann sie nicht für eine Auslands-tätigkeit zurücklassen. Unternehmen, die es durch eine gezielte globale Personalentwicklung schaffen, lokale Talente in entsprechender Geschwindigkeit aus den Wachstumsmärkten heraus zu entwickeln, können dadurch sowohl den Talentmangel in den etablierten Märkten ausgleichen als

auch eine kunden- und absatzmarktbezogene Ausrichtung ihres Gesamtunternehmens erzielen.

Maßgeschneiderte Modelle des Talentmanagements gemeinsam entwickeln

Zwecks Identifikation, Entwicklung, Bindung und Einsatz der „richtigen“ Nachwuchskräfte ist ein Modell des Talentmanagements Kernbestandteil der Personalstrategie und richtet den Fokus auf Schlüsselfunktionen und -mitarbeiter, *High Potentials* sowie erforderliche Qualifikationen und Fähigkeiten. Dieses Modell muss auf die Organisationsstruktur abgestimmt und von den Mitarbeitern und insbesondere Führungskräften des Unternehmens akzeptiert werden, um es in der Praxis umsetzen zu können. In China stehen vor allem die Identifikation und Entwicklung von Talenten durch firmeninterne Programme im Vordergrund, mit denen sich externe Schwächen des Bildungssystems ausgleichen lassen. Dazu gehört die mangelnde Praxiserfahrung der Hochschulabsolventen ebenso wie eine mangelhafte technische Ausbildung. Solche Programme richten sich zum Beispiel an eine große Zielgruppe talentierten Nachwuchses mit einer besonderen Kombination aus Trainee-Programmen, Ausbildungssystemen, Kooperationen mit Hochschulen, Praxisphasen und Praktika, die durch Campus-Touren und Maßnahmen, den Arbeitgeber als attraktiv darzustellen (*Employer Branding*), auf dem Markt etabliert werden. Dauer und Inhalt solcher Programme werden den Bedürfnissen der chinesischen Nachwuchskräfte genau angepasst. So haben internationale Unternehmen wie BASF und BMW zum Beispiel ihre lokalen Personalstrategien für China adaptiert: die BASF in China ihr Graduiertenprogramm „Grow“ und BMW sein Konzept für Nachwuchsentwicklung und Ausbildung mit dem Namen „Brilliance“. Beide Unternehmen haben in China unter anderem unternehmensinterne Akademien eingerichtet sowie zusätzliche Trainingselemente, enge Hochschulkooperationen, spezialisierte Auswahlverfahren und Praxistrainings.

Eine differenzierte Betrachtung der Mitarbeiter ist möglich mittels einer Kombination aus Maßnahmen der Personalentwicklung für die gesamte Belegschaft und einer besonderen Förderung von Nachwuchskräften durch maßgeschneiderte Programme. Eine auf das einzelne Unternehmen zugeschnittene Betrachtung ist notwendig, um das Talentmanagement effektiv zu gestalten und auf die Zielgruppen abzustimmen. Da der Artikel Ihnen nur einige Aspekte des lokalen Talentmanagements vorstellen konnte, kann nur eine umfassende Analyse weiteren Aufschluss bringen.

Gemischte Teams internationaler PwC-Experten, mit weitreichender Erfahrung auf dem chinesischen Markt, können Sie unter anderem bei der Entwicklung passender Programme unterstützen und den Veränderungsprozess in Ihrem Unternehmen begleiten, um Talentmanagement in China erfolgreich umzusetzen.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Judith Hartlmaier

Tel.: +49 40 6378-2533

judith.hartlmaier@de.pwc.com

Ulf Bosch

Tel.: +49 211 981-1177

ulf.bosch@de.pwc.com

Charles Donkor

Tel.: +41 58 792-4554

charles.donkor@ch.pwc.com

Talentgewinnung auf Chinesisch

Vieles funktioniert in China anders. Auch der chinesische Arbeitsmarkt ist sehr speziell und erfordert besondere Anstrengungen. Möchten ausländische Unternehmen ihren Erfolg nachhaltig sichern, sind sie gut beraten, sich darauf einzustellen. Die jüngsten Trends im Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte decken eine große Bandbreite ab: Sie beginnen bei der Forderung nach höheren Gehältern und besseren Arbeitsbedingungen. Sie reichen über hohe Fluktuationsraten, weil es nur wenige Mitarbeiter gibt, die den Anforderungen internationaler Unternehmen genügen. Und sie enden beim Ausbau des Arbeitsrechts. All das macht es den Unternehmen schwer, ihre Personalstrategien zu entwickeln und umzusetzen.

Wie können Unternehmen ihre Personalpolitik mit den sich stets verändernden chinesischen Gegebenheiten in Einklang bringen? Wie können sie ihre Personalbeschaffung (*Recruiting*) diesen speziellen Anforderungen anpassen, einen verlässlichen Personalstamm aufbauen und Führungskräfte im Sinne eines wachsenden und nachhaltigen Business gewinnen?

Der Artikel informiert darüber, welche Möglichkeiten Unternehmen haben, einen Aktionsplan für die persönliche Personalstrategie auszuarbeiten und umzusetzen. Besondere Schwerpunkte sind die Steigerung der Effizienz (*Optimise*) und der Effektivität (*Grow*) sowie die Anbahnung des Kontakts (*Lead*). Der Beitrag gibt dem Leser nützliche Tipps, wie er seine Personalpolitik und -strategie an Chinas Gegebenheiten sowie den kulturellen Gepflogenheiten ausrichten kann.

Aligning your talent strategy to China business strategy

Hrsg. von PwC USA, US-China business services, issue 13 (reprint)
Oktober 2012, 4 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Roger Ng
Tel.: +86 10 6533-3108
roger.ng@cn.pwc.com

Charles Donkor
Tel.: +41 58 792-4554
charles.donkor@ch.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/aligning_talent_strategy_oct2012.html

Das grüne China nimmt Unternehmen in die Pflicht

Seit drei Jahrzehnten durchlebt China eine rasante Industrialisierung und Urbanisierung. Und immer noch arbeitet es daran, seine Rolle in der globalen Wirtschaft auszubauen. Die schnelle Entwicklung hat das Land zur zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt anwachsen lassen und ihm gleichzeitig den Titel des größten Emittenten von Kohlendioxid (CO₂) eingebracht. Chinas Anstrengungen, die Wirtschaft nachhaltig zu gestalten, sind dabei weit umfassender, als viele wissen.

Den Auftrag zum Report gab die Association of Chartered Certified Accountants, einer der weltgrößten Verbände im Bereich der Rechnungslegung. Verfasst hat den Bericht Christine Loh, in ihrer damaligen Funktion als CEO von Civic Exchange. Er behandelt Themen wie den Bevölkerungszuwachs, den steigenden Bedarf an natürlichen Ressourcen, die zunehmende Umweltverschmutzung sowie Chinas Bemühungen, die CO₂-Emissionen zu reduzieren. PwC steuerte ein Kapitel zur Rolle von Wirtschaftsprüfern in der Green Economy bei.

Dieses Kapitel schildert, wie eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Unternehmen dabei helfen kann, den verschiedenen Risiken zu begegnen, die mit der „grünen Wende“ verbunden sind, und sich daraus ergebende Chancen zu nutzen. In Sachen Nachhaltigkeit können Wirtschaftsprüfer eine ganz entscheidende Rolle übernehmen: Sie können chinesischen Unternehmen dabei helfen, sich bei den neuen operativen und rechtlichen Anforderungen optimal aufzustellen.

The green economy: pushes and pulls on corporate China

Hrsg. von The Association of Chartered Certified Accountants (unter Mitarbeit von PwC)
Oktober 2012, 94 Seiten, in Englisch

Ihr Ansprechpartner

John Barnes
Tel.: +852 2289-8888
john.barnes@hk.pwc.com

Download

www.pwchk.com/home/webmedia/634856614270134885/acca_green_economy_oct2012.pdf

Auf dem Sprungbrett: ein Leitfaden für Investoren in Myanmar

Nach langen Jahren der Isolation hat Myanmar, das ehemalige Birma oder Burma, Schritte eingeleitet, um sich in die Weltwirtschaft zu integrieren. Die Sommerausgabe 2012 Ihres *China Compass* nahm aus diesem Grund das Land bereits unter die Lupe (ab Seite 36), das an Thailand, Laos, China, Bangladesch, Indien und den Indischen Ozean grenzt. Die Zukunft des Landes ist besonders für den Westen Chinas interessant, wegen dessen reichen Rohstoffvorkommen und dem direkten Zugang zum Meer, den sich die Chinesen von Myanmar erhoffen. Am stärksten engagiert sind schon heute die Chinesen mit einem Anteil von 34,3 Prozent aller Auslandsinvestitionen, gefolgt von Thailand (23,5) und Hongkong (15,5).

Der aktuellen Entwicklungen wegen hat PwC unter der Führung der Landesgesellschaft in Singapur ein neues Büro in Yangon (Rangun) eröffnet. Außerdem nahm PwC Singapur das gewachsene Interesse an dem Land zum Anlass, einen *Myanmar Business Guide* herauszugeben.

In diesem Handbuch finden Sie umfassende Informationen zu Myanmars Wirtschaft und seinem Investitionsklima. Leser erfahren, welche Chancen es bietet und welche Entwicklungen zu erwarten sind rund um die internationalen Sanktionen gegen das Land. Der Leitfaden vermittelt außerdem Einblicke in die Gesetzgebung, informiert über Steuern und Zölle, analysiert den Arbeitsmarkt und sammelt wichtige Informationen über Devisen, das Eigentum an Immobilien und das Bankensystem.

Myanmar Business Guide

Hrsg. von PwC Singapur
August 2012, 39 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Ong Chao Choon

Tel.: +65 6236-3018
chao.choon.ong@sg.pwc.com

Download

www.pwc.de/myanmar-guide

Investitionen in Südostasien: Steuervorteile und Fördermittel

Die PwC-Landesgesellschaften aller Länder, die dem Verband Südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) angehören (Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam sowie Myanmar), haben einen Investitionsführer für die gesamte Region herausgegeben. Er analysiert die Anreize für Investoren (steuerlicher und anderer Art) in allen ASEAN-Staaten und ist eine Starthilfe für alle Unternehmen – für nicht asiatische wie für solche aus der ASEAN –, die in der Region schon aktiv werden möchten, bevor die Wirtschaftsgemeinschaft der ASEAN (AEC) startet. Das soll nach Plan 2015 geschehen, kann sich aber auch noch hinauszögern. Bitte beachten Sie dazu auch den Beitrag „Freihandelsabkommen im Raum Asien-Pazifik: Vorteile und Tücken“ ab Seite 23.

Der Führer untersucht die volkswirtschaftlichen Perspektiven für die gesamte Region. Er nimmt die ASEAN-Freihandelsabkommen unter die Lupe und klopft dann auch weitere kritische Faktoren für Investitionen in jedem einzelnen Staat im Detail ab: die politische Lage, die wirtschaftliche Entwicklung, typische Geschäftsmöglichkeiten, Förderungen von Investitionen und Steuervorteile.

South East Asia – Investment Opportunities Tax & Other Incentives

Hrsg. von PwC Thailand
September 2012, 127 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Greg Lamont

Tel.: +66 2 344-1000
greg.lamont@th.pwc.com

Stefan Schmid

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

Download

www.pwc.com/th/en/publications/2012/sea.jhtml

Neue Richtlinie für Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in China

Am 2. Mai 2012 erließen das chinesische Finanzministerium, das Handelsministerium, die staatliche Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel, das staatliche chinesische Devisenamt sowie die Börsenaufsicht eine neue Richtlinie. Sie betrifft die „Lokalisierung“ von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in der Form chinesisch-ausländischer Gemeinschaftsunternehmen. Die Richtlinie wurde am 10. Mai 2012 wirksam. Ihr wesentliches Ziel ist die Förderung des fairen Wettbewerbs unter den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in China.

Die Richtlinie legt unter anderem fest: Der Anteil der Partner, die kein chinesisches Berufsexamen beim Chinese Institute of Certified Public Accountants (CICPA) abgelegt haben, darf maximal 40 Prozent der insgesamt beschäftigten Partner ausmachen. Diese Obergrenze wird zum 31. Dezember 2017 noch einmal auf maximal 20 Prozent reduziert. Die Nicht-CICPA-Partner müssen mindestens 40 Jahre alt sein und dürfen das 65. Lebensjahr nicht überschritten haben. Als Rechtsform ist eine sogenannte *Special General Partnership* vorgeschrieben.

PwC China begrüßt die Richtlinie zur *Special General Partnership* und wird weiterhin eng mit dem Finanzministerium zusammenarbeiten, um den erfolgreichen Übergang aus der bisherigen Rechtsform sicherzustellen. Seit Jahren plädiert PwC China stark für eine starke Einbindung chinesischer Wirtschaftsprüfer und erwartet deshalb keine Auswirkungen auf sein Geschäft aus der Umsetzung der Richtlinie.

Nach Einschätzung von PwC China wird der Übergang auf die neue Rechtsform im Frühjahr 2013 erfolgt sein. Der derzeit gültige Vertrag über das Gemeinschaftsunternehmen PricewaterhouseCoopers Zhong Tian CPAs Limited Company hat noch eine Laufzeit bis zum 27. März 2018.

Bei Prüfungsaufträgen, bei denen staatlich kontrollierte Unternehmen beteiligt sind, erteilt die *State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council* die Genehmigung zur Prüfung jeweils für ein Jahr. Für das Jahr 2013 hat PwC China diese Genehmigung bereits erhalten. Benötigen Sie einen entsprechenden Nachweis, sprechen Sie bitte Thomas Heck an.

Ihre Ansprechpartner

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Jens-Peter Otto

Tel.: +49 69 9585-6040
jens-peter.otto@de.pwc.com

PwC Myanmar

Am 6. November 2012 eröffnete PwC sein Büro wie angekündigt in den Centrepoint Towers von Yangon. Sie erreichen die Kollegen ab sofort unter folgender Adresse:
PricewaterhouseCoopers Myanmar Co., Ltd
Room 6A, 6th Floor
Centrepoint Towers
No. 65 Corner of Sule Pagoda Road and Merchant Street
Kyauktada Township
Yangon, Myanmar

Ihre Ansprechpartner

Chris Woo

Tel.: +959 440230-341
chris.woo@sg.pwc.com

Alexander Lehnen

Tel.: +49 40 6378-2136
alexander.lehnen@de.pwc.com

Jonas Bley

Tel.: +49 40 6378-1947
jonas.bley@de.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.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.



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



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



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



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



Daniela Honegger
Asia Business Group
Consultant Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@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:

Dirk Hennig, Dr. Florian Hackelberg und Manuel Eichen

Der Immobilienmarkt in China: aktuelle Chancen für deutsche Investoren

Katharina Haugg und Thomas Heck

„Variable Interest Entities“ in China

Ingo Wahl

Fusionen und Übernahmen: chinesische Aktivitäten 2012

Ulrich Reuter und Alexander Prautzsch

Aktuelles zum „Nutzungsberechtigten“ und zur Inanspruchnahme von Abkommensvorteilen

Lea Gebhardt und Dirk Bongers

Neues Einreise- und Aufenthaltsgesetz: schärfere Strafen für Ausländer ab 2013

Alexander Prautzsch und Ingo Wahl

Bewertung bei Anteilsübertragungen: neuer Fokus der chinesischen Steuerbehörden

Michel Anliker und Robert Schulte

Freihandelsabkommen im Raum Asien-Pazifik: Vorteile und Tücken

Katharina Haugg und Thomas Heck

Ergebnisse des APEC CEO Survey zur wirtschaftlichen Entwicklung im Raum Asien-Pazifik

Alexander Lehnen, Jonas Bley und Annett Perschmann-Taubert

Vietnam: steuerliche Rahmenbedingungen für Investitionen

Christopher A. Vohrer

Singapur: neues regulatorisches Umfeld für Vermögensverwalter

Judith Hartlmaier und Ulf Bosch

Identifikation potenzieller Führungskräfte und lokale Förderung

Impressum

Herausgeber

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

Redaktionsleitung der deutschen Ausgabe

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

Redaktionsleitung der Schweizer Ausgabe

Jasmine Amini
Tel. +41 58 792-1886
jasmine.amini@ch.pwc.com
www.pwc.ch/china

Abonnement und Adressmanagement

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

Lektorat und Korrektorat der deutschen Ausgabe

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Gebo Druck AG
Zürich

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 Asia 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.

© Februar 2013 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.

