

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Sommer 2012

Pharmamarkt

Erfolgsfaktoren bei der
Auswahl lokaler Partner

**Steuer-
vergünstigungen**

Update der Regelungen
für den Westen

Wohnungsmarkt

Riesiger Bedarf an
altersbetreutem Wohnen

**Internationale
Börsengänge**

Maßnahmen für
mehr Integrität
und Transparenz

Exportrisiken

Absicherung durch
Exportkredit- und
Investitions Garantien

China Compass

Inhalt

Editorial 3

Im Fokus 4

Internationale Börsengänge: Maßnahmen zur
Stärkung der Integrität und Transparenz 4

Investition und Finanzierung 7

China altert – und der Markt für altersbetreutes
Wohnen boomt 7
Absicherung des Risikos im China-Geschäft 11
Pharmamarkt: Erfolgsfaktoren bei der Auswahl und
Steuerung von lokalen Partnern 15

Steuern und Recht 21

Neue Steuervergünstigungen für Investitionen
in den westlichen Regionen Chinas 21
Körperschaftsteuer: tolerantere Behandlung
gewisser Abzüge 25
Advanced Pricing Arrangements: zweiter
Jahresbericht der chinesischen Finanzverwaltung 28
Der neue Kundenservice Ihres
chinesischen Finanzamts 32
Mehrwertsteuer in Shanghai: geografische Ausweitung
der Pilotreform beschlossen 35

Wirtschaftsregion Asien 36

Myanmar: neue Chancen für ausländische Investoren 36

Veröffentlichungen 40

Chinas Steuersystem: Daten und Fakten 2012 40
Ausländische Banken in China 40

China Business Group 41

Ansprechpartner 41
Im Porträt: Thomas Heck 42

Impressum 43

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

auch in dieser Ausgabe Ihres *China Compass* haben die Redaktion sowie die Autorinnen und Autoren wieder Neuigkeiten für Sie gesammelt und aufbereitet.

Der Pharmamarkt in China hat sich in den letzten Jahren zum drittgrößten der Welt entwickelt. Seine Dynamik war schon mehrfach Thema im *China Compass*. Klar war bisher immer eins: Wer den chinesischen Markt durchdringen will, ist auf chinesische Partner angewiesen. Aber wie erkennt ein Pharmaunternehmen, wer der richtige Partner ist? Einfach ist das sicher nicht, doch es gibt einige handfeste Regeln: Lesen Sie dazu den Beitrag von Thilo Kaltenbach, Jia Xu und Sebastian Herzig: „Pharmamarkt: Erfolgsfaktoren bei der Auswahl und Steuerung von lokalen Partnern“, ab Seite 15.

Wie viele Länder im Westen steht auch China vor einem Problem: Die Gesellschaft altert rapide. Das ist eine gigantische Herausforderung für das Land und erfordert gewaltige Investitionen, unter anderem in altersgerechtes Wohnen. Florian Hackelberg und Manuel Eichen haben für Sie die Situation analysiert, Chancen ausgelotet und Risiken abgewogen. Dabei herausgekommen ist ihr Beitrag: „China altert – und der Markt für altersbetreutes Wohnen boomt“, ab Seite 7.

Der Osten Chinas ist weitgehend erschlossen und deshalb richtet sich der Blick seit 2008 in den riesigen Westen des Landes. Die Regierung lockt Investoren mit massiven Anreizen. Eine Bekanntmachung dazu aus dem Jahr 2011 ließ jedoch viele Fragen offen. Nun hat Beijing einen neuen Erlass vorgelegt, und den haben sich die beiden Steuerexperten Dirk Bongers und Chao Han genau angeschaut. Das Ergebnis ihrer Lektüre fasst der Beitrag „Neue Steuervergünstigungen für Investitionen in den westlichen Regionen Chinas“ ab Seite 21 für Sie zusammen.

Einen westlichen Nachbarstaat Chinas beobachtet die Weltöffentlichkeit in letzter Zeit sehr aufmerksam: Myanmar, das frühere Burma. Und auch unsere beiden Autoren Alexander Lehnen und Jonas Bley haben sich das Land einmal näher angeschaut. Wenn Sie ihre Bestandsaufnahme „Myanmar: neue Chancen für ausländische Investoren“ ab Seite 36 gelesen haben, werden Sie feststellen: Die Zukunft Myanmars ist auch für den Westen Chinas interessant. Denn gelänge es, das Land am Golf von Bengalen auf Dauer zu erschließen, böte zum Beispiel der birmanische Tiefseehafen Kyaukphyu den Westchinesen die Möglichkeit, die sie sich immer gewünscht haben: den Zugang zum Indischen Ozean.

Zurück nach China: Neue Wege beschreitet inzwischen die Finanzverwaltung. Näheres zur neuen Praxis erfahren Sie im Beitrag „Der neue Kundenservice Ihres chinesischen

Finanzamts“ von Alexander Prautzsch und Ulrich Reuter (ab Seite 32).

Zum Schluss noch ein Hinweis in eigener Sache: Nach fast sechs Jahren China packen ich und meine Familie die Koffer und besteigen den Flieger zurück nach Deutschland. – Von nun an wird mein Kollege Thomas Heck von Shanghai aus die deutschen Unternehmen in China betreuen. Ich bleibe Leiter der China Business Group, aber mein Blick wird sich von meinem neuen Standort in Frankfurt im deutschen Tagesgeschäft verstärkt auf die chinesischen Unternehmen in Deutschland richten.

Während meiner Zeit in China ist viel geschehen: Die Innenstadt meiner alten Heimatstadt Shanghai ist nicht mehr eine einzige Baustelle, viele Hochhäuser und Gebäudekomplexe sind dazugekommen und die Brachflächen in der City sind rar geworden. Es gibt – vor Jahren undenkbar – Direktflüge vom Festland nach Taiwan, China hat die Olympischen Spiele 2008 ausgerichtet und im Jahr 2010 die Weltausstellung Expo. Nebenbei ist das Land Exportweltmeister geworden.

Ihnen, liebe Leser, und Thomas Heck (bitte lesen Sie sein Porträt auf Seite 42) wünsche ich ein ebenso kräftiges Wachstum in China wie das, auf das ich zurückblicken kann. Ihr *China Compass* wird Sie auf jeden Fall weiter nach Kräften dabei unterstützen, die vielfältigen Chancen zu nutzen.

Eine anregende Lektüre – vor oder nach Ihrer nächsten Reise – wünscht Ihnen

Ihr

Jens-Peter Otto

Leiter China Business Group

Internationale Börsengänge: Maßnahmen zur Stärkung der Integrität und Transparenz

Chinesische Unternehmen tun sich schwer mit der Börse: In den vergangenen Monaten sind sehr wenige an den Wertpapiermarkt gegangen. Und die Werte der meisten Unternehmen, die diesen Schritt getan haben, enttäuschten. Als wäre das nicht genug, werden die Voraussetzungen, um an internationalen Börsen notiert zu werden, für chinesische Unternehmen in Zukunft noch strenger als bisher. Sicher sind der Rückgang der Börsengänge und die mehr als enttäuschende Wertentwicklung der Börsenneulinge nicht allein auf die Betrugsvorwürfe zurückzuführen, die hier und da laut wurden. Häufig fehlt einfach die Transparenz der wirtschaftlichen Kennzahlen. Doch Reputationschäden aufgrund von Verfehlungen können ein wesentlicher Faktor sein. – In diesem Beitrag beleuchten die Forensic-Experten Steffen Salvemoser und Lars-Heiko Kruse das Phänomen näher und stellen entsprechende Lösungsansätze vor.

Einleitung

Die US-Börsenbehörde Securities and Exchange Commission (SEC) hat neue Regelungen für Börsengänge im Rahmen der Übernahme eines Börsenmantels (*reverse merger*) für die Indizes Nasdaq, New York Stock Exchange (NYSE) und NYSE Amex Equities erlassen. Die Wirkung der neuen Regelungen bleibt abzuwarten, doch dieser Schritt wird weiter dazu beitragen, die Zahl der Börsengänge chinesischer Gesellschaften auf US-Märkten zu verringern. Zwischen August und Oktober 2011 konnte sich beispielsweise in den USA nur eine chinesische Gesellschaft am Wertpapiermarkt etablieren. In Kanada hat der Fall des Unternehmens Sino-Forest zu einem Rückgang des Vertrauens in Börsengänge chinesischer Unternehmen geführt: Dort steht der Vorwurf im Raum, Waldanbauflächen in China seien in der Bilanz viel zu hoch ausgewiesen worden. In Deutschland schließlich nährt das Müllverarbeitungsunternehmen ZhongDe Waste Technology Zweifel an der Zuverlässigkeit chinesischer Börsenneulinge und bleibt derzeit seine Bilanz schuldig.

Hintergrund

Die amerikanischen Aufsichtsbehörden verfolgen mittlerweile einen strengeren Ansatz vor allem gegenüber Unternehmen, gegen die Betrugsvorwürfe vorliegen. Die Kontrollinstanzen reagieren dabei vehement, indem sie den Handel aussetzen, und fordern die Unternehmen zur unverzüglichen Beseitigung aller Meldemängel auf.

Die Themen dieses Beitrags

- Beispiele für negative Börsenauftritte
- Ursachen für das schlechte Ansehen chinesischer Unternehmen
- Ansätze, um die Reputation zu erhöhen

Doch die Aufsichtsbehörden stehen selbst vor großen Problemen. Der Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) hat Schwierigkeiten, an die Arbeitsunterlagen der Wirtschaftsprüfer zu gelangen, um sie bewerten zu können. Der SEC fehlt die Berechtigung, die entsprechenden Zwangsmaßnahmen in China durchzusetzen. Aus diesem Grund hat die amerikanische Börsenaufsicht nun eine Einsatzgruppe (Taskforce) eingerichtet, um eine breite Skala an Ermittlungen in chinesischen Unternehmen durchzuführen, die in Übernahmen mittels eines Börsenmantels involviert waren. Darüber hinaus konzentriert sich die SEC auf Wertpapiervermittler, Investmentbanker, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwaltskanzleien, die chinesische Unternehmen aktiv für Börsengänge an US-Börsen geworben haben.

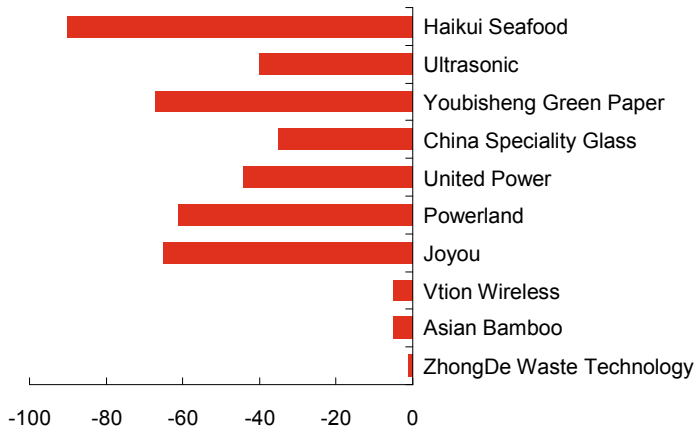
In Deutschland hat das Vertrauen in Börsengänge und besonders in die Zahlenwerke chinesischer Unternehmen mittlerweile einen Tiefpunkt erreicht. Anleger erlitten bisher immer Verluste. Im Rahmen des jüngsten Börsengangs der Haikui Seafood wurden statt der geplanten 1,725 Millionen Aktien lediglich 317.400 Papiere am unteren Ende der Zeichnungsspanne verkauft.

Daher ist es dringend geboten, die Reputation der chinesischen Unternehmen wiederherzustellen. Dabei bieten sich beispielsweise die folgenden Module an, die von den entsprechenden Börsenkandidaten proaktiv angegangen und umgesetzt werden sollten.

Reverse Merger

Eine Alternative zum klassischen Gang an die Börse ist der Erwerb eines Börsenmantels. Dabei kauft ein Unternehmen eine börsennotierte Aktiengesellschaft, die sich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat. Der Kauf eines solchen Mantels wird als Reverse Merger oder Back Door Listing bezeichnet. Ein Reverse Merger ermöglicht dem Erwerber den Börsengang ohne Erhöhung des Kapitals und ist damit eine Alternative zu einem klassischen Initial Public Offering.

Abb. 1 Bisherige Wertentwicklung Börsengänge China



Forensic Due Diligence

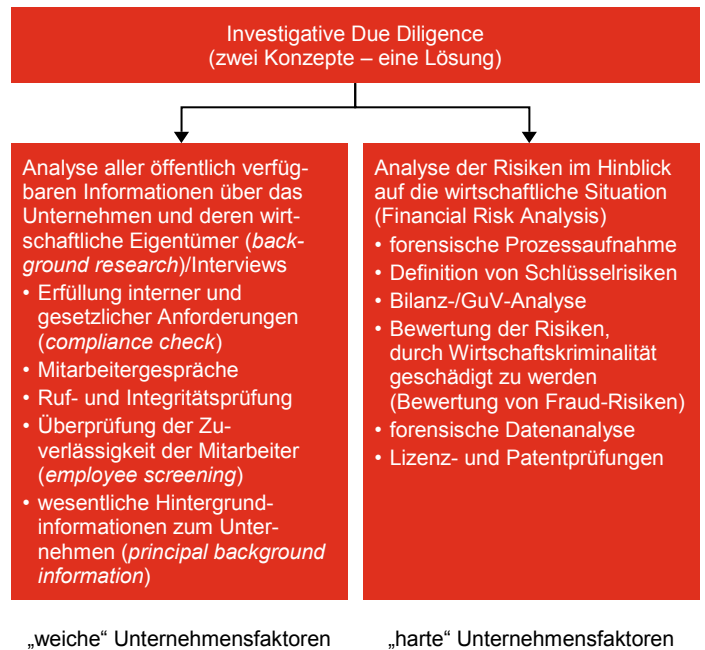
Der nachhaltige Erfolg einer Transaktion oder eines Börsengangs hängt im Wesentlichen von der Quantität und Qualität der zur Verfügung stehenden Informationen ab. Die forensische Beurteilung kann die Sicherheit im Hinblick auf den kalkulierten wirtschaftlichen Erfolg komplexer Entscheidungen wesentlich erhöhen. Weil jede Phase eines Börsengangs oder einer Transaktion spezifische Risiken birgt, wird die Forensic Due Diligence als Untersuchung mit forensischem Schwerpunkt aktiv in den laufenden Due-Diligence-Prozess eingebunden. In frühen Phasen von Börsengängen oder Transaktionen geht das größte Risiko von asymmetrischen Informationsverteilungen aus: In fortgeschrittenen Phasen sind rechtliche Differenzen im Verständnis von Begriffen die Hauptursache für Risiken. Im weiteren Verlauf kommen dann konkrete Handlungen des Unternehmensbetrugs (*corporate fraud*) hinzu.

Für eine Hintergrundrecherche spricht, dass zukünftiges Verhalten in der Regel durch vergangenes Verhalten beeinflusst wird und dass dolose Handlungen in der Regel durch Interessenskonflikte entstehen. Der Ruf und die Integrität von Geschäftspartnern und potenziellen Mitarbeitern sowie persönliche und organisatorische Verflechtungen werden im Rahmen der Forensic Due Diligence geprüft.

Bestehende Risiken werden schrittweise identifiziert, indem Themenbereiche, denen ein hohes inhärentes Risiko innewohnt, mit den Strukturen, Prozessen und Kontrollen des Mandanten abgeglichen und dadurch einzelne Risikofelder aufgezeigt werden. Das Ziel der forensischen Prozessaufnahme ist die Darstellung der Unternehmensprozesse, ihrer Schwachstellen und möglichen Auswirkungen im Hinblick auf dolose Handlungen. Die Forensic Due Diligence unterscheidet sich dabei von der Financial Due Diligence durch ihre Konzentration auf dolose Handlungen, Datenanalysen

durch Rasterfahndung in großen Datenmengen sowie die Identifikation der Problembereiche, die typischerweise Ansatzpunkte doloser Handlungen sind.

Abb. 2 Forensic Due Diligence



Wird eine solche Forensic Due Diligence durch einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer durchgeführt, kann sie im Rahmen des Börsengangs als „Trumpf im Ärmel“ Vertrauen zurückgewinnen.

Gefährdungsanalyse

Ebenfalls hilfreich ist darüber hinaus auch ein proaktives Handeln durch die Analyse eines unabhängigen Experten mit dem Ziel, die innerhalb des Unternehmens vorhandenen Risiken zu identifizieren, durch strafbare Handlungen geschädigt zu werden.

Im Rahmen einer solchen unternehmensspezifischen Gefährdungsanalyse werden zunächst die unternehmensspezifischen Merkmale des Instituts aufgenommen. In einer zweiten Phase sind die bestehenden Risiken zu identifizieren und zu klassifizieren. Das geschieht anhand eines sogenannten Fraud-Risk-Assessments, also einer Befragung der für die Kernprozesse des Instituts verantwortlichen Mitarbeiter, und wird durch eine Risikobewertung auf Grundlage der Erfahrungen von Fraud-Experten ergänzt. Im Anschluss werden durch die parallel zu erfolgende Aufnahme der bestehenden Sicherungs- und Kontrollsysteme die bestehenden Restrisiken eruiert und gegebenenfalls notwendige Sicherungs- und Kontrollmaßnahmen abgeleitet.

Neben der Gefährdungsanalyse sollten nach Möglichkeit weitere Maßnahmen zur Kontrolle und Prävention von strafbaren Handlungen, wie ein Hinweisgebersystem, eingeleitet oder implementiert und im Rahmen eines Börsengangs aktiv beworben werden.

Hinweisgebersystem

Unter einem solchen System ist ein Medium zu verstehen, mit dessen Hilfe Mitarbeiter eines Unternehmens – je nach Gestaltung – interne kritische Vorgänge an einen Empfänger melden können. Solche Empfänger sind üblicherweise Mitarbeiter von Compliance-Abteilungen oder externe Rechtsanwälte.

Die Implementierung eines Hinweisgebersystems erscheint aus Sicht der Anleger grundsätzlich wünschenswert, um verdecktes Fehlverhalten offenzulegen. Dem Mitarbeiter wird die Möglichkeit eröffnet, sensible und vertrauliche Angelegenheiten, die im Rahmen üblicher Prüfungs- oder Kontrollroutinen nicht auffallen und Schäden verursachen können, mitzuteilen und hierdurch das Unternehmen vor etwaigen Schäden zu warnen und zu schützen. Da solche Systeme zumeist so angelegt sind, dass der Hinweisgeber seine Identität nicht preisgeben muss, sinkt die Angst vor etwaigen Konflikten mit dem Vorgesetzten oder dem Beschuldigten, die mit der Meldung häufig verbunden sind.

Fazit

Der Weg, die Reputation chinesischer Börsenkandidaten im internationalen Umfeld wiederherzustellen, führt nur über mehr Transparenz und proaktive Anti-Fraud-Maßnahmen der Unternehmen – wie beispielsweise die Durchführung einer Forensic Due Diligence, einer Gefährdungsanalyse oder der Implementierung eines Hinweisgebersystems.

Ihre Ansprechpartner

Steffen Salvenmoser

Tel.: +49 69 9585-5555

steffen.salvenmoser@de.pwc.com

Lars-Heiko Kruse

Tel.: +49 211 981-5854

lars-heiko.kruse@de.pwc.com

China altert – und der Markt für altersbetreutes Wohnen boomt

Die chinesische Ein-Kind-Politik hat nicht nur beträchtliche Auswirkungen auf das gesellschaftliche Zusammenleben, sondern verändert die chinesische Bevölkerungsstruktur nachhaltig. Das klassische Modell, nach dem Kinder ihre Eltern im Alter versorgen, steht damit auf der Kippe: Der Anteil der Senioren an der chinesischen Gesamtbevölkerung steigt. In Verbindung mit den sich wandelnden sozialen Strukturen und dem wachsenden Wohlstand ergibt dies ein enormes Potenzial für Investitionen in altersbetreutes Wohnen. Die wichtigsten Informationen zu diesem Thema fasst der Beitrag von Florian Hackelberg und Manuel Eichen für Sie zusammen.

Einleitung

Chinas Bevölkerung altert – unter anderem im Zuge der Ein-Kind-Politik. Dringend gesucht werden weitere Möglichkeiten und bessere Angebote für das Wohnen im Alter. Die Zahl der Personen, die jedes Jahr die Seniorengrenze überschreiten (aktuelles Renteneintrittsalter ist 60 Jahre bei Männern und 55 Jahre bei Frauen), ist bereits jetzt so hoch, dass sie nicht, wie bislang üblich, vorwiegend bei Verwandten wohnen bleiben können. Parallel dazu verflüchtigen sich allmählich die soziale Grundeinstellung der chinesischen Bevölkerung, sich um Ältere zu kümmern, und der damit verbundene soziale Druck. Anders als die Mehrheit der heutigen wird die Generation der künftigen Senioren aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten zwei Jahrzehnte über Kapital in Form von Immobilien und Geldeinlagen verfügen. Gleichzeitig haben jüngere chinesische Generationen weniger Zeit und mehr finanziellen Druck, sodass sie sich immer weniger um ihre Eltern kümmern können. Vor diesem Hintergrund steigt die Akzeptanz von altersbetreutem Wohnen und damit auch die Nachfrage.

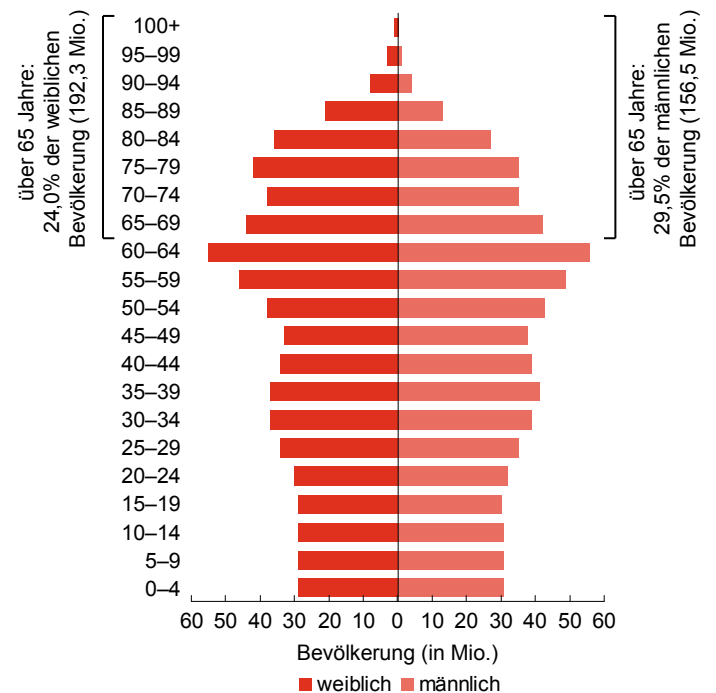
Die neuen Rahmenbedingungen stellen das momentan herrschende Modell für altersgerechtes Wohnen vor neue Herausforderungen. Vor allem müssen gesundheitliche Einrichtungen zentralisierter angeboten werden, um das altersgerechte Wohnen effizienter und effektiver zu organisieren. Eine altersbetreute Wohnsiedlung mit integriertem Gesundheitszentrum ermöglicht durchgehenden und rehabilitativen Betreuungsservice für Senioren anstelle von vereinzelt Pflegeleistungen in dezentralen externen Einrichtungen.

Die Themen dieses Beitrags

- das aktuelle Angebot und die heutige Nachfrage auf dem Markt
- die Konzepte der Investoren
- die Herausforderungen für ausländische Investoren

Für Investoren, die eine auf die Bedürfnisse der chinesischen Senioren abgestimmte Kombination von Immobilien-, Pflege- und Gesundheitserviceleistungen anbieten können, eröffnen sich vielfältige Möglichkeiten.

Abb. 1 Bevölkerungsstruktur im Jahr 2050 (Prognose)



Quelle: United States Census Bureau (2012); PwC-Analyse

Angebot und Nachfrage

China erlebt parallel zur Alterung seiner Bevölkerung auch zunehmenden Wohlstand, sich verändernde soziale Einstellungen, größere Mobilität, Verstädterung und eine sinkende Haushaltsgröße. Der demografische Trend resultiert in einer steigenden Altersabhängigkeitsrate (Verhältnis der Anzahl von Senioren zur Zahl der arbeitenden Bevölkerung). Im Jahr 2010 lag die chinesische Altersabhängigkeitsrate bei 13 Prozent. In den USA, nur zum Vergleich, betrug die Rate 20 Prozent. Bis 2050 wird unter

Annahme eines künftig höheren Renteneintrittsalters von 65 Jahren, wenn sich die Prognosen bewahrheiten, die Altersabhängigkeitsrate in China ungefähr 50 Prozent betragen. Das bedeutet: Zwei arbeitende Chinesen müssen ein älteres Mitglied der Gesellschaft unterstützen.

Entsprechend wird die Zahl der chinesischen Senioren im Jahr 2050 auf rund 349 Millionen geschätzt. In den USA, wieder nur zum Vergleich, leben heute insgesamt etwa 311 Millionen Menschen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die zentrale Frage: Wie viele der chinesischen Senioren sind an einem maßgeschneiderten Modell für altersbetreutes Wohnen interessiert – und auch in der Lage, entsprechende Angebote zu bezahlen? Nach der Einschätzung von Experten wird die Nachfrage für hochklassiges altersbetreutes Wohnen im Jahr 2050 bei über 13 Millionen Betten liegen.

Das größte Marktpotenzial besteht in den großen östlichen Städten, wo die Bevölkerung offener gegenüber neuen Ideen und Konzepten ist. Darüber hinaus profitiert die genannte Seniorengruppe kommender Generationen neben erhöhtem Einkommen von der jahrelangen Wertsteigerung ihrer Wohnungen und ist somit in der Lage, die Unterbringung in einer betreuten Wohneinheit zu finanzieren. Wie Sie in Abbildung 2 sehen können, existiert derzeit in Beijing mit zehn Projekten das größte Angebot an privaten altersbetreuten Wohnprojekten, während in Shanghai und Hangzhou jeweils drei sowie in Qingdao und Haikou jeweils nur ein privates Wohnprojekt existieren. Die Baufläche solcher Projekte reicht von 85.000 bis 180.000 Quadratmeter, wobei vereinzelt auch Projekte eine Baufläche von bis zu 800.000 Quadratmeter aufweisen.

Abb. 2 Altersbetreute Wohnanlagen im Luxussegment



Quelle: PwC-Analyse

Die Erweiterung des bestehenden Angebots wird von staatlicher Seite mit dem zwölften Fünfjahresplan zur Entwicklung der chinesischen Altenpflege unterstützt. Nach dem Plan soll vor allem die bauliche Entwicklung von Wohngemeinschaften für Senioren sowie von Alterspflegeheimen gefördert werden. Ferner sollen gesetzliche Regelungen neu formuliert oder angepasst werden, wie etwa die aktive Berücksichtigung von altersbetreutem Wohnen im Städtebau oder Steuervorteile, um die Attraktivität dieses momentan begrenzten Markts für Investoren zu steigern. Hierbei werden private ausländische Investitionen in dem Sektor aktiv unterstützt: Einrichtungen für die Altenpflege gelten nach dem Branchenkatalog zur Leitung von ausländischen Investitionen aus dem Jahr 2007 als zu fördernder Bereich.

Aus diesen Gründen erwägen aktuell Immobilienentwickler gerade in beliebten Touristengebieten wie Hangzhou und der Insel Hainan altersbetreute Wohndörfer oder Konzepte für ein Teilzeitwohnrecht (Timesharing) in hotelartigen Unterbringungen.

Ansätze und Konzepte für Investitionen – nicht nur für Chinesen

Im aufsteigenden chinesischen Markt sind Immobilien der Haupttreiber von Einnahmen für den Investor. Dienstleistungen, wie zum Beispiel Hilfe im Haushalt, Betreuung und Freizeitaktivitäten, müssen auf dem Niveau von Hotel-dienstleistungen erbracht werden, um die Senioren davon zu überzeugen, sie dauerhaft in Anspruch zu nehmen. Solche Dienstleistungen vorzuhalten ist allerdings teuer. Obwohl die Konsumenten gewillt sind, für die Immobilie selbst zu zahlen, zeigt sich eine starke Preissensitivität bei zusätzlichen Gesundheits- und Pflegedienstleistungen. Eine unmittelbare Herausforderung, die sich daraus für Markteinsteiger ergibt, ist die Subventionierung von Kosten angemessener Altersdienstleistungen aus überschüssigen Einnahmen aus der Immobilie. Auch sind bei der Erbringung von Dienstleistungen die unterschiedlichen Bedürfnisse der meist heterogenen Gruppe von Senioren zu berücksichtigen. Diese richten sich nach dem Grad der Pflegebedürftigkeit, wie Sie in Tabelle 1 sehen können.

Tab. 1 Vier Typen altersbetreuten Wohnens nach Pflegebedürftigkeit und Folgen für die Wohnsituation

Wohnsituation	Unabhängiges Wohnen	Betreutes Wohnen	Geschulte Pflege	Akute Pflege
Pflegebedürftigkeit	gering	mittel	hoch	sehr hoch
Allgemeine Altersgruppe	65–80 Jahre	80–90 Jahre	abhängig vom Gesundheitszustand	unterschiedlich je nach Bedarf
Eigenschaften	Bewohner bezahlen für bestimmte Dienstleistungen, wie etwa Zimmer- oder Essensservice. Benötigen aber keine tägliche Betreuung.	Bewohner zahlen für Wohnung mit unterstützenden Pflegeleistungen, wie etwa aktive Unterstützung beim Baden, Essen, Anziehen oder der Fortbewegung.	Senioren benötigen 24-stündige Dienste einer geschulten Pflegekraft oder müssen medizinisch behandelt werden.	Patienten erhalten aktive, aber kurzfristige Behandlung einer akuten Verletzung oder Krankheit sowie eines dringenden medizinischen Leidens oder zur Genesung nach einer Operation.

Quelle: PwC-Analyse

Krankenhausähnliche Einrichtungen sind speziell für akute Pflegefälle notwendig, während der Schwerpunkt bei den nicht akuten Fällen eher auf Betreuung oder Freizeitgestaltung liegt. Um den unterschiedlichen Ansprüchen gerecht zu werden, sollten innerhalb einer Wohngemeinschaft die notwendigen Immobilien kombiniert werden. Das steigert die Marktattraktivität, da dadurch das Serviceangebot für Senioren erweitert und die Entstehung einer längerfristigen sozialen Gemeinschaft ermöglicht wird. Entsprechend umfassende Projekte werden in China im Rahmen von altersbetreuten Wohngemeinschaften mit durchgehendem Pflegeservice bereits durchgeführt.

Für die Refinanzierung und Kostendeckung solcher Projekte gibt es zum einen sogenannte Mitgliedschaftsmodelle, zum anderen die Möglichkeit, die Wohneinheiten direkt zu verkaufen. Das Mitgliedschaftsmodell bietet sich zwar als langfristig kostendeckende Lösung an, da Einkommen durch den einmaligen Verkauf der Mitgliedschaft respektive des Wohnrechts sowie durch eine periodische Nutzungsgebühr erwirtschaftet werden. In Anbetracht der Investitionskosten und der vergleichsweise geringeren Erlöse zu Investitionsbeginn besteht allerdings die Herausforderung in der Liquiditätssicherung und Kostenplanung. Im Vergleich dazu erlaubt der direkte Verkauf, die anfänglichen Investitionskosten durch den Immobilienpreis zu rekapitalisieren. Es besteht dennoch die Herausforderung, die laufenden Kosten aus dem Gesundheitsbetrieb mit den Immobilieneinnahmen zu subventionieren. Als zusätzliche Möglichkeit bietet sich hierzu das sogenannte House-for-Pension-Modell an. Dabei verkauft der Interessent zunächst seine bestehende Wohnung an den Eigentümer oder Betreiber der altersbetreuten Wohngemeinschaft und erhält zusätzlich lebenslanges Wohnrecht in der Wohngemeinschaft. Damit erlangt der Eigentümer oder Betreiber der Wohngemeinschaft die Chance auf künftige Wertsteigerungen der Bestandsimmobilie sowie Mieteinnahmen, trägt allerdings auch das Risiko bei steigender Lebenserwartung oder Pflegebedürftigkeit. Ferner warnen Juristen beim House-for-Pension-Modell vor rechtlichen Besonderheiten. Beispiels-

weise müssten die Vertragsdetails und Verfahrensschritte klar und transparent erläutert werden – unter Umständen auch, indem die Kinder des Veräußernden eingebunden werden. Der gezahlte Kaufpreis sollte dem Immobilienwert entsprechen.

Regulatorische Besonderheiten für ausländische Investoren

Im März 2011 erklärte Dou Yupei, der Vizeminister für zivile Angelegenheiten, China werde auch ausländische Investitionen im Bereich altersbetreutes Wohnen künftig regulatorisch wie steuerlich bevorteilt behandeln. Auch wenn er die Vorteile nicht näher spezifizierte, existieren bereits jetzt steuerliche Vorteile für ausländische Investoren. Beispielsweise sind in Altenheimen erbrachte Pflegeleistungen von der Umsatzsteuer befreit. Zusätzliche Anreize bestehen für nicht kommerziell ausgerichtete Institutionen, wobei solche Firmen im Gegenzug jegliche Überschüsse in das operative Geschäft beziehungsweise die Instandhaltung der Pflegeeinrichtungen reinvestieren müssen.

Viele der chinesischen Anbieter im Markt für altersbetreutes Wohnen betreiben ihre Geschäfte als nicht kommerziell ausgerichtete Institution, um entsprechende Vorteile zu erhalten. Die philanthropische Absicht in jedem Fall konkret zu belegen ist dabei nicht immer eindeutig möglich. Dennoch hegen chinesische Behörden bis zur Umsetzung von regulatorischen Reformansätzen bei ausländischen Investoren generell Zweifel an der fehlenden kommerziellen Absicht, so ein mit der Sache vertrauter Rechtsanwalt. Folglich ist es für ausländische Unternehmen unabhängig vom Investitionsgrund erheblich schwieriger, die steuerlichen und regulatorischen Vorteile der chinesischen Konkurrenz zu erlangen.

Auf nationaler Ebene finden grundsätzlich das *Gesetz zur Verwaltung von Wohltätigkeitsinstitutionen für Senioren* und das *Gesetz zum Standard von Wohltätigkeits-*

institutionen für Senioren Anwendung. Bei Neubau oder Kauf einer Wohngemeinschaft müssen ausländische Investoren zusätzlich die Genehmigungsprozesse und Regularien der lokalen Behörde beachten. Da kein einheitlicher Standard existiert, variieren diese je nach Region. Das *Gesetz zur Verwaltung von Wohltätigkeitsinstitutionen für Senioren* fordert von ausländischen Investoren die Bildung eines Joint Venture mit einem chinesischen Teilhaber entweder in Form von Eigenkapital oder in vertraglicher Form. Obwohl das Gesetz die Eigentumsanteile nicht definiert, ist nach Angaben des genannten Rechtsanwalts nicht davon auszugehen, dass starke Mehrheitsanteile des ausländischen Investors von der Behörde genehmigt werden. Eine frühzeitige Abstimmung mit der Behörde ist daher essenziell, um Verzögerungen zu vermeiden. Ferner sind weitere Genehmigungen bei der lokalen Dienststelle des Handelsministeriums der Volksrepublik China einzuholen. Je nach Grad der medizinischen Versorgung im Projekt können zusätzlich die Investitionskriterien für medizinische Einrichtungen angewandt werden. Bei Kauf einer bestehenden Einrichtung ist zusätzlich zu den genannten Kriterien die Zustimmung des Handelsministeriums der Volksrepublik China oder der lokalen Vertretung (abhängig von der Höhe der Investition) einzuholen.

Fazit

Wie eingangs ausgeführt, bietet die Struktur der chinesischen Bevölkerung in den kommenden Jahren zunehmend Möglichkeiten für Investoren im Bereich des altersbetreuten Wohnens. Bereits jetzt herrscht in den östlichen Großstädten der Volksrepublik aufgrund von gestiegenem Wohlstand und Veränderungen des sozialen Denkens hohes Potenzial. Gleichzeitig ist das Angebot in diesem Bereich noch überschaubar und unausgereift. Für Unternehmen, die eine langfristige Strategie verfolgen, ist jetzt ein guter Zeitpunkt, um die Vorteile der hohen, steigenden Nachfrage und des noch jungen Markts zu nutzen, die sich aus einem frühen Markteintritt ergeben.

Investoren sollten hierbei allerdings nicht die Herausforderungen außer Acht lassen, die mit der Wahrnehmung der sich bietenden Chance verbunden sind. Barrieren für ausländische Investoren entstehen besonders durch das heterogene regulatorische System. Auch sind bei der Planung aufgrund des hohen Immobilienanteils die bau- und planungsrechtlichen Besonderheiten zu berücksichtigen. Empfehlenswert ist ebenfalls eine gesonderte Planung mit Blick auf die Immobilie oder die besondere Berücksichtigung immobilienpezifischer Aspekte im Rahmen der finanziellen Planung. Um den Erfolg der Unternehmung zu sichern, sollten Investoren mit einem zuverlässigen lokalen Partner zusammenarbeiten.

Ihre Ansprechpartner

Dirk Hennig

Tel.: +49 30 2636-1162

dirk.hennig@de.pwc.com

Dr. Florian Hackelberg

Tel.: +86 21 2323-3632

florian.hackelberg@cn.pwc.com

Manuel Eichen

Tel.: +49 211 981-1403

manuel.eichen@de.pwc.com

Absicherung des Risikos im China-Geschäft

China hat sich zum weltweiten Konjunkturmotor entwickelt. Kaum eine Branche kann es sich heute noch leisten, den chinesischen Markt außer Acht zu lassen. Das Land boomt. Gleichwohl birgt es nach wie vor unkalkulierbare Risiken mit Sicht auf seine politischen und sozialen Strukturen. Diese von Unternehmen nicht zu beeinflussenden Risiken können durch staatliche Garantien erheblich reduziert werden und sind damit bei vielen Unternehmen heute schon selbstverständlicher Teil des Risikomanagements. Der folgende Artikel der Experten für Risikoabsicherung im Auslandsgeschäft, Maximilian Lange und Herwig Maaßen, erläutert Ihnen, welche Möglichkeiten deutschen Unternehmen grundsätzlich zur Verfügung stehen, ihre China-Geschäfte abzusichern.

Herausforderungen in China

Nach der Studie *Der deutsche Außenhandel 2011/2012* des Deutschen Industrie- und Handelskammertags wird China in diesem Jahr erstmals die USA als wichtigster außereuropäischer Exportmarkt Deutschlands ablösen. Neben Autos und Autokomponenten sowie Medizintechnik werden in China vor allem Maschinen, Elektrotechnik und chemische Güter aus Deutschland nachgefragt. Die aktuelle Wachstumsprognose der Weltbank wurde für 2012 im Vergleich zum Niveau der Vorjahre zwar deutlich niedriger, jedoch mit 8,2 Prozent immer noch weit über dem angesetzt, was im besten Fall für die durch Schulden belasteten EU-Staaten zu erwarten wäre. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 5.413 Dollar (4.233 Euro) hat das Land jedoch noch einen weiten Weg zu beschreiten, auf dem viele Hürden genommen werden wollen. So zeigt auch der von den Vereinten Nationen erhobene Human Development Index (HDI), der neben dem Pro-Kopf-Einkommen auch die Lebenserwartung und den Bildungsgrad mit einbezieht, ein ähnliches Bild: Mit Rang 101 liegt China im unteren Mittelfeld. – Zum Vergleich: Die Ukraine rangiert mit Platz 76 deutlich darüber, Südafrika mit Platz 123 noch weiter unten.

Hinzu kommt eine der größten Herausforderungen: Der neue Report des Development Research Centers der Weltbank mit dem Titel *China 2030 – Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society* untersucht das soziale Ungleichgewicht. Danach ist weiterhin eine hohe Ungleichverteilung von Einkommen, Konsum, Vermögen, Zugang zu guter Ausbildung, Gesundheit, Arbeit und sozialer Absicherung zu verzeichnen.

Die Themen dieses Beitrags

- die Export- und Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland
- die Nachfrage nach solchen Garantien in China nach Volumen und Branchen
- die Mandatare des Bundes

Die Schere zwischen Arm und Reich – insbesondere zwischen der ländlichen und der Stadtbevölkerung –, die sich seit Anfang der 1980er-Jahre als Nebeneffekt zu den durch Deng Xiaoping angestoßenen Wirtschaftsreformen immer weiter öffnet, birgt ein schwer kalkulierbares Risiko. Die Regierung ist zwar bemüht, hier einen Prozess der Angleichung in Gang zu setzen. Doch der Ausgleich zwischen prosperierenden Großstädten mit schier unaufhaltsamer Ausdehnungsstärke und verödenen und stark rückständigen Hinterlandregionen scheint ein Kraftakt zu sein, den man nicht allein mit großen industriepolitischen Maßnahmen bewältigen kann.

Neben dem sozialen Ungleichgewicht und der jüngst deutlicher als erwartet schwächelnden Konjunktur werfen auch das an vielen Stellen undurchsichtige Finanzsystem sowie – unter anderem vor dem Hintergrund des Arabischen Frühlings – die Beständigkeit des politischen Systems Fragen auf. Insgesamt ist China aus der Sicht des Westens ein sehr facettenreiches Land, das in sich viele unterschiedliche Kräfte birgt, die in viele Richtungen wirken. Mit dieser Heterogenität birgt das Land mit seiner arbeitseifrigen Bevölkerung und seinem vielfach noch ungesättigten, riesengroßen Absatzmarkt für die deutsche Wirtschaft weiterhin viele Chancen, denen jedoch auch einige Risiken gegenüberstehen.

Risikomanagement bei Auslandsprojekten

Das in Deutschland mit dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich eingeführte Gebot zur Einführung, Sicherung und Kontrolle des unternehmerischen Risikomanagementsystems verpflichtet die Unternehmensleitung von Kapitalgesellschaften, ein internes System zur Früherkennung von Risiken zu errichten. Diese Gesetzesnorm nicht einzuhalten könnte zu einer signifikanten Haftungserweiterung der Geschäftsleitung führen. Potenziell existenzgefährdende Risiken müssen danach durch entsprechende Maßnahmen rechtzeitig identifiziert und bewertet werden. Dieser Prozess umfasst auch die Möglichkeit, sich gegen entsprechend hoch eingeschätzte Risiken, die weitgehend nicht durch eigene Maßnahmen verringert werden können, zu versichern. Zu letztgenannten

Gefahren zählen unter anderem auch Risiken bei Auslandsprojekten, die ebenfalls existenzgefährdend sein können. An dieser Stelle muss ein gut funktionierendes System eingreifen, mit dem Unternehmen die Risiken managen können.

Exportkreditgarantien

Risiken, die aus Exportgeschäften erwachsen, können von Exportkreditversicherungen abgesichert werden. Zu den privaten Anbietern zählen in Deutschland unter anderem Euler Hermes, Coface und Atradius. Alle privaten Ausfuhrkreditversicherer sind allerdings in der Regel nur bereit, die wirtschaftlichen Risiken abzuschließen. Dazu gehören Konkurs, Vergleichsverfahren oder nachgewiesene Uneinbringlichkeit der Forderung. Hinzu kommt: Diese Anbieter gehen nur bedingt langfristige Engagements ein und übernehmen nur sehr restriktiv Deckungen auf Schwellen- und Entwicklungsländer. Da jedoch in der Exportwirtschaft auch Nachfrage nach langfristigen Deckungen oder Absicherungen in risikoreicheren Ländern mitsamt den politischen Risiken besteht, wird diese Lücke im Markt von staatlichen Exportkreditversicherern geschlossen, die in der Lage sind, auch die sogenannten nicht marktfähigen Risiken abzudecken. Die Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland (Hermesdeckungen) sichern bereits seit 1949 sowohl wirtschaftliche als auch politische Risiken ab. Dazu gehören Risiken aus staatlichen Maßnahmen, kriegerischen Ereignissen, Nichtkonvertierung/-transferierung von Beträgen in Landeswährung, Beschlagnahme der Ware oder Unmöglichkeit der Vertragserfüllung aufgrund politischer Umstände. Solche Deckungen werden allerdings nur unter zwei Bedingungen gewährt: Die Geschäfte müssen förderungswürdig und risikomäßig vertretbar sein. Solche Deckungen verzeichnen für den chinesischen Markt aufgrund der besonderen Gegebenheiten eine besonders starke Nachfrage. So nahm 2011 das Absicherungsvolumen für deutsche Exporte nach China um 2,3 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro zu, womit auf China hinter der Türkei und Russland insgesamt der drittgrößte Anteil der übernommenen Risiken entfiel. Neben der Flugzeugindustrie waren besonders Geschäfte der Stahl- und Papierindustrie sowie des Maschinenbaus Haupttreiber für dieses Ergebnis.

Tab. 1 Absicherung von Exportrisiken

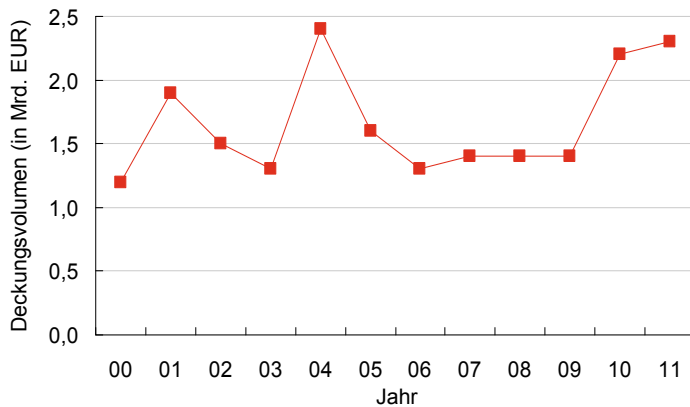
Wirtschaftliche Risiken	Politische Risiken
<ul style="list-style-type: none"> • Konkurs • Vergleichsverfahren • Uneinbringlichkeit der Forderung 	<ul style="list-style-type: none"> • Risiken aus staatlichen Maßnahmen • kriegerische Ereignisse • Nichtkonvertierung/-transferierung von Beträgen in Landeswährung • Beschlagnahme der Ware aufgrund politischer Umstände • Unmöglichkeit der Vertragserfüllung aufgrund politischer Umstände

Typisch für das Auslandsgeschäft mit China sind Hermesdeckungen für kurzfristige, per Akkreditiv chinesischer Banken abgesicherte Zahlungsbedingungen. Das gilt auch für Geschäfte mit Investitionsgütern. Mittel- oder langfristige Absicherungen auf Basis des unternehmerischen Risikos (Corporate Risk), bei denen die Bonität des chinesischen Kunden zugrunde gelegt wird, sind wegen der teils unsicheren Datenlage noch die Ausnahme. Für die Deckung sind grundsätzlich Sicherheiten eines anerkannten Garanten erforderlich. Bei kurzfristigen Geschäften ist ein Verzicht auf Sicherheiten möglich, wenn befriedigende Erkenntnisse über die Bonität des ausländischen Bestellers vorliegen. In der jüngsten Vergangenheit wurden vereinzelt auch Geschäfte zu Kreditbedingungen auf Basis chinesischer Bilanzen positiv entschieden. Im Vordergrund der Prüfung steht die Förderungswürdigkeit. Hinzu kommen die Prüfung der Umwelt- und Sozialauswirkungen von Projekten, zu denen deutsche Exportunternehmen liefern, sowie die Prävention und Bekämpfung von Korruption. Die Prüfverfahren richten sich nach internationalen Regelwerken vor allem der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), wobei es keine Rolle spielt, ob das Zielland, etwa China, Mitgliedsstaat ist.

Investitions Garantien

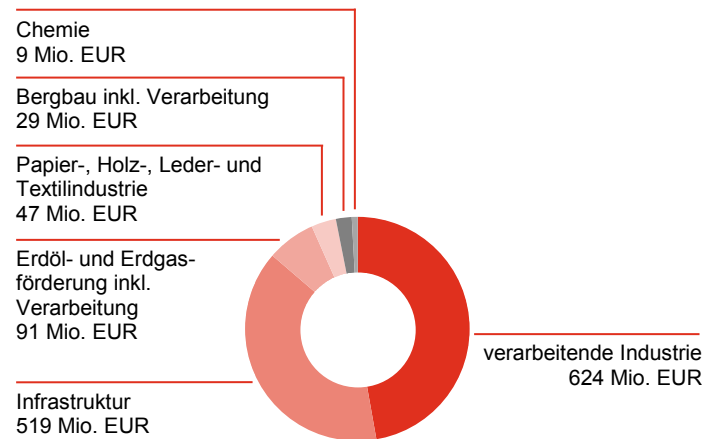
Doch deutsche Unternehmen interessieren sich nicht nur für den Absatzmarkt China, sie produzieren auch dort. Immer häufiger geht es dabei um die Produktion vor Ort für den chinesischen Markt, womit die Sichtweise der verlängerten Werkbank mittlerweile vielfach als überholt gilt. Die Analyse zeigt: Langfristige investive Engagements deutscher Unternehmen in China gehen mit politischen Risiken einher, welche die Investoren nicht beeinflussen können und die zudem auf dem privaten Versicherungsmarkt allein aufgrund ihres Volumens und der Langfristigkeit der Projekte nur schwer platziert werden können. Gleichwohl sind derartige Risiken von den Unternehmen zu identifizieren und zu bewerten.

Investitions Garantien der Bundesrepublik Deutschland schützen förderungswürdige und risikomäßig vertretbare deutsche Investitionen wirksam gegen genau diese Risiken. Deutschland war bei Einführung der Garantien 1960 erst der dritte Staat nach den USA und Japan, der ein solches Förderinstrument aufbaute. Heute besitzen alle OECD-Staaten und zahlreiche weitere Länder ein vergleichbares Garantiesystem. Abgesichert werden – im Einklang mit allen Investitionsversicherern weltweit – nur politische Risiken (Verstaatlichung, enteignungsgleiche Eingriffe, Bruch von Zusagen, Krieg, Aufruhr, gegebenenfalls terroristische Akte, Zahlungsmoratorien sowie Konvertierungs- und Transferprobleme).

Abb. 1 Garantien für China: Deckungsvolumen (2000–2011)

Investitionsgarantien bieten für alle Formen und Größenordnungen deutscher Direktinvestitionen auf Basis bilateralen völkerrechtlicher Verträge zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem jeweiligen Anlageland (die sogenannten Investitionsförderungs- und -schutzverträge) projektgerechten Schutz an. Es können sowohl das investierte Kapital als auch die fälligen Erträge (zum Beispiel Dividenden, Zinsen) des deutschen Unternehmens abgesichert werden. Sie bieten nicht nur Ersatz für entstandene Verluste, sondern wirken vor allem bei der Vermeidung von Schäden. Sobald ein Projekt von hoheitlichen Maßnahmen betroffen ist, versucht die Bundesregierung frühzeitig, durch diplomatische Interventionen den tatsächlichen Schadenseintritt zu verhindern. Darüber hinaus setzt sich die Bundesregierung grundsätzlich auch in Form von Kostenbeteiligungen an Maßnahmen des Investors zwecks Schadensvermeidung (speziell Gerichtsverfahren) bereits während der Projektlaufzeit aktiv für die Fortführung der Projekte ein. In den letzten zehn Jahren konnten durch dieses aktive Krisenmanagement Schäden mit einem Gesamthaftungsvolumen von rund einer Milliarde Euro abgewendet werden.

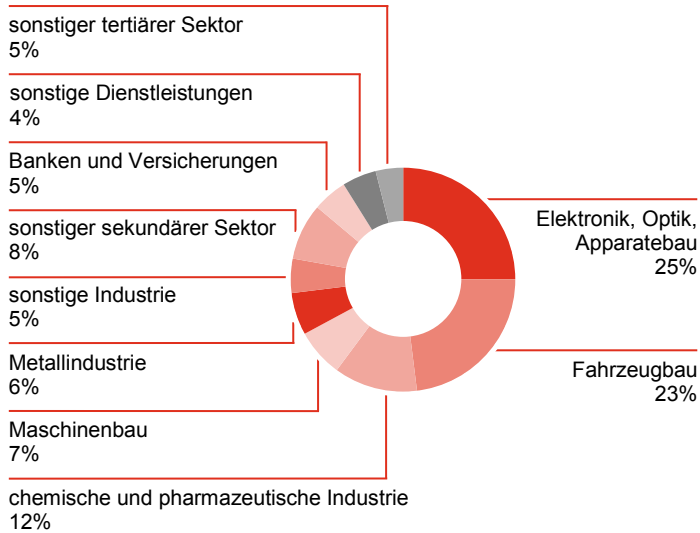
Auch in China hat das Engagement der Bundesregierung in den letzten Jahren dabei geholfen, solche drohenden Enteignungsschäden in erheblichem Umfang zu vermeiden. Dabei ging es unter anderem um Probleme mit der Devisenaufsichtsbehörde und um Konflikte mit regionalen Behörden und Gewerkschaften, die zu einer faktischen Enteignung hätten führen können.

Abb. 2 Volumen Exporteinzeldeckungen 2011 nach Branchen

Weitere Exporteinzeldeckungen wurden für Energie (0,9 Mio. EUR) sowie für nicht zugeordnete Branchen (0,324 Mio. EUR) vergeben.

2011 wurden Garantien in Höhe von 5,2 Milliarden Euro – vorwiegend aus den Branchen Kfz, Bau und Chemie – in 26 Ländern übernommen. Regionaler Schwerpunkt hierbei war eindeutig Asien. Bei fast jeder vierten Garantie handelte es sich um Investitionen in China. Die Gesamtverpflichtung (das Obligo) erhöhte sich Ende 2011 insgesamt auf den Rekordstand von 31 Milliarden Euro, wovon ein Fünftel China betraf. Nach Angaben des weltweiten Dachverbands aller Exportkredit- und Investitionsversicherer (der Berner Union) wurden auch weltweit Investitionen in China nach Russland am häufigsten abgesichert. Ihre Projekte absichern lassen dabei neben der Automobilindustrie vorwiegend auch deutsche Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau und der Chemie- und Elektronikindustrie, aber auch Unternehmen der Branchen Handel und Finanzdienstleistungen. Den letzten Jahresberichten über die Investitionsgarantien sind dabei zahlreiche Projektbeispiele mittelständischer und großer deutscher Unternehmen zu entnehmen, die das Förderinstrument für ihre China-Investitionen nutzen. Zu nennen sind hier unter anderem BASF, Siemens, Daimler sowie Jungheinrich, Duravit und Bitzer.

Abb. 3 Bestand der Investitionsgarantien Ende 2011



Die Mandatare des Bundes

Über die Vergabe von Exportkredit- und Investitionsgarantien entscheiden interministerielle Ausschüsse, die sich aus Vertretern des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, des Bundesministeriums für Finanzen, des Auswärtigen Amtes sowie des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung zusammensetzen. Die Geschäftsführung für die Übernahme und Abwicklung der Exportkredit- und Investitionsgarantien wurde vom Bund der Euler Hermes Deutschland AG und der PwC als Mandatare des Bundes übertragen. Beide Unternehmen lassen ihre langjährige Erfahrung in der Risikoabsicherung und Finanzierung für Auslandsgeschäft als Berater der deutschen Wirtschaft einfließen.

Ihre Ansprechpartner

Maximilian Lange

Tel.: +49 40 6378-2376

maximilian.lange@de.pwc.com

Herwig Maßen

Tel.: +49 40 6378-2066

herwig.maassen@de.pwc.com

Pharmamarkt: Erfolgsfaktoren bei der Auswahl und Steuerung von lokalen Partnern

China hat sich in den letzten Jahren zum drittgrößten Pharmamarkt der Welt entwickelt. Mehrere Wachstumsfaktoren werden auch in den nächsten Jahren diese Dynamik befeuern. Aufgrund seiner schieren Größe und vielschichtiger Unterschiede regulatorischer und kultureller Art führt selten ein Weg an einem chinesischen Partner vorbei. Auswahl und Steuerung dieser Partner gehören zu den kritischen Faktoren für den erfolgreichen geschäftlichen Einstieg und die Grundsteinlegung der langfristigen Entwicklung. Was es bei der Auswahl und Steuerung von lokalen Partnern in China zu beachten gibt, das erfahren Sie im folgenden Beitrag.

Drittgrößter Arzneimittelmarkt der Welt

Mit einem Umsatz von rund 81 Milliarden US-Dollar gehört der chinesische Pharmamarkt schon heute zu den drei größten Arzneimittelmärkten der Welt – nach Japan und den USA und vor Deutschland. Kein anderer Markt dieser Größe weist ein stetiges Wachstum von 20 bis 25 Prozent pro Jahr auf. Ausländischen Investoren bietet der Gesundheitsmarkt aufgrund der anhaltenden Dynamik attraktive Opportunitäten. Dafür verantwortlich sind vor allem fünf Wachstumstreiber.

- **Höheres Pro-Kopf-Einkommen und steigende Konsumausgaben:** Das Einkommen hat sich zwischen 1980 und 2000 verfünffacht und seit dem Jahr 2000 sogar noch einmal mehr als verdoppelt. Zehn Prozent des Haushaltskonsums werden für Gesundheitsversorgung aufgewandt; die Pro-Kopf-Ausgaben für Gesundheit liegen im Vergleich mit denen anderer Emerging Markets aber am unteren Ende und lassen Spielraum nach oben.
- **Trend zur Urbanisierung:** Ende der 1990er-Jahre lebten noch zwei Drittel der chinesischen Bevölkerung auf dem Land. Heute ist das Verhältnis zwischen Stadt und Land bereits ausgeglichen.
- **Demografie:** Bis zum Jahr 2030 wird ein stetiges Bevölkerungswachstum erwartet. Die absolute Zunahme der überproportional repräsentierten Altersgruppe zwischen 35 und 45 Jahren führt dazu, dass bis 2050 über 23 Prozent der Bevölkerung über 65 Jahre alt sein werden.
- **Staatliches Engagement in der Gesundheitsversorgung:** Staatliche Gelder finanzieren bereits über 60 Prozent der Gesundheitsausgaben. Der staatliche Eingriff führte zwar zu drastischen Preisreduktionen, wie etwa in den Jahren 2001, 2003 und 2006. Insgesamt wirken sich die kontinuierliche Ausweitung der Basisversorgung und die Umsetzung der

Die Themen dieses Beitrags

- die Struktur der chinesischen Krankenhäuser
- die Distributionslandschaft
- die Wachstumstreiber

beiden Erstattungssysteme aber positiv auf den Gesamtmarkt aus.

- **Professionalisierung der Versorger- und Vertriebslandschaft:** Insbesondere der Handel professionalisiert sich. Der Absatz von Medikamenten, die nicht verschreibungspflichtig sind, expandiert. Das Entstehen und Expandieren von Apotheken- und Drogeriemarktketten westlicher Prägung, gepaart mit einer hohen Akzeptanz für Selbstmedikation, beschleunigen diese Entwicklung.

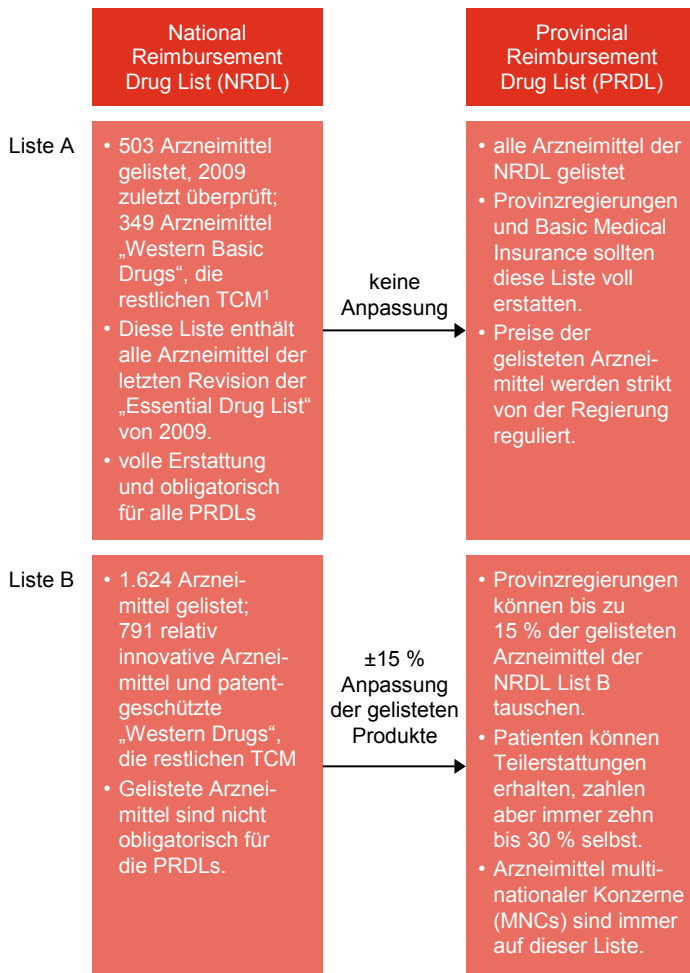
Markt stark von Regionalität und Krankenhaussektor geprägt

China ist trotz zentraler Verwaltung kein homogener Markt. Die 33 Verwaltungseinheiten – ohne Taiwan – auf Provinzebene sind mitunter über 100 Millionen Einwohner groß und repräsentieren eigene regionale Märkte. Die Aufnahme in Erstattungslisten für Arzneimittel, die Arzneimittelpreise und die Entscheider-, Verschreiber- sowie die Versorgungsstrukturen werden auf nationaler und lokaler Ebene beeinflusst. Eine Grundvoraussetzung für die Aufnahme von Arzneimitteln ausländischer Konzerne in die regionale Erstattungsliste B ist die bereits erfolgte Listung in der nationalen Liste B.

Im Gegensatz zum deutschen Gesundheitswesen werden Arzneimittel in China mehrheitlich im Krankenhaus verschrieben und abgegeben (dispensiert). Die circa 135.000 Krankenhäuser lassen sich dabei anhand ihres Versorgungsspektrums in vier Kategorien aufteilen:

- **Level-1-Kliniken (etwa 5.271):** große Häuser (über 499 Betten), welche die Basisversorgung abdecken und präventive Maßnahmen durchführen
- **Level-2-Kliniken (etwa 6.472):** mittelgroße Häuser (zwischen 100 und 499 Betten), die relativ komplizierte Krankheitsbilder behandeln und ganze Gemeinden versorgen können
- **Level-3-Kliniken (etwa 1.233):** Tertiärkliniken, ausgerichtet auf regionale Krankenversorgung mit teilweise Topexpertise für integrierte medizinische Angebote, Ausbildung und Forschung
- **Ländliche, kommunale und Dorfkliniken sowie Krankenhäuser ohne Versorgungslevel (123.400):** hauptsächlich in der ambulanten Basisversorgung aktiv

Abb. 1 Nationale und regionale Erstattungsliste: NRDL und PRDL



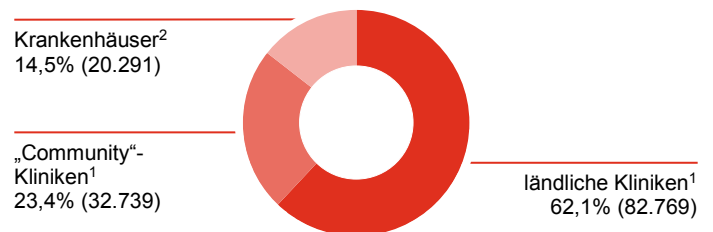
¹ traditionelle chinesische Medizin

Für westliche Arzneimittel sind vor allem die gut 1.200 Level-3-Kliniken, aber auch teilweise die etwa 6.500 Level-2-Kliniken relevant. Entscheidungen über die Auswahl der verfügbaren Produkte, die Leitlinien und den Einkauf über Ausschreibungen werden oftmals auf Krankenhausebene getroffen. Krankenhäuser verschreiben und dispensieren gleichzeitig Arzneimittel. Sie erwirtschaften dabei mit einem Aufschlag von 15 Prozent auf den Arzneimittelpreis einen erheblichen Teil der eigenen Einnahmen. Der Entscheidung darüber, welche Arzneimittel gelistet und verschrieben werden, kommt deshalb eine entscheidende ökonomische Bedeutung zu.

Nach einem erfolgreichen Marktzulassungsprozess, der in der Regel vier Jahre für Arzneimittel und drei Jahre für Medizinprodukte währt, entscheiden folgende Eckdaten über den Erfolg in einer Region:

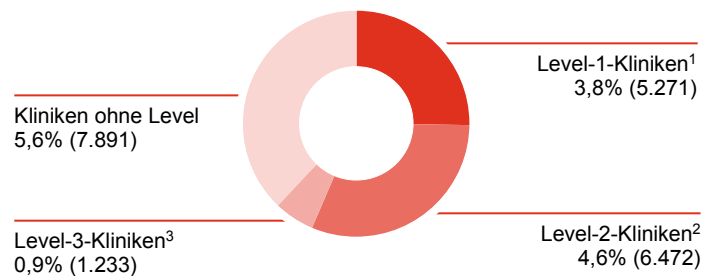
- die Listung im Erstattungskatalog
- die Preisfindung mit den Behörden
- die Verfügbarkeit, sprich Aufnahme im Krankenhaus
- die positive Entscheidung des Verschreibers

Abb. 2 Versorgungslandschaft



¹ ambulante Basisversorgung; teilweise Diagnose und Tests (Labor)
² ambulante und stationäre Versorgung; Diagnose und Tests (Labor)

Abb. 3 Struktur der chinesischen Krankenhäuser



¹ Level-1-Kliniken (> 499 Betten): decken die Basisversorgung ab und führen präventive Maßnahmen durch
² Level-2-Kliniken (100–499 Betten): mittelgroße Häuser, die relativ komplizierte Krankheitsbilder und ganze Gemeinden versorgen können
³ Level-3-Kliniken (20–99 Betten): Tertiärkliniken; ausgerichtet auf regionale Krankenversorgung; teilweise Topexpertise für integrierte medizinische Angebote, Ausbildung und Forschung

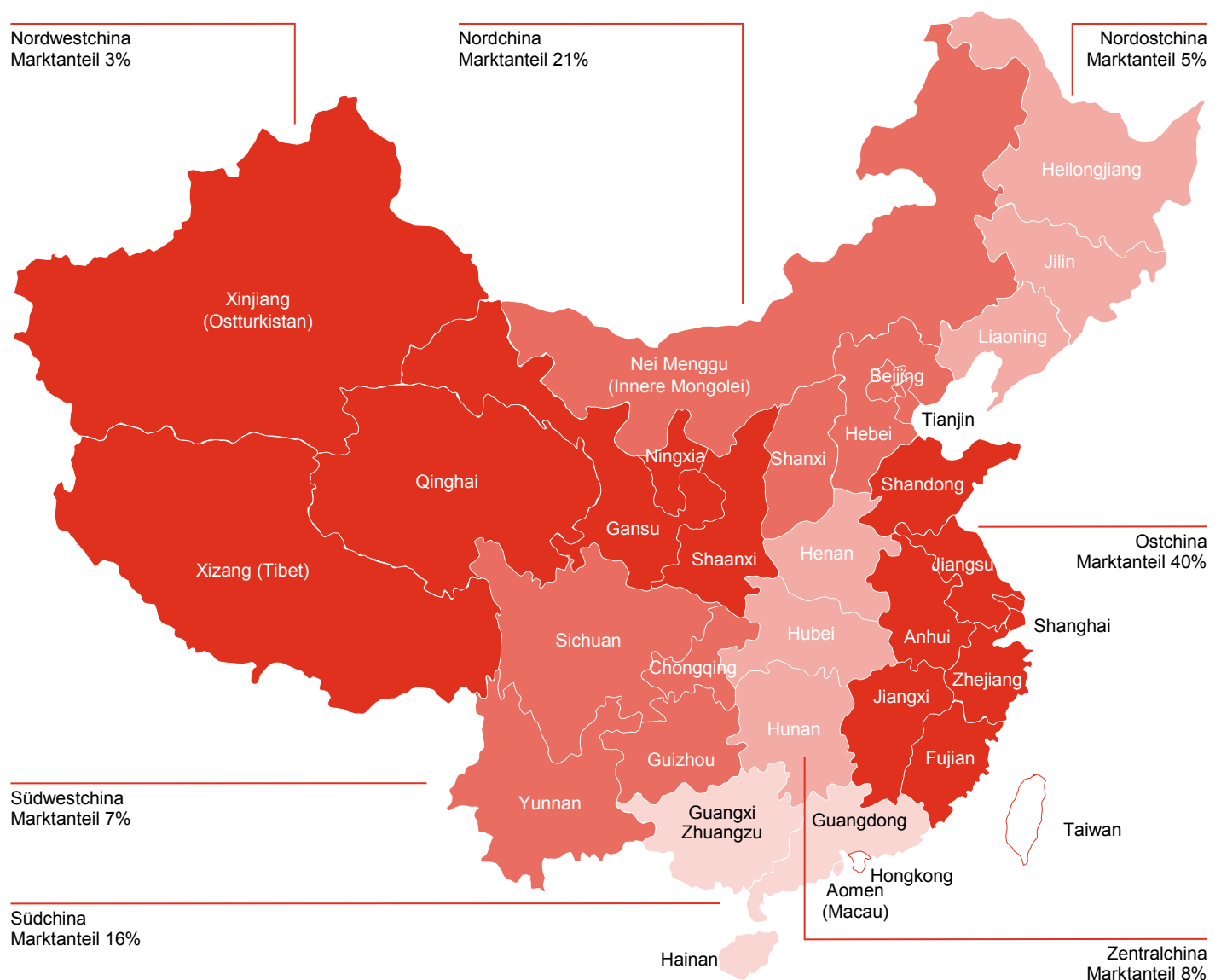
Distributionspartner entscheiden über Erfolg oder Misserfolg

Distributionspartner spielen eine tragende Rolle bei der Überquerung der genannten Hürden. Schlüsselfaktoren sind das Verhältnis zu den regionalen und lokalen Entscheidern und der Zugang zu den Krankenhäusern. Den Kompass für die sichere Navigation der Geschäfte haben die lokalen Partner in der Hand. Typische Aufgaben eines Distributionspartners umfassen unter anderem:

- das Ingangsetzen und Betreuen des Zulassungsprozesses
- das Vorbereiten und Durchführen nationaler Studien
- das Betreuen der Stakeholder auf nationaler, provinzieller und lokaler Ebene

- das Teilnehmen an und das Verhandeln von öffentlichen Ausschreibungen für den Einkauf von Provinzen, Regionen, Kooperativen und Krankenhäusern
- das Betreiben des Großhandels
- das Lagern, Kommissionieren und Liefern der Produkte im Rahmen von Logistiklösungen
- das Bereitstellen von kurzfristigen Finanzierungslösungen
- das Abwickeln der Prozesse von der Bestellung bis zum Zahlungseingang (*order-to-cash cycle*)
- das Unterstützen beim Erstellen und Etablieren von Behandlungsleitlinien
- das Fördern des Verkaufs und Beraten durch eigene Vertriebsorganisation
- das Auswählen und Überwachen von Subunternehmern, die den Verkauf und die Belieferung in zugewiesenen Gebieten übernehmen

Abb. 4 Anbieter je Region – Distributionslandschaft mit regionalen Brennpunktclustern



Größte Distributoren in den Regionen

Region	Distributoren
Nordwestchina	<ul style="list-style-type: none"> • Accord Pharmaceutical • Guangzhou Pharmaceutical
Südwestchina	<ul style="list-style-type: none"> • Harbin Pharmaceutical • Sinopharm Group Shenyang
Zentralchina	<ul style="list-style-type: none"> • Jointown Pharmaceutical • Changsha Double-Crane • Sinopharm Group Hunan/Hubei
Nordchina	<ul style="list-style-type: none"> • China Resources • China National Medicines • Sinopharm Group Beijing • Taiping Group
Nordostchina	<ul style="list-style-type: none"> • Harbin Pharmaceutical • Sinopharm Group Shenyang
Ostchina	<ul style="list-style-type: none"> • Shanghai Pharmaceutical • Sinopharm Group Shanghai • Nanjing Pharmaceutical • Huadong Pharmaceutical • Anhui Huayuan
Südchina	<ul style="list-style-type: none"> • Accord Pharmaceutical • Guangzhou Pharmaceutical

Die Distributoren können dabei nicht nur hinsichtlich der Größe (Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter) differenziert werden. Deutliche Unterschiede bestehen in der Abdeckung von Provinzen, dem Zugang zu regionalen und lokalen Entscheiderstrukturen, der Spezialisierung auf bestimmte Therapiegebiete und dementsprechend auch im Beziehungskapital mit relevanten Krankenhäusern. Handelt es sich bei den Arzneimitteln um bestimmte Toxine oder Betäubungsmittel, greift zusätzlich der Staat regulierend ein und erteilt nur einer Auswahl von Firmen die Lizenz zur Distribution.

In der Regel werden verschiedene Distributionspartner beauftragt, um alle relevanten Regionen abzudecken. In der Praxis beauftragen Distributoren mehrere Subunternehmer, die als Distributoren der zweiten oder dritten Kategorie diejenigen Regionen abdecken, in denen der führende Distributor schwach vertreten ist. Diese Strukturen führen häufig zu Schwierigkeiten und untererfüllten Umsatz-erwartungen. Zu den häufigsten Herausforderungen gehören:

- Die Länge der Zulassungsprozesse, die Studienanforderungen und die resultierenden Zeitrahmen werden unterschätzt.
- Die Kompetenzen und Stärken der Partner hinsichtlich der Verhandlungsführung und Aufbereitung von benötigten Unterlagen werden überschätzt.

- Einzelne Provinzen werden in der Fläche schwach abgedeckt, was bis zu komplett weißen Flecken auf der Landkarte führen kann.
- Es besteht kein oder ein nicht ausreichender Zugang zu Verschreibern in den entsprechenden Therapiegebieten und/oder den wichtigen Krankenhäusern.
- Dritte (Subunternehmer) nutzen die Distribution ausufernd oder auf eine nicht vereinbarte Art und Weise, so dass die Transparenz bezüglich der Anreizstrukturen und Preise verloren geht.
- Die vereinbarten regionalen Gebiete werden überschritten, es kommt zu Konkurrenzkämpfen beziehungsweise die Nachverfolgbarkeit von Produktchargen und realisierten Preisen ist eingeschränkt.

Auswahl und Steuerung der Distributionspartner entscheidend

Obwohl diese Herausforderungen zur Tagesordnung gehören, scheitern viele Unternehmen und Geschäftspläne an der mangelnden exekutiven Professionalität im Umgang mit örtlichen Partnern. Die Auswahl des Distributionspartners bewusst und strukturiert vorzunehmen ist daher unerlässlich. Ist die Auswahl getroffen, geht es darum, durch konstante Überwachung und regelmäßiges Nachjustieren gemeinsam mit den Distributionspartnern in eine langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehung hineinzuwachsen. Bewährt haben sich die folgenden Empfehlungen für die Auswahl und Steuerung:

Einplanen von Verzögerungen in den gesamten Zeitrahmen des Markteintritts

Zulassungsprozesse in China dauern wie beschrieben mehrere Jahre. Dieser Prozess sollte zum einen frühzeitig gestartet werden und zum anderen sollten Aktionen, die an den kritischen Pfad anknüpfen, flexibel gestaltet werden. Eingeplant werden müssen Verzögerungen aufgrund von behördlichen Rückfragen beziehungsweise aufgrund zusätzlichen Informationsbedarfs zu den durchzuführenden Studien. Daher sollten Firmen auf die frühzeitige Einstellung von Mitarbeitern oder Freigabe von Budgets verzichten, bis regelmäßige Einnahmen erzielt werden.

Nutzen von spezialisierten und erfahrenen Dienstleistern für den Zulassungsprozess

Auf den Markteintritt und den Zulassungsprozess in China haben sich mehrere Dienstleister spezialisiert. Dieses Potenzial und die bestehende Erfahrung sollten auf jeden Fall genutzt werden, auch wenn die Lösung aus einer Hand durch den Distributionspartner als attraktiv und angenehmer erscheint. Denn die eigentliche Komplexität resultiert an dieser Stelle erfahrungsgemäß nicht aus der Zahl der beteiligten Geschäftspartner.

Sicherstellen der physischen Kontrolle über die wichtigsten Dokumente

Lizenzen und Marktzulassung existieren als Originaldokumente und Kopien. Nach der ursprünglichen Ausfertigung werden oftmals keine erneuten Kopien oder Duplikate erstellt. Daher sollte die physische Kontrolle über die wichtigsten Dokumente ab dem ersten Tag sichergestellt sein. Späterer Zugang zu den Dokumenten kann sich im Falle der Belastung oder Auflösung von Geschäftsbeziehungen als schwierig bis unmöglich erweisen.

Beachten der kritischen Größe der Distributionspartner

Um die Produkte erfolgreich vertreiben zu können, bedarf es einer kritischen Größe und Präsenz in einer Region. Distributionspartner mit zu geringen Marktanteilen sind nicht in der Lage, Verhandlungen mit Nachdruck zu führen. Sie finden keinen Zugang zu den Entscheidern in den Krankenhäusern. Oftmals sind geringe Marktanteile in einer Region auch ein Zeichen dafür, dass die Distributoren diese Provinz, Region oder Stadt nicht im Fokus haben. Es werden vermehrt Subunternehmer eingesetzt.

Vereinbaren von klaren Regelungen zum Einsatz und der Steuerung von Subunternehmern

Der Einsatz von Subunternehmern ist notwendig, um die enorme Fläche in China bewältigen zu können. Auch die Pflege von Entscheiderstrukturen bedarf der Fähigkeit, sich lokal zurechtzufinden. In den getroffenen Vereinbarungen sollte aber unbedingt darauf geachtet werden, dass Richtlinien und Grenzen für die Nutzung von Dritten getroffen werden. Hierzu zählen örtliche Zuständigkeiten und die Wahrung der Exklusivität für die Regionen anderer Partner sowie das Setzen von finanziellen Anreizstrukturen über die Margen und Marketingverantwortlichkeiten. Hersteller sollten sich unbedingt die Möglichkeit erhalten, bei Bedarf Einsicht und Zugriff auf die Vereinbarungen mit Subunternehmern zu haben.

Lokale Präsenz vor Ort im Land

Die Dynamik im chinesischen Markt ist hoch und den umfassenden Markteinblick erarbeitet und erhält sich nur, wer ständig im Land präsent ist. Die nötige Aufmerksamkeit des Managements sollte daher langfristig zugesichert werden und Unternehmen sollten nicht davor zurückschrecken, frühzeitig in eine Repräsentanz zu investieren.

Ausblick: Entwicklung des Markts und der Distributorenlandschaft

Der aktuelle Fünfjahresplan der Regierung schenkt dem Gesundheitssektor erneut viel Aufmerksamkeit. Eine Vielzahl von Faktoren, die bisher für überdurchschnittliche

Wachstumsraten gesorgt haben, wird auch weiterhin die positive Entwicklung mittelfristig fortsetzen.

Der Arzneimittelmarkt wird weiter wachsen: Für das Jahr 2014 wird zum ersten Mal ein Umsatz von über 100 Milliarden US-Dollar erwartet. Hierzu wird unter anderem die rasant voranschreitende Expansion der Handelsstrukturen beitragen. Preise und Margen bleiben jedoch unter Druck.

Drei maßgebliche Trends sorgen für Veränderungen:

- Die Distributorenlandschaft wird sich konsolidieren und die Autoren gehen davon aus, dass mit zunehmender Professionalisierung und der steigenden Aufmerksamkeit der ausländischen Hersteller mehr Transparenz entstehen wird.
- Die Investitionsbereitschaft unter den Distributoren ist hoch. Der Fokus liegt auf dem Aufbau von effizienten Netzwerkstrukturen. Hierzu zählen die Verteilung der Güter über regionale Zentralknoten und die Nutzung von importierten fortschrittlichen Logistikanlagen und -systemen.
- Dienstleistungsinnovationen sind eine attraktive Alternative zum Standardgeschäft, in dem sich alle Anbieter zwangsläufig hin zu einem Geschäftsmodell mit hohen Volumina und niedrigen Margen bewegen.

Die Perspektive für die nächsten fünf Jahre und das erwartete Wachstum basieren im Wesentlichen auf vier Säulen:

- Die Bevölkerung verändert sich durch den Alterungsprozess, die Angleichung des Lebensstils in vielen Bereichen an den westlichen Lebensstil sowie steigende Einkommensverhältnisse.
- Mit regelmäßigen Preisreduktionsrunden hat die Regierung eine Vielzahl von Arzneimitteln bezahlbar gemacht. In einem nächsten Schritt könnten weitere Therapiegebiete in den Mittelpunkt kommender Preisreduktionsrunden rücken. Dazu gehören folgende Zweige: Onkologie, Herz-Kreislauf, Magen-Darm und Asthma/chronisch obstruktive Lungenerkrankung.
- Der zwölfte Fünfjahresplan schreibt den sogenannten biologischen Präparaten (*biologicals*) eine Schlüsselrolle zu für die Verbesserung der Versorgung. Dieses Segment wird sich dementsprechend entwickeln und in den nächsten Jahren mit großem Interesse beobachtet werden.
- Verbesserungen der Supply-Chain-Strukturen und Konsolidierung reduzieren die Kosten der Zulieferer- und Vertriebskanäle. Die Standards der Arzneimittel-distribution steigen. Neue Technologien, wie die Planung der Unternehmensressourcen (*enterprise resource planning*) und der Identifizierung mittels elektromagnetischer Wellen (*radio-frequency identification*), halten Einzug und garantieren eine Qualitätssteigerung

und mehr Arzneimittelsicherheit. Anbieter für die Auslagerung von Logistikaktivitäten, sogenannte *Third Party Logistic Provider*, werden operativ leistungsfähiger und tragen so zur Straffung der Lieferkette bei.

Mit Blick auf das Wachstumspotenzial und die sich daraus ergebenden Opportunitäten gilt es heute mehr denn je, Investitionen im Zuge eines Markteintritts beziehungsweise des Ausbaus der Marktposition zu prüfen.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Jia Xu

Tel.: +86 134 66306693

jia.xu@cn.pwc.com

Dr. Thilo Kaltenbach

Tel.: +49 171 5510458

thilo.kaltenbach@de.pwc.com

Sebastian Herzig

Tel.: +49 160 4733250

sebastian.herzig@de.pwc.com

Neue Steuervergünstigungen für Investitionen in den westlichen Regionen Chinas

Seit der Veröffentlichung eines Erlasses zu Steuervergünstigungen in den Westregionen Chinas im Jahr 2011 ist eine Vielzahl von ungeklärten Praxisfragen offengeblieben. Mit einem neuen Erlass vom 6. April 2012 werden nun weitere Details der Steuervergünstigungen in den westlichen Regionen Chinas konkret geregelt. Der aktuelle Beitrag der beiden Steuerexperten Dirk Bongers und Chao Han erläutert Ihnen die Konkretisierungen aus dem Erlass, schildert Ihnen Beobachtungen, die die Autoren in diesem Zusammenhang gemacht haben, und liefert Ihnen abschließend Empfehlungen für die Praxis.

Erlass Caishui 2011 [58]: Überblick

Im Beitrag „Aufbau West: Steuervergünstigungen für Investitionen in den westlichen Regionen Chinas“ in der Ausgabe Winter 2011/2012 Ihres *China Compass* ab Seite 29 haben Sie die Autoren bereits über den Erlass Caishui 58 aus dem Jahr 2011 informiert: Erlass 58 enthält die wichtigsten Regelungen zur steuerlichen Förderung von Unternehmen in den westlichen Regionen in China. Zu den Steuervergünstigungen gehören die Ermäßigung des Unternehmenssteuersatzes auf 15 Prozent (Regelsteuersatz demgegenüber 25 Prozent), großzügige Übergangsregelungen hinsichtlich der Steuerferien sowie bestimmte Einfuhrzollbefreiungen. Um in den Genuss der Steuerermäßigung zu kommen, müssen mindestens 70 Prozent der Unternehmenseinnahmen zu den geförderten Aktivitäten zählen, die noch festzulegen sind. Die Vergünstigungen lassen sich wie in Tabelle 1 dargestellt zusammenfassen.

Erlass 2012 [12]: Konkretisierungen und Klarstellungen

Kreis der geförderten Unternehmen: Definition „Gesamteinkünfte des Unternehmens“

Der bisherige Erlass 58 führte aus: In den Genuss des ermäßigten Steuersatzes von 15 Prozent kommen nur solche Unternehmen, deren „Gesamteinkünfte des Unternehmens“ zu mindestens 70 Prozent aus geförderten Geschäftstätigkeiten resultieren, die im (noch nicht veröffentlichten) „Investitionskatalog über geförderte Branchen der Westregionen“ enthalten sind.

Die Themen dieses Beitrags

- die neuen Steuervergünstigungen und worin sie sich von den bisherigen Regelungen unterscheiden
- der genaue Ablauf des Antrags- und Genehmigungsverfahrens
- die Chancen, die sich daraus ergeben, und der Handlungsbedarf, der daraus entsteht

In dem von der State Administration of Taxation (SAT) veröffentlichten Erlass 12 heißt es dazu nun: Mit den „Gesamteinkünften des Unternehmens“ sind die Katalogeinkünfte des § 6 Unternehmensteuergesetz gemeint. Dazu gehören unter anderem:

- Einkünfte aus Veräußerung von Waren
- Einkünfte aus Erbringung von Dienstleistungen
- Einkünfte aus Veräußerung von Wirtschaftsgütern
- Dividenden, Beteiligungserträge und sonstige Erträge aus Rechten mit Investitionscharakter
- Zinserträge
- Miet- und Leasingerträge
- Erträge aus Lizenzen
- erhaltene Erträge aus Schenkungen und Zuwendungen
- sonstige Erträge

Mit dieser umfassenden Definition der „Gesamteinkünfte“ ist es für Unternehmen mit hohen Erträgen jenseits der geförderten Aktivitäten schwierig, die notwendige Schwelle in Höhe von 70 Prozent zu erreichen. Die Lösung liegt gegebenenfalls in der Neugründung eines Unternehmens im Westen Chinas. Auch Erträge aufgrund außerordentlicher Geschäftsvorfälle, etwa hohe Veräußerungsgewinne, führen sehr wahrscheinlich dazu, dass die Schwelle von 70 Prozent unterschritten wird und dem Unternehmen im jeweiligen Wirtschaftsjahr die Steuervergünstigung verwehrt bleibt.

Ansässigkeit bei Konzernunternehmen: Berechnung der 70-Prozent-Schwelle

Der neue Erlass 12 präzisiert ferner: Im Falle eines Konzerns haben grundsätzlich nur jene Konzerneinheiten einen Anspruch auf Steuervergünstigung, die in den westlichen Regionen Chinas ansässig sind. Das heißt, Vergünstigungen sind auf die Westregionen Chinas begrenzt. Umgekehrt bedeutet dies auch: Die Art der Geschäftsaktivität von Konzerngesellschaften bleibt außerhalb der Westregionen bei der Beurteilung außer Acht. Dadurch eröffnet sich den ausländischen Investoren eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten, um etwa durch räumliche Verlagerung von regional geförderten Geschäftsaktivitäten gezielt Steuervorteile für sich zu nutzen. In der Praxis empfiehlt es sich, steuerlich geförderte Aktivitäten durch Neugründung im

Westen Chinas zu bündeln, um so die 70-Prozent-Grenze sicher zu erreichen. Aber auch ein Unternehmen aus dem Osten Chinas, das zum Beispiel eine Zweigniederlassung in Chongqing gründet beziehungsweise unterhält und dort in der westlichen Provinz Sichuan mehr als 70 Prozent des Gewinns aus geförderten Aktivitäten erzielt, kann die Steuervorteile für sich nutzen. Umgekehrt nutzt es nichts, ein Unternehmen in Chongqing zu gründen, aber mehr als 30 Prozent des Gewinns außerhalb der westlichen Landesteile zu erzielen. Daher kann es bei Neugründungen steuerlich sinnvoll sein, entsprechende standortbezogene Steuervorteile bei der Standortwahl einzubeziehen.

Kumulative Ermäßigung des Steuersatzes

Bislang konnten unterschiedliche Steuervergünstigungen nicht miteinander kombiniert werden. Erstmals seit der Einführung der chinesischen Unternehmensteuerreform aus dem Jahr 2008 erklärt die SAT demgegenüber im Erlass 12 explizit: Die Steuervorteile aus dem Erlass sind mit anderen Steuervergünstigungen des chinesischen Unternehmensteuergesetzes kombiniert nutzbar.

Dadurch könnte im Extremfall der (kumulativ) ermäßigte Steuersatz lediglich 7,5 Prozent betragen. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn ein Unternehmen

- in den Genuss des ermäßigten Steuersatzes von 15 Prozent kommt und
- zusätzlich sogenannte 2+3-Steuerferien (in den ersten beiden Gewinnjahren nicht besteuert, in den darauffolgenden drei Jahren nur zur Hälfte des Steuersatzes) aus dem allgemeinen Unternehmensteuergesetz genießt.

Die kumulierte Steuersatzreduktion auf 7,5 Prozent tritt beispielsweise auf, wenn ein qualifiziertes Unternehmen integrierte Schaltungen respektive Software herstellt und gemäß Guo Fa 2000 [18] 2+3-Steuerferien nutzen kann und gleichzeitig durch Aktivitäten im Westen Chinas die oben erläuterten Voraussetzungen für den ermäßigten Steuersatz von 15 Prozent erfüllt. Im zweiten Schritt wird also der bereits ermäßigte Steuersatz von 15 Prozent durch die Steuerferien nochmals halbiert auf 7,5 Prozent.

Tab. 1 Bisherige und aktuelle Regelung nach Erlass 58

Ausgewählte Kerninhalte	Rechtsstand ab 1. Januar 2011 (Erlass 58)	Rechtsstand bis 31. Dezember 2010
Definition „westliche Regionen“	<ul style="list-style-type: none"> • Sie umfassen sechs Provinzen, fünf autonome Regionen und die regierungsunmittelbare Stadt Chongqing. • Ferner können die folgenden drei ethnischen Selbstverwaltungsgebiete den Erlass analog anwenden: <ul style="list-style-type: none"> – autonome Selbstverwaltungsgebiete der ethnischen Minderheit Miao in Xiangxi, Provinz Hunan – autonome Selbstverwaltungsgebiete der ethnischen Minderheit Miao in Enshi, Provinz Hubei – autonome Selbstverwaltungsgebiete der koreanischen Minderheit in der Provinz Hunan 	Die alte Regelung ist identisch mit dem aktuellen Erlass.
Steuersatzermäßigung	<ul style="list-style-type: none"> • Der Steuersatz für die Unternehmensteuer wird auf 15 Prozent gesenkt. • Die geförderte Investition muss zu den geförderten Katalogbranchen gehören. 	Die alte Regelung ist identisch mit dem aktuellen Erlass.
Befreiung von Einfuhrzoll für Anlagenimport im Zuge der Investition	Eine solche Befreiung wird gewährt, sofern es sich um eine geförderte Investition handelt.	Die alte Regelung ist identisch mit dem aktuellen Erlass.
Befreiung von der Einfuhrumsatzsteuer beim Import selbst genutzter Anlagen	Eine Befreiung wird nicht mehr angewandt, da seit 2009 eine Anrechnung der geleisteten Vorsteuer auf Maschinen und Anlagen auf die Umsatzsteuerverbindlichkeiten aus Ausgangsumsätzen grundsätzlich möglich ist.	Eine Befreiung wird an förderwürdige Investitionen gewährt.
2+3-Steuerferien	Wird auf Investitionen ab 1. Januar 2011 nicht mehr angewandt. Qualifizierte Altfälle vor dem 1. Januar 2011 genießen jedoch die Steuerferien bis zu deren Auslaufen.	Bestimmte qualifizierte Betriebe erhalten die 2+3-Steuerferien. Demnach werden die Einkünfte in den ersten beiden Jahren mit positiven Einkünften nicht und in den Jahren drei bis fünf nur mit der Hälfte des Steuersatzes besteuert.
Weitere Steuervergünstigungen	Vergünstigungen werden nicht mehr angewandt.	Qualifizierte Betriebe in den ethnischen Selbstverwaltungsregionen erhalten Ermäßigung/Befreiung von der Unternehmensteuer.
Zeitliche Anwendung	Die Regelung gilt für zehn Jahre (1. Januar 2011 bis 31. Dezember 2020).	Die Regelung gilt für zehn Jahre (1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2010).

Antrags- und Genehmigungsverfahren

Nach Artikel 2 des Erlasses 12 müssen Steuerpflichtige bei der erstmaligen Inanspruchnahme der Steuervergünstigung einen schriftlichen Antrag bei der jeweils zuständigen lokalen Steuerbehörde stellen. Nach dem Wortlaut des Erlasses ist der Antrag mit entsprechenden Nachweisen (etwa das Verhältnis der geförderten Einkünfte zu den Gesamteinkünften) bis zur Abgabe der Jahressteuererklärung zu stellen. Da die Fortsetzung der Steuervergünstigungen für die Wirtschaftsjahre bei Vorliegen der Voraussetzungen rückwirkend ab dem 1. Januar 2011 gilt, konnte der Antrag für 2011 noch bis zur Abgabe der Jahressteuererklärung 2011 bis spätestens Ende Mai 2012 gestellt werden. Bei Erstantrag überprüft die lokale Steuerbehörde, ob die Voraussetzungen für eine Genehmigung vorliegen. Im Gegensatz zum bisherigen Genehmigungsverfahren auf Ebene der Provinzbehörden liegt also die Entscheidung primär bei den lokalen Steuerbehörden. Lediglich im Zweifelsfall kann die lokale Steuerverwaltung die Provinzsteuerverwaltung konsultieren. Der Erlass gewährt den Steuerbehörden der Provinzen oder autonomen Regionen ausdrücklich die Möglichkeit, eigene Überprüfungsverfahren und Dokumentationen der Genehmigungsvoraussetzungen anhand der lokalen Gegebenheiten festzulegen.

Übergangsregelung: Vergünstigung unter Vorbehalt des endgültigen Förderkatalogs

Um in den Genuss eines reduzierten Steuersatzes zu kommen, muss das Unternehmen eine Investition aus dem „Investitionskatalog über geförderte Branchen der Westregionen“ nachweisen. Dabei muss die Höhe der Einkünfte aus geförderten Investitionen mindestens 70 Prozent der Gesamteinkünfte betragen. Noch immer ist der entscheidende Förderkatalog für die Qualifikation nicht veröffentlicht. Damit den Unternehmen dennoch keine Nachteile entstehen, sieht der Erlass 12 eine Übergangsregelung für ausländisch investierte Unternehmen vor. Sofern die Geschäftsaktivität des ausländischen Unternehmens bislang nach einem der beiden unten aufgeführten Kataloge gefördert war, darf unter Vorbehalt einer späteren Revision der ermäßigte Steuersatz von 15 Prozent angewandt werden:

- „Investitionskatalog über geförderte Branchen der Westregionen“ aus dem Jahr 2008
- „Investitionslenkungkatalog für ausländisch investierte Unternehmen“ von 2007

Angesichts des im Januar 2012 in Kraft getretenen „Investitionslenkungkatalogs für ausländische Unternehmen 2011“ ist es zunächst verwunderlich, dass der Investitionslenkungkatalog aus dem Jahr 2007 für die Übergangsregelung verwendet wird. Das könnte sich aus der zeitlich überlappenden Veröffentlichung beider Förderkataloge ergeben haben.

Bitte beachten Sie: Die (Weiter-)Gewährung der Steuervergünstigung ist lediglich eine Übergangsregelung und steht unter Vorbehalt der Qualifikation anhand des künftigen „Investitionskatalogs über geförderte Branchen der Westregionen“. Wird eine Investition während der Übergangszeit gefördert, verliert jedoch den Förderstatus nach der Veröffentlichung und Anwendung des „Investitionskatalogs über geförderte Branchen der Westregionen“, so wird gemäß Abschnitt drei des Erlasses 2011 [58] der ermäßigte Steuersatz der Übergangszeit rückwirkend (ab dem 1. Januar 2011) durch den regulären Unternehmenssteuersatz von 25 Prozent ersetzt. Unter diesen Umständen können also beträchtliche Steuernachforderungen entstehen. Dennoch war es unter Liquiditätsgesichtspunkten vorteilhaft, bereits ab dem Wirtschaftsjahr 2011 den erläuterten Antrag auf Steuervergünstigung zu stellen.

Fazit und Handlungsempfehlungen

Der aktuelle Erlass 12 von 2012 hat viele Fragen, die der Erlass 58 aus dem vergangenen Jahr offenließ, beantwortet und damit präzisiert, wer welche Steuervergünstigungen in den westlichen Regionen Chinas konkret beanspruchen kann.

Die Analyse verdeutlicht: Die lokalen Steuerbehörden vor Ort spielen beim Antrags- und Genehmigungsverfahren eine wichtigere Rolle als bisher, da sie nach dem neuen Erlass 12 die vorrangige Entscheidungsgewalt über die Steuervergünstigung innehaben. Daher ist es besonders wichtig, sich frühzeitig mit den lokalen Steuerbehörden in Verbindung zu setzen, um lokale Genehmigungspraktiken rechtzeitig zu erfahren und sich darauf einzustellen.

Völlig unabhängig von der Ausgestaltung des künftigen „Investitionskatalogs über geförderte Branchen der Westregionen“ sollten ausländische Unternehmen in den Westregionen Chinas unter Liquiditätsgesichtspunkten den Antrag auf Steuervergünstigung stellen, sofern sie laut dem Erlass in der Übergangszeit dazu berechtigt sind. Allerdings sollten alle Antragsteller entsprechende Rücklagen bilden für den Fall, dass die Vergünstigungsvoraussetzungen unter dem neuen Investitionskatalog nicht mehr erfüllt sind und somit Steuerforderungen aus der rückwirkenden Anwendung des regulären Steuersatzes fällig werden.

Eine abschließende Beurteilung ist erst mit der Veröffentlichung des neuen „Investitionskatalogs über geförderte Branchen der Westregionen“ möglich. – Ihr *China Compass* wird Sie wie gewohnt zeitnah auf dem Laufenden halten.

Ungeachtet der Steuervergünstigungen für viele Regionen Chinas sollten Steuerpflichtige bei der Standortentscheidung

hinsichtlich einer Investition in China nicht allein und isoliert auf die Verfügbarkeit von steuerlichen Vorteilen achten. In die Vorbereitung der Standortentscheidung einbezogen und gewichtet werden sollten ebenso andere Aspekte wie etwa der Zugang zum Absatz- und Beschaffungsmarkt, die Verfügbarkeit von ausgebildeten Fachkräften oder die infrastrukturellen Einrichtungen insgesamt (Flughäfen, internationale Schulen).

Ihre Ansprechpartner

Dirk Bongers

Tel.: +49 211 981-7888

dirk.bongers@de.pwc.com

Chao Han

Tel.: +49 211 981-1442

chao.han@de.pwc.com

Körperschaftsteuer: tolerantere Behandlung gewisser Abzüge

Seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Körperschaftsteuer („Corporate Income Tax Law“) am 1. Januar 2008 gab es auf Ebene der lokalen Steuerbehörden inkonsistente Interpretationen und Praktiken für gewisse Abzüge bei der Körperschaftsteuer. Diese Widersprüche haben zu Unsicherheiten geführt, sowohl bei den deutschen Steuerzahlern in China als auch bei den zuständigen Steuerbehörden. – Nun hat das zuständige Ministerium mit einer Bekanntmachung darauf reagiert. Ihren Inhalt und ihre Konsequenzen fassen die Steuerexperten Lea Gebhardt und Alexander Prautzsch für Sie zusammen. Ergänzt wird ihr Beitrag durch Beobachtungen, die Ihnen veranschaulichen sollen, wie die Verwaltung mit den geänderten Vorgaben umgeht.

Die chinesische Steuerverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) hat im April 2012 die Bekanntmachung [2012] 15 (Public Notice [2012] 15, im Folgenden „Notice 15“ genannt) veröffentlicht. Sie zielt darauf ab, die Behandlung von Körperschaftsteuerabzügen klarzustellen sowie die lokale Umsetzung zu standardisieren. Die SAT hat in diesem Zusammenhang ferner einen Artikel auf ihrer Website veröffentlicht, der den Hintergrund und die Begründung zu Notice 15 liefert.

Betriebsausgaben von Unternehmen, die Dienstleistungen für Agenturen erbringen

Laut Notice 15 ist es Unternehmen, die Agenturdienstleistungen erbringen und deren Betriebseinkommen hauptsächlich Kommissionen und Bearbeitungsgebühren (beispielsweise Vermittler von Wertpapieren und Termingeschäften oder Versicherungsvertreter) sind, erlaubt, Betriebsausgaben in voller tatsächlicher Höhe (ohne Abzugsobergrenze) für Körperschaftsteuerzwecke abzuziehen.

Beobachtungen der Autoren

Vor der Veröffentlichung von Notice 15 erfolgte der Abzug von Kommissionen und Bearbeitungsgebühren für Körperschaftsteuerzwecke nach dem vom Finanzministerium (Ministry of Finance, MOF) und der SAT veröffentlichten Erlass Caishui [2009] 29 (Erlass 29). Er behandelte solche Gebühren als wiederkehrende Aufwendungen und bürdete Agenturdienstleistern eine restriktive Abzugsobergrenze auf (bitte beachten Sie die Infobox).

Die Themen dieses Beitrags

- die Ursache für die aktuellen Probleme in der Auslegung der Vorgaben
- die Inhalte der Bekanntmachung 15
- geklärte und weiterhin offene Fragen

Notice 15 sieht nun eine mildere Behandlung von Kommissionen und Bearbeitungsgebühren vor, die bei Agenturdienstleistern anfallen, und erlaubt einen vollständigen Abzug der tatsächlich angefallenen Kosten. Auch die deutschen Agenturdienstleister in China haben diese Klarstellung begrüßt.

Nach den Erläuterungen der SAT zu Notice 15 liegt die Begründung für die Einführung dieser neuen Interpretation in den Auseinandersetzungen zwischen Steuerzahlern und einigen Steuerbehörden, ob Kommissionen und Bearbeitungsgebühren als Kosten der umgesetzten Leistungen oder als wiederkehrende Aufwendungen zu behandeln sind. Nach Notice 15 sind diese Aufwendungen von Agenturdienstleistern für Körperschaftsteuerzwecke als Kosten der umgesetzten Leistung zu behandeln und unterliegen daher nicht der Abzugsobergrenze.

Notice 15 findet nur auf wenige Agenturbranchen Anwendung. Dazu gehören Vermittler von Wertpapieren sowie Termingeschäften oder Versicherungsvertreter, welche die mildere Behandlung in Anspruch nehmen können. Abzuwarten bleibt, ob auch Unternehmen in anderen Branchen in Zukunft von dieser bevorzugten Behandlung unter Notice 15 profitieren können.

Erlass 29

Erlass 29 legt fest: Kommissionen und Bearbeitungsgebühren, die bei Versicherungsunternehmen anfallen, sind bis zu einer Grenze von 15 Prozent (für Sachversicherungen) oder zehn Prozent (für Lebensversicherungen) der Nettoversicherungsprämie abzugsfähig. Bei anderen Agenturdienstleistern wird eine Obergrenze von fünf Prozent des in den entsprechenden Verträgen festgeschriebenen Einkommens angewandt.

Kommissionen und Bearbeitungsgebühren, die von Unternehmen der Telekommunikation gezahlt werden

Nach Notice 15 sind tatsächlich angefallene Kommissionen und Bearbeitungsgebühren, die von Telekommunikationsunternehmen an ihre Agenten gezahlt werden, nun bis zu einer Grenze von fünf Prozent der Gesamtbruttoeinnahmen für das laufende Geschäftsjahr körperschaftsteuerlich abzugsfähig.

Beobachtungen der Autoren

Nach Erlass 29 war es Telekommunikationsunternehmen bisher nur erlaubt, Kommissionen und Bearbeitungsgebühren bis zu einer Grenze von fünf Prozent der Vertragssumme abzuziehen. Notice 15 sieht nun eine mildere Behandlung vor, da die Abzugsobergrenze auf den Gesamtbruttoeinnahmen für das laufende Geschäftsjahr basiert und nicht mehr auf der Vertragssumme.

Vorbetriebsaufwendungen

Notice 15 stellt klar: Die folgenden Aufwendungen, die während der Vorbetriebsperiode eines Unternehmens anfallen, werden als Vorbetriebsaufwendungen angesehen und können für Körperschaftsteuerzwecke im Rahmen der bestehenden Regelungen für Körperschaftsteuern abgeschrieben oder abgezogen werden:

- 60 Prozent der Bewirtungsaufwendungen und
- alle Werbungs- und Marketingaufwendungen

Beobachtungen der Autoren

Die detaillierten Einführungsvorschriften (*Detailed Implementation Rules*, DIR) zum Körperschaftsteuergesetz legen die Abzugsobergrenzen für Bewirtungsaufwendungen sowie Werbungs- und Marketingaufwendungen dar (bitte beachten Sie die Infobox). Notice 15 klärt nun gegebenenfalls eine Abzugsobergrenze für Bewirtungs-, Werbungs- und Marketingaufwendungen, die während der Vorbetriebsperiode eines Unternehmens angefallen sind. Offenbar werden außer der 60-Prozent-Abzugsbeschränkung für Bewirtungsaufwendungen die anderen, in den DIR aufgeführten Obergrenzen auf Bewirtungs-, Werbungs- und Marketingaufwendungen auf Vorbetriebsaufwendungen nicht angewandt. Dieses Verständnis wurde von der SAT ebenfalls bestätigt.

Nach zwei älteren Erlassen der SAT (Guoshuihan [2009] 98 [Erlass 98] und Guoshuihan [2010] 79 [Erlass 79]) sind Vorbetriebsaufwendungen abzugsfähig: entweder als Einmalabzug im ersten Jahr der Betriebsaufnahme des Unternehmens oder als langfristige Rechnungsabgrenzungsposten, nachdem das Unternehmen seinen Betrieb aufgenommen

hat. Auch Bewirtungs-, Werbungs- und Marketingaufwendungen, die im Zeitraum der Betriebsaufnahme des Unternehmens angefallen sind, müssen den oben genannten Erlassen bezüglich des Zeitpunkts des Abzugs folgen.

Artikel 43

Nach Artikel 43 der DIR sind Bewirtungsaufwendungen, die ein Unternehmen im Rahmen seiner Produktion und seiner Geschäftstätigkeit erbringt, zu 60 Prozent des tatsächlich angefallenen Betrags abzugsfähig. Der Abzugsbetrag darf jedoch 0,5 Prozent der Einkünfte aus Gewerbebetrieb nicht übersteigen.

Artikel 44

Nach Artikel 44 der DIR sind qualifizierte Werbungs- und Marketingaufwendungen, die bei einem Unternehmen anfallen, bis zu 15 Prozent der Einkünfte aus Gewerbebetrieb des laufenden Geschäftsjahrs abzugsfähig, sofern die zuständigen Finanz- und Steuerabteilungen des Staatsrats (State Council) nichts anderes vorschreiben. Der Überschussbetrag kann vorgetragen und in den folgenden Steuerjahren abgezogen werden.

Weitere Klarstellungen

Zusätzlich zu den oben genannten klärt oder wiederholt Notice 15 die folgenden körperschaftsteuerlichen Abzüge:

- Tatsächliche Aufwendungen, die für die Anstellung von Saison- oder Zeitarbeitern, Praktikanten, Rentnern oder die Verteilung der Arbeiter anfallen, müssen für Körperschaftsteuerzwecke separat unter Personal- und Sozialaufwendungen gebucht werden. Solche Personalaufwendungen können in die Lohnsumme mit eingerechnet werden als Basis für die Berechnung der entsprechenden Abzugsobergrenzen für mit der Beschäftigung zusammenhängende Aufwendungen für Körperschaftsteuerzwecke.
- Angemessene Aufwendungen, die im Rahmen von Finanzierungstätigkeiten anfallen, wie Begebung von Schulden, Darlehen und Versicherungskautions, sollen für Körperschaftsteuerzwecke wie folgt behandelt werden:
 - Werden die Aktivierungskonditionen erfüllt, sollen die Kosten im Anlagevermögen aktiviert werden.
 - Die restlichen Kosten sollen als Finanzaufwendungen anerkannt und auf tatsächlicher Basis abzugsfähig sein.
- Abzugsfähige Aufwendungen, die in der Vergangenheit hätten geltend gemacht werden sollen, die jedoch in Vorjahren nicht geltend gemacht wurden, können auf speziellen Antrag bei den zuständigen Steuerbehörden in dem Jahr in Abzug gebracht werden, in dem sie angefallen sind. Anspruch besteht jedoch nur für die letzten fünf Jahre.

- Aufwendungen, die nach den China Accounting Standards anerkannt sind, sind für Körperschaftsteuerzwecke abzugsfähig, sofern keine Steuerabzugsrestriktionen wie Anwendungsbereiche oder Abzugsobergrenzen in den Körperschaftsteuerregelungen diesen entgegenstehen. (Artikel 21 des CIT Law sieht dabei Folgendes vor: Wo die wirtschaftlich-finanzielle und die bilanzielle Behandlung vom CIT Law und den administrativen Regeln abweicht, hat die Berechnung des zu versteuernden Einkommens nach dem CIT Law sowie den administrativen Regeln zu erfolgen.) Dies kann so interpretiert werden, dass in den Fällen, bei denen das CIT Law keine explizite steuerliche Behandlung für gewisse Aufwendungen vorsieht, die bilanzielle Behandlung für den Abzug dieser Aufwendungen Anwendung findet. Damit schließt sich die Lücke zwischen bilanziellen und steuerlichen Differenzen weiter, was auch eine Zielsetzung der Körperschaftsteuerreform war.

Fazit

Notice 15 wurde bereits grundsätzlich auf die Abgabe der jährlichen Körperschaftsteuererklärung 2011 angewandt. Aufgrund der späten Bekanntmachung Anfang Mai 2012 blieb den Steuerzahlern jedoch wenig Zeit, bereits eingereichte Steuererklärungen zu ändern beziehungsweise die oben aufgeführten Änderungen bis zur Abgabe der jährlichen Steuererklärungen am 31. Mai 2012 einzuarbeiten.

Es ist jedoch erfreulich zu sehen, dass sich die SAT seit dem Inkrafttreten des Körperschaftsteuergesetzes stetig bemüht, zahlreiche körperschaftsteuerliche Belange zu klären. Gerade bei der Umsetzung von Bekanntmachungen und Erlassen zeigen sich auch weiterhin inkonsistente Interpretationen und Praktiken besonders auf der Ebene der lokalen Steuerbehörden. Die Autoren hoffen, dass die SAT auch in Zukunft die Belange der ausländischen Steuerzahler berücksichtigt und Inkonsistenzen fortwährend eliminiert, sodass auch deutsche Steuerzahler in China die Körperschaftsteuerregelungen in vollem Umfang einhalten sowie die tolerante Behandlung gewisser Abzüge nutzen können.

Ihr *China Compass* wird Sie auf jeden Fall laufend über weitere Änderungen informieren.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihr Ansprechpartner

Lea Gebhardt

Tel.: +86 10 6533-3203
lea.gebhardt@cn.pwc.com

Alexander Prautzsch

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

Advanced Pricing Arrangements: zweiter Jahresbericht der chinesischen Finanzverwaltung

Als die chinesische Finanzverwaltung Ende 2010 ihren ersten „China Advanced Pricing Arrangement Annual Report“ („APA-Jahresbericht“) präsentierte (Ihr „China Compass“ informierte Sie darüber in der Ausgabe Frühjahr 2011 ab Seite 40), sorgte das wegen der ungewohnten Offenheit und Transparenz für Erstaunen und Anerkennung. Der Report enthielt, neben Ausführungen zum Verfahren bei Advanced Pricing Arrangements sowie Statistiken und Auswertungen für das Jahr 2009, auch das Versprechen, in Zukunft regelmäßig über APA-Regularien und -Statistiken zu informieren. Mit der Veröffentlichung einer neuen Ausgabe des APA-Jahresberichts durch die State Administration of Taxation für das Jahr 2010 am 12. April 2012 wird dieses Versprechen nun – mit leichter Verspätung – erfüllt. Der folgende Artikel stellt Ihnen den neuen Bericht vor und weist auf aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen bei den APAs hin.

Auf den ersten Blick haben die APA-Jahresberichte 2009 und 2010 viel mehr gemein, als dass sie sich unterscheiden würden. Sowohl die Struktur als auch die Inhalte sind in weiten Teilen deckungsgleich. Neu im Jahresbericht 2010 ist ein Kapitel über den „Schutz der Rechte der Steuerzahler“, überarbeitet wurde besonders das Kapitel zu „Kündigung und Beendigung“ von APAs. Selbstverständlich wurden auch die Statistiken und Zahlen aktualisiert. Am interessantesten aus praktischer Sicht ist aber, was sich nicht geändert hat.

Die neuen Zahlen und Fakten

Auch im Jahr 2010 sorgten Prüfungen der Verrechnungspreise für steigende Einnahmen bei den chinesischen Steuerbehörden (bitte vergleichen Sie Abbildung 1). Daher ist es nicht verwunderlich, dass die Überprüfung der Gestaltungen von Verrechnungspreisen sich weiterhin großer Beliebtheit bei der Finanzverwaltung erfreut und hohe Aufmerksamkeit aufseiten der Steuerpflichtigen erfordert.

Der aktuelle Ansatz der chinesischen Finanzbehörden besteht dabei offiziell aus drei Säulen:

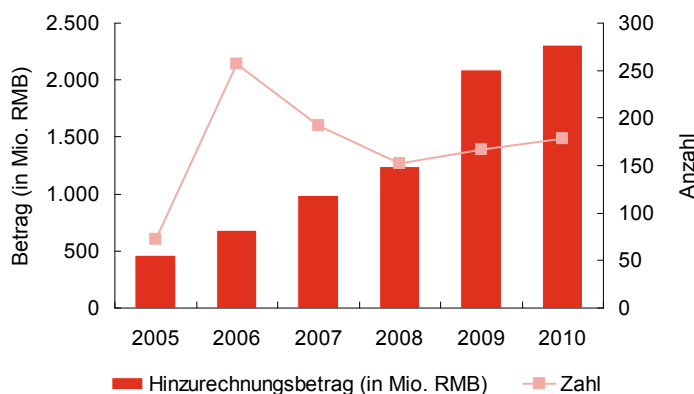
- **Verwaltung:** Hierbei setzt man auf selbstständige Anmeldung steuerrelevanter Sachverhalte im Rahmen der regelmäßigen Steuererklärungspflichten und der zeitnahen Dokumentation der Verrechnungspreise. Im Jahr 2011 führte das insgesamt zu steuerlichen Mehreinnahmen in Höhe von 20,8 Milliarden Renminbi (RMB, rund 2,7 Milliarden Euro).

Die Themen dieses Beitrags

- die Stellung von APAs in der Strategie der chinesischen Finanzbehörden
- neue Zahlen und Statistiken
- „Rechte des Steuerzahlers“ und andere inhaltliche Neuerungen

- **Überprüfung:** Kontrollen der Steuern auf Verrechnungspreise führten im Jahr 2011 zu zusätzlichen Steuereinnahmen von etwa 2,4 Milliarden RMB (etwa 310 Millionen Euro).
- **Service:** Unter dieser – für eine Steuerverwaltung eher überraschenden – Überschrift stehen nach Ansicht der chinesischen Finanzverwaltung sowohl die Verhandlung als auch der Abschluss eines APA. Dass die Finanzverwaltung diese Dienstleistungen als zusätzliche Einnahmequelle und nicht als unentgeltlichen Service betrachtet, zeigt der Umstand, dass im Jahre 2011 etwa 700 Millionen RMB (circa 90 Millionen Euro) steuerliche Mehreinnahmen hieraus erlöst worden sein sollen.

Abb. 1 Verrechnungspreisprüfungen durch Finanzbehörden

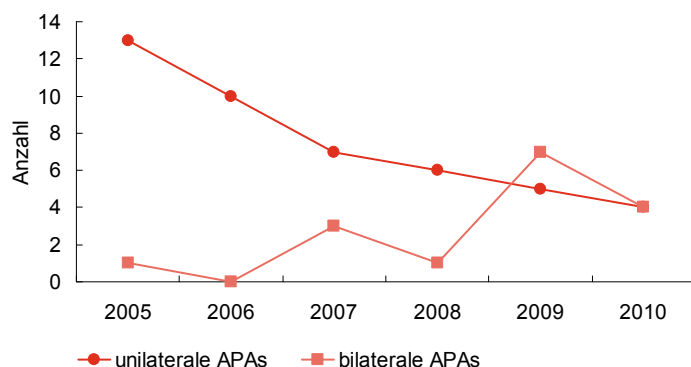


Im Jahr 2010 wurden insgesamt acht neue APAs unterzeichnet. Darunter befanden sich vier bilaterale (zwischenstaatliche) APAs, während die verbleibenden unilateralen Vereinbarungen zwischen Steuerpflichtigen und der chinesischen Finanzverwaltung waren. Damit setzt sich ein Trend zu einer insgesamt abnehmenden Zahl von neu abgeschlossenen APAs fort (bitte beachten Sie Abbildung 2).

Betrachtet man die Zahl der abgeschlossenen und noch nicht ausgelaufenen APAs, ergibt sich sogar ein Rückgang der Gesamtzahl von 30 (2009) auf 29 (2010). Darin zeigt sich die Ressourcenknappheit auf Ebene der Finanzverwaltung, aber auch eine zunehmende Zurückhaltung bei der Akzeptanz neuer Anträge: Man ist wählerischer geworden, insbesondere

was geografische und inhaltliche Fallgestaltungen der bilateralen APA-Anträge betrifft.

Abb. 2 Anzahl der chinesischen APAs (2005–2010)



Dem steht eine steigende Nachfrage der Steuerpflichtigen nach APAs gegenüber. Die Zahl der Anträge stieg von 66 im Jahr 2009 auf 90 im Jahr 2010. Ein wichtiger Grund für die Beliebtheit der APAs ist: Sie bieten derzeit für die Steuerpflichtigen faktisch noch die einzige Möglichkeit für eine – im Rahmen der rechtlichen Beschränkungen – verbindliche Auskunft der Steuerbehörden, auch wenn es hier inzwischen in der Steuerverwaltung Bestrebungen gibt, weitere Instrumente und Verfahren zu entwickeln und einzuführen, beispielsweise die „Antworten der Regierung auf spezielle Steuersachen“ (*Replies to Specific Tax Matters*, vergleichen Sie dazu auch den Beitrag „Der neue Kundenservice Ihres chinesischen Finanzamts“ ab Seite 32 in dieser Ausgabe).

Entgegen den wiederholten Beteuerungen der chinesischen Finanzverwaltung, Steuerzahlern im Rahmen der APA-Administration einen effektiven und praktischen Mechanismus zur Klärung von Unsicherheiten bei Verrechnungspreisen zu bieten, droht das Instrument des APA damit zu einer exotischen Ausnahme für besonders schwerwiegende Fälle zu werden. Mit Ausnahme des Jahres 2009 wurden jährlich nie mehr als vier bilaterale APAs abgeschlossen. Ohne eine signifikante Aufstockung der derzeitigen Ressourcen in der Finanzverwaltung ist hier auch keine kurzfristige Besserung in Sicht.

Eine ähnliche Diskrepanz zwischen öffentlicher Darstellung und Wirklichkeit bietet sich auch bei der Dauer von APA-Verhandlungen (vergleichen Sie bitte Tabelle 1).

Tab. 1 Dauer der Bearbeitung eines APA

APA	< 1 Jahr	1–2 Jahre	2–3 Jahre	> 3 Jahre
unilateral	24 (23)	21 (18)	0 (0)	0 (0)
bilateral	9 (7)	3 (3)	3 (1)	1 (1)

Vorjahresstand in Klammern

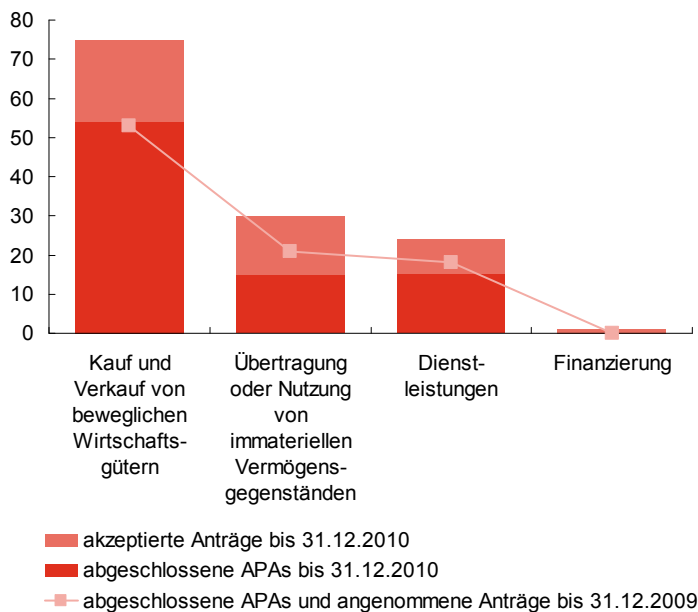
Nach dem APA-Jahresbericht wurde über die Hälfte der APAs innerhalb von weniger als einem Jahr abgeschlossen und spätestens nach zwei Jahren waren angeblich mehr als 90 Prozent der Verfahren erfolgreich unterzeichnet, mit etwas längeren Bearbeitungszeiten für bilaterale APAs.

In der Praxis ist jedoch mit weitaus längeren Verhandlungsdauern zu rechnen. Der Trick der Statistiker in der Finanzverwaltung: Die Erfassung der Bearbeitungsdauer beginnt erst mit der Einreichung des offiziellen Antrags. Es ist jedoch allgemein üblich, vor Einreichen eines APA-Antrags in informellen Verhandlungen einen vorläufigen Konsens zwischen potenziellen Antragstellern und der Steuerbehörde zu schaffen, dabei die Erfolgsaussichten eines Antrags auszuloten und die Behörde nach Möglichkeit von der eigenen Sichtweise zu überzeugen. Dazu kommen noch die Erstellung der Antragsdokumente und der erforderlichen Dokumentationen. Diese Vorbereitungsschritte können im Einzelfall länger dauern als der gesamte offizielle Bearbeitungsprozess.

Um den Gesamtprozess so effizient und reibungslos wie möglich zu gestalten, sind enge Beziehungen mit den involvierten Finanzbehörden sowie umfangreiche Erfahrungen mit APA-Verhandlungen von großem Vorteil.

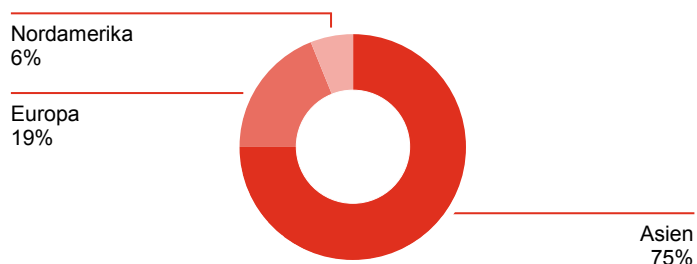
Auch bei den betroffenen Transaktionen im Rahmen von APAs und der regionalen Verteilung bilateraler APAs haben sich keine großen Verschiebungen ergeben: Während im Jahr 2010 erstmals auch ein Antrag bezüglich einer Finanzierungsgestaltung zur Bearbeitung akzeptiert wurde, dominieren weiterhin APA-Anträge zu traditionellen Transaktionen wie der Lieferung von beweglichen Wirtschaftsgütern. Verhandlungen über immaterielle Vermögensgegenstände und Dienstleistungen hingegen beinhalten oft kompliziertere Fragestellungen, sodass die Finanzverwaltung hier vorsichtiger agiert (vergleichen Sie dazu Abbildung 3).

Abb. 3 APAs nach Transaktionstyp



Von den im Jahr 2010 geschlossenen bilateralen APAs betrafen drei Vereinbarungen mit anderen asiatischen Ländern, während das einzige nicht innerasiatische APA eine chinesisch-europäische Vereinbarung war. Damit hält Asien seinen 75-prozentigen Anteil bei der geografischen Verteilung der bilateralen APAs aus dem Vorjahr, während sich Europa von 17 Prozent im Jahr 2009 auf 19 Prozent 2010 verbessern konnte (vergleichen Sie bitte Abbildung 4).

Abb. 4 Geografische Verteilung der bilateralen APAs



Insgesamt legen die neuen Statistiken zu den chinesischen APAs bis zum Jahr 2010 nahe, dass es im betrachteten Zeitraum keine grundlegenden Änderungen in der chinesischen APA-Politik gegeben hat. Zwischen den Zeilen offenbart sich jedoch auch ein in der Praxis zu beobachtender Trend: eine zunehmende Zurückhaltung gegenüber neuen APA-Anträgen.

Weitere Änderungen im Jahresbericht

Wie schon erwähnt, enthält der neue APA-Jahresbericht einige inhaltliche Änderungen, die aufgrund des ansonsten meist wortgleichen Textes hervorstechen.

Wichtige Änderungen beziehungsweise Klarstellungen befinden sich etwa im Abschnitt „Kündigung und Beendigung“ von APAs. Er stellt zum einen klar: Substanzielle Änderungen der einem APA zugrunde liegenden Annahmen und des Kerngeschäfts des Unternehmens führen nicht automatisch zu einer Beendigung des APA, sondern sind von den Behörden im Einzelfall zu würdigen und zu entscheiden. Zum anderen führt er aus: Ein APA ist von Beginn an ungültig, sollten die Finanzbehörden während der Laufzeit des APA entdecken, dass der Steuerpflichtige die Tatsachen des APA verschweigt oder nicht implementiert.

Der neue Jahresbericht enthält erstmals aber auch ein Kapitel zum Thema „Schutz der Rechte der Steuerzahler“. Während dieses Thema in Deutschland seit jeher Kernthema der Steuergesetzgebung ist, ist es im chinesischen Steuerrecht bisher eher neu, wird in den jüngsten Veröffentlichungen der Finanzverwaltung aber stets betont. Ob sich dahinter tatsächlich ein Paradigmenwechsel der öffentlichen Verwaltung oder nur einer der allgegenwärtigen öffentlichen Slogans verbirgt, bleibt abzuwarten.

Im Zusammenhang mit dem APA-Jahresbericht 2010 umfassen die Rechte des Steuerzahlers vor allem sein Recht auf Vertragsfreiheit. Gemeint sind damit allerdings nicht die für die Verrechnungspreise relevanten Verträge mit verbundenen Unternehmen, sondern Verträge mit der Finanzverwaltung in Form eines APA. Ein Steuerpflichtiger darf somit nicht zur Unterzeichnung eines APA gezwungen werden, auch nicht nach abgeschlossenen Verhandlungen und bei Vorliegen des zur Unterzeichnung vorbereiteten APA. Ob das die tatsächliche Rechtsposition des Steuerzahlers gegenüber der Finanzverwaltung stärkt, ist allerdings zweifelhaft.

Außerdem wird dem Steuerpflichtigen das Recht eines – auf Wunsch anonymen – Vorgesprächs (*pre-filing meeting*) zwecks Diskussion relevanter Aspekte und der Erfolgsaussichten eines APA-Antrags zugestanden. Dieses Vorgehen entspricht, wie schon ausgeführt, durchaus der derzeitigen Praxis. Jegliche Informationen, die Steuerbehörden oder Steuerpflichtige im Prozess der APA-Verhandlungen (inklusive Pre-Filing-Verhandlung) erhalten, sollen vertraulich behandelt werden. Nicht faktische Informationen des Steuerpflichtigen (etwa während der Verhandlungen geäußerte Vorschläge, Ideen und Einschätzungen) sollen bei Scheitern der APA-Verhandlungen nicht in zukünftigen

Steuerprüfungen bezüglich der verhandelten Transaktionen genutzt werden.

Beobachtungen und Ausblick

Gestaltungen von Verrechnungspreisen sind – wie schon erwähnt – ein Schwerpunkt der Arbeit der chinesischen Finanzbehörden geworden. In der Praxis lassen sich vermehrt Fälle von Verrechnungspreisprüfungen auf nationaler Ebene oder mit industriespezifischem Hintergrund feststellen. Das zeugt von einer zunehmenden Spezialisierung der Experten in den Finanzbehörden, die zunehmend auch komplexe Themen wie Umstrukturierungen und Geschäftsübertragungen aus verrechnungspreislicher Sicht kritisch hinterfragen.

Darüber hinaus spielen Überlegungen zum Thema Verrechnungspreise auch für Chinas derzeitige wirtschaftspolitische Ausrichtung eine Rolle. – Eines der Ziele der gegenwärtigen Wirtschaftspolitik (vergleichen Sie hierzu auch den Beitrag „Investitionslenkungkatalog 2011: Prinzipien, Zielausrichtung und Handlungsoptionen“ in der Ausgabe Frühjahr 2012 ab Seite 29 Ihres *China Compass*) besteht in einer Ausweitung des in China realisierten Anteils der internationalen Wertschöpfung durch globale Produktionsprozesse. Das Land möchte weg von einer arbeits- und rohstoffintensiven Produktion mit geringer Wertschöpfung und hin zu einer hochwertigen und margenstarken Industriestruktur mit hohem Dienstleistungsanteil.

Das spiegelt sich auch wider in den Erwartungen der chinesischen Finanzverwaltung gegenüber chinesischen Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen. Oftmals erwirtschaften diese ausländischen Unternehmen einen beträchtlichen Teil ihres Umsatzes und Gewinns mit dem chinesischen Markt. Statt einer geringen Entlohnung einfacher Routinefunktionen (etwa als Auftragsfertiger oder Vertriebsunternehmen mit geringen Funktionen und Risiken) – zum Beispiel im Rahmen der transaktionsbezogenen Nettomargenmethode – erwarten die chinesischen Finanzbehörden immer häufiger eine internationale Aufteilung des Residualgewinns (*profit split*) zwischen dem chinesischen Tochterunternehmen und seinen internationalen Geschäftspartnern. Auch diese Tendenz lässt sich an den jüngsten APA-Verhandlungen ablesen.

Die bereits erwähnten Trends erhöhen den Druck auf die Finanzverwaltung und ihre knappen Ressourcen. Sie bedeuten aber auch, dass den Steuerpflichtigen selbst eine wichtige Rolle zukommt bei der – verwaltungsfreundlichen – Vorbereitung von APA-Anträgen und damit der Erhöhung der eigenen Chancen für einen positiven Entscheid.

Auch wenn der APA-Jahresbericht 2010 ein insgesamt vorsichtig optimistisches Bild der chinesischen APA-Landschaft zeichnet und neuere Zahlen wieder einen leichten Anstieg der Summe neuer bilateraler APAs nahelegen, so bleiben bilaterale APA-Verhandlungen unter Beteiligung Chinas weiterhin ein kompliziertes Terrain, das intensiver Vorbereitung und erfahrener professioneller Begleitung bedarf. Mit einem Marktanteil von über 75 Prozent der abgeschlossenen bilateralen chinesischen APAs stehen Ihnen dabei die erprobten und bestens vernetzten Verrechnungspreisexperten von PwC China gern zur Seite.

Ihre Ansprechpartnerinnen und Ihr Ansprechpartner

Yu Tao

Tel.: +49 69 9585-6408
yu.tao@de.pwc.com

Eva Ouyang

Tel.: +49 89 5790-6488
mingzhe.ouyang@de.pwc.com

Ulrich Reuter

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

Der neue Kundenservice Ihres chinesischen Finanzamts

Als regelmäßige Leser des „China Compass“ werden Sie die chinesische Finanzverwaltung bisher sicher eher als offensiven Steuereintreiber erlebt haben, der die Daumenschrauben für ausländische Investoren stetig anzieht, die letzten noch verbliebenen „Schlupflöcher“ stopft und darüber hinaus Steuerzahler im täglichen Geschäft durch nicht immer konsistente und gelegentlich gar willkürlich anmutende Auslegung der Regeln bis hin zur Nichtbeachtung vor große Herausforderungen stellt und verunsichert. Der folgende Artikel beleuchtet für Sie anhand neuerer Entwicklungen die „andere“, kundenfreundliche Seite der chinesischen Finanzverwaltung.

Die „andere Seite“ der Finanzverwaltung

Auch wenn es hin und wieder Anekdoten über freundliche und hilfsbereite chinesische Finanzämter gibt, die eine nette und kooperative Zusammenarbeit mit „ihren“ Steuerpflichtigen pflegen, ihnen Auszeichnungen zum „vorbildlichen Steuerzahler“ verleihen und Fragen und Probleme stets aufmerksam und einvernehmlich lösen: Sie vermögen das insgesamt kritische Bild kaum aufzuhellen.

Dabei gehört laut der zentralen Steuerbehörde (State Administration of Taxation, SAT) zu den „drei Säulen der Missbrauchsverhütung“ der chinesischen Finanzverwaltung neben Verwaltung und Überprüfung schließlich auch die Unterstützung des Steuerpflichtigen und alle damit verbundenen Dienstleistungen. Denn auch zwischen Finanzverwaltung und Steuerpflichtigen soll eine „harmonische Beziehung“ bestehen.

Sicherlich wäre es leicht, diese schönen Worte in den offiziellen Verlautbarungen als Sonntagsreden oder Propaganda abzutun. Allerdings gibt es in letzter Zeit Anzeichen dafür, dass es zumindest in Teilbereichen tatsächlich Verbesserungen beim Umgang der Finanzämter mit ihren „Kunden“ geben könnte. Das betrifft speziell den Wunsch nach konkreten und verlässlichen Aussagen zur steuerlichen Behandlung zukünftiger Transaktionen und Sachverhalte.

Hintergrund

Einer der großen Kritikpunkte am chinesischen Steuersystem und seiner Verwaltung ist die mangelnde Planbarkeit und Verlässlichkeit. Wichtige Ursachen sind die unklaren rechtlichen Regelungen und der weite Entscheidungs- und

Die Themen dieses Beitrags

- Probleme von Unternehmen in China mit der chinesischen Steuerverwaltung
- Inhalt neuer Verwaltungsvorschriften zur Verbesserung öffentlicher Dienstleistungen
- Hintergründe und Trends aus der öffentlichen Verwaltung

Interpretationsspielraum der Finanzbehörden. Das betrifft nicht nur zukünftige Transaktionen. Selbst bei bereits realisierten Sachverhalten müssen Steuerpflichtige häufig in Ermangelung verbindlicher steuerlicher Festsetzungen (etwa in Form von schriftlichen Steuerbescheiden) und aufgrund zumindest theoretisch weitgehend unbegrenzter Festsetzungsverjährung grundsätzlich mit steuerlichen Unsicherheiten leben.

Gänzlich undenkbar schien es bis vor Kurzem, eine Art verlässliche Vorabauskunft bezüglich der steuerlichen Behandlung spezifischer Transaktionen oder Sachverhalte durch die chinesischen Steuerbehörden zu erhalten. Hier standen dem Steuerpflichtigen bei bestimmten Fallkonstellationen lediglich Advanced Pricing Arrangements (APA) zur Verfügung (vergleichen Sie auch den Artikel zum Thema ab Seite 28 in dieser Ausgabe). Ein Instrument, das der deutschen verbindlichen Auskunft oder der verbindlichen Zusage vergleichbar wäre, sieht das chinesische Steuerrecht bis heute faktisch nicht vor.

Insofern ist der am 10. Februar 2012 unter dem sperrigen Titel *Working Guidelines on Replies to Specific Tax Matters (Trial)* („Arbeitsrichtlinien bezüglich der Beantwortung spezifischer steuerlicher Fragen“, im Folgenden „Working Guidelines“) erschienene Erlass Guoshuifa [2012] 14 der SAT eine interessante Entwicklung in Richtung verbindlicher Vorabauskünfte der chinesischen Finanzverwaltung.

Im Wesentlichen ein internes Dokument zu internen Prozessen der Finanzverwaltung, beschreiben die Working Guidelines erstmals detailliert, wie die Finanzbehörden Anfragen von Steuerpflichtigen zu spezifischen Fragen beantworten sollen. Damit eröffnen sie natürlich auch – abgesehen von den teilweise umständlichen Anforderungen im Detail – erstmals ganz offiziell die Möglichkeit, Anfragen an die Finanzverwaltung verbindlich beantwortet zu bekommen.

Bislang scheiterten entsprechende Anfragen nämlich nicht (nur) vorrangig an der mangelnden Bereitschaft der Verwaltung, Antworten zu erteilen. Finanzbeamte hatten auch schlichtweg keine klaren und verbindlichen Handlungsanweisungen, wie solche individuellen Antworten zu geben

seien: Wer ist zuständig, welche Anträge sind zu stellen und anderes mehr. Angesichts dieser Unsicherheit auch auf Verwaltungsseite lässt es sich leicht nachvollziehen, dass einzelne Finanzbeamte kaum konkrete Auskünfte geben.

Leider äußert sich der Erlass nicht explizit dazu, ob auch zukünftige spezifische Sachverhalte von der Regelung betroffen sein können. Typischerweise wird die chinesische Finanzverwaltung bei der Anwendung von Vorschriften eine vorsichtigeren Interpretation wählen und auf nicht explizit genannte Optionen verzichten. Doch schon eine verbindliche Beantwortung bereits realisierter, aber noch nicht veranlagter Transaktionen und Sachverhalte wäre bereits ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Darüber hinaus arbeitet die Finanzverwaltung nach Informationen, die den Autoren vorliegen, auch auf anderen Ebenen bereits an der Formulierung eines Prozesses zu verbindlichen Auskünften über zukünftige Sachverhalte.

Die hier vertretene optimistische Interpretation soll natürlich nicht die Augen verschließen vor der – Insiderberichten zufolge – eigentlichen Entstehungsgeschichte der Working Guidelines: Internen Berichten aus der Finanzverwaltung nach kam es in der Vergangenheit wiederholt zur Erteilung offiziell anmutender Auskünfte von Finanzbehörden, die jedoch intern ungenügend abgestimmt und autorisiert waren und auch bezüglich der darin vertretenen Rechtsinterpretation fraglich schienen. Insofern sind die aus den Working Guidelines resultierenden umständlichen administrativen Prozeduren auch als Schutz vor unautorisiertem Verhalten

und in einem gewissen Rahmen vermutlich auch als Abschreckung gedacht.

Inhalt der neuen Regelung

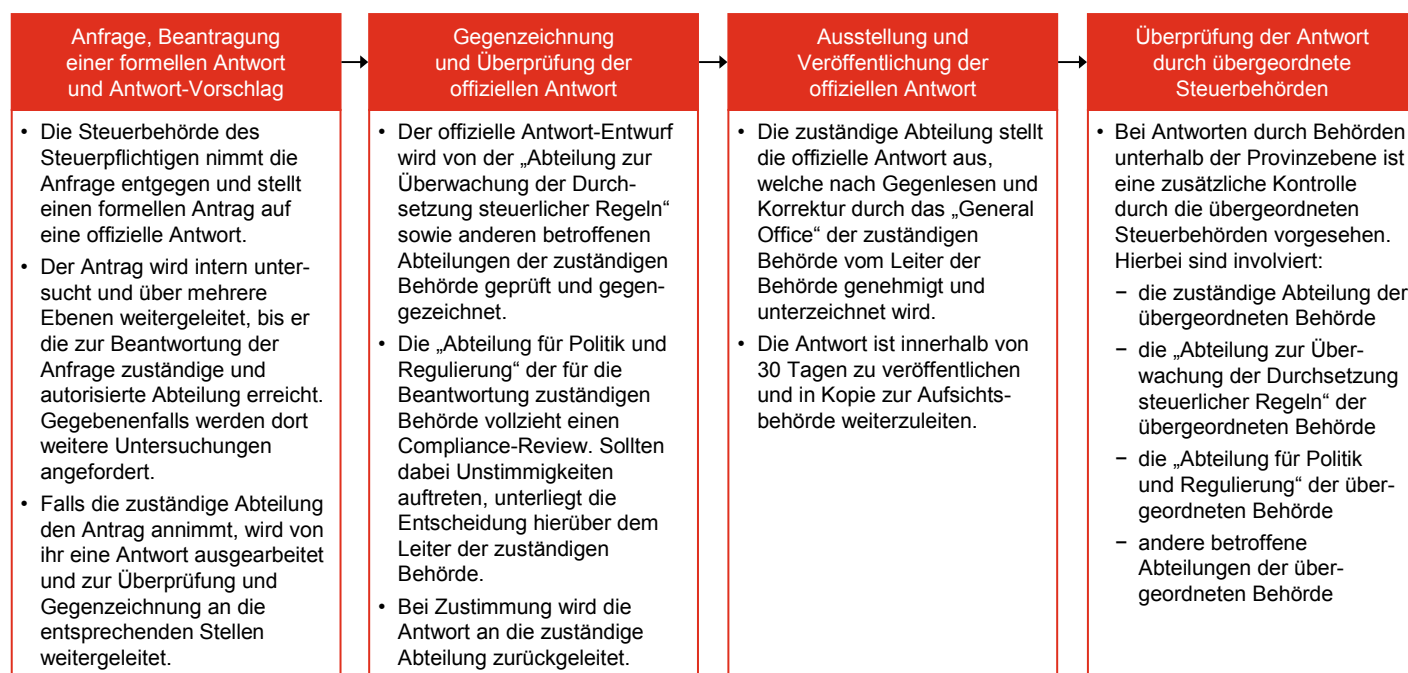
Die Working Guidelines befassen sich damit, wie die Finanzbehörden Anfragen zur Anwendung steuerlicher Gesetze, Vorschriften und Erlasse in einem spezifischen Steuerfall eines spezifischen Steuerpflichtigen beantworten sollen. Sie definieren die Zuständigkeiten und Aufgaben der Verwaltung und erläutern Dokumentationsanforderungen und -fristen.

Dem Thema entsprechend sind die Regelungen der internen Verwaltungsanweisung eher technischer und verwaltungsorganisatorischer Natur, sodass Details an dieser Stelle nicht wiedergegeben werden sollen. Stattdessen werden im Folgenden die Eckpunkte der Regelung umrissen.

Antragsberechtigt sind nach den Working Guidelines grundsätzlich die zuständigen lokalen Finanzbehörden – und zwar auf Anfrage des Steuerpflichtigen. Der Grundfall der Regelung sieht also keinen direkten Anspruch des Steuerpflichtigen selbst auf Erteilung einer Auskunft vor. Zusätzlich beschreiben die Working Guidelines aber auch alternative Szenarien, inklusive eines direkten Antrags durch den Steuerpflichtigen.

Nicht anwendbar sind die Working Guidelines auf Fälle, in denen eine entsprechende Auskunft die Zuständigkeit der Behörde überschreitet, mit höherrangigem Recht kollidiert

Abb. 1 Behördeninterne Vorgänge bei der Beantwortung spezifischer steuerlicher Fragen durch das Finanzamt



oder andere Steuerpflichtige im Vergleich zum Anfragenden benachteiligt. Ebenso sind Fälle ausgeschlossen, deren steuerliche Beurteilung einer besonderen Genehmigung bedarf. Ist die Beantwortung der Anfrage allgemein auch auf andere Steuerpflichtige anwendbar, so sind die Vorschriften der Anordnung [2010] 20 der SAT zur Formulierung von Steuererlassen zu beachten.

Die resultierende Antwort ist im Namen der Steuerbehörde zu erteilen, nicht im Namen einer Unterabteilung, und muss auch veröffentlicht werden.

Auch die Working Guidelines beantworten nicht alle Fragen, die sich in diesem Zusammenhang stellen. Daher ist auch in Zukunft mit lokal unterschiedlichen Auslegungen und Ermessensentscheidungen bei der Erteilung von Auskünften durch die Steuerbehörden zu rechnen.

Ausblick

Sicher, bis zum selbst propagierten Ziel einer „service-orientierten“ Verwaltung ist es noch weit. Erste Schritte in Richtung einer planbareren und vorhersagbareren Anwendung steuerrechtlicher Vorschriften durch die Verwaltung sind aber schon erkennbar. Auch wenn wie immer die praktische Umsetzung – angesichts komplizierter Prozesse und alteingefahrener Strukturen und Verhaltensmuster – erst abzuwarten bleibt, wäre doch ein möglicher Gewinn an Rechtssicherheit für die Steuerpflichtigen zu begrüßen. Nicht zuletzt ist die mit der erhofften Transparenz und Standardisierung verbundene Recht- und Gleichmäßigkeit der Besteuerung ja eine wichtige Voraussetzung für eine „harmonische“ Steuerverwaltungsbeziehung.

Wenn Sie vertieftes Interesse an den praktischen Möglichkeiten haben, die Ihnen die Working Guidelines bieten, wenden Sie sich bitte an Ihre Ansprechpartner der China Business Group.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Ulrich Reuter

Tel.: +86 21 2323-2723

ulrich.reuter@cn.pwc.com

Mehrwertsteuer in Shanghai: geografische Ausweitung der Pilotreform beschlossen

Shanghai führt eine Pilotreform in Sachen Mehrwertsteuer durch. Durch sie unterliegen bestimmte „Pilotsdienstleistungen“ seit dem 1. Januar 2012 begrenzt auf Shanghai nicht mehr der Geschäft-, sondern der Mehrwertsteuer. Ein Update zur Entwicklung liefert Ihnen der aktuelle Beitrag.

Die Reform hat mittlerweile eine eigene wirtschaftliche und politische Dynamik entwickelt. Gerade für den umworbenen Dienstleistungssektor erhöht sie die Attraktivität des Standorts Shanghai. Auch bei den Steuereinnahmen profitiert die Metropole – teilweise im Rahmen von Übergangsregelungen des Pilotprojekts – im Vergleich zu anderen Regionen deutlich: Während der Stadt am Huangpu die Umsatzsteuereinnahmen aus dem Pilotprojekt zustehen, müssen andere chinesische Regionen den Vorsteuerabzug der in Shanghai gezahlten Umsatzsteuer akzeptieren. Immer mehr Städte und Regionen wünschen sich deshalb eine schnelle Ausweitung des Pilotprojekts, um nicht ins Hintertreffen zu geraten.

Nachdem noch bis Anfang Juni 2012 viele Zeichen darauf hindeuteten, die Pilotreform zur Mehrwertsteuer solle in einem zweiten Schritt zum 1. Juli 2012 geografisch auf Beijing ausgeweitet werden, wurde im Laufe des Monats Juni publik: Der offensive Zeitplan der Hauptstadt ist nicht zu halten. Deshalb wurde die Ausweitung auf Beijing zunächst ohne klare zeitliche Vorgaben verschoben. Dem Staatsratsbeschluss vom 25. Juli 2012 zufolge soll das Anwendungsgebiet der Pilotreform nun auf weitere zehn Städte und Provinzen ausgedehnt werden: Beijing, Tianjin, Jiangsu, Zhejiang, Anhui, Fujian, Hubei, Guangdong, Xiamen und Shenzhen. Wann genau die Reform in welcher dieser Städte und Provinzen eingeführt wird, ergab sich aus dem Beschluss nicht, da der Beschluss für die Einführung lediglich den zeitlichen Rahmen vom 1. August bis zum 31. Dezember 2012 vorgibt. Jedoch wird erwartet, dass die betreffenden Gebiete die Einführung zeitnah ankündigen werden.

Laut einer Ankündigung von Finanzministerium und State Administration of Taxation vom 31. Juli 2012 wird Beijing als Vorreiter am 1. September starten, Jiangsu und Anhui ab 1. Oktober, Fujian und Guangdong ab 1. November sowie Tianjin, Zhejiang und Hubei am 1. Dezember 2012. Tatsächlich sind zum Beispiel in Beijing bereits Schulungen angelaufen, um Steuerzahler auf das neue System vorzubereiten. Auch wurden Steuerzahler angesprochen, im Rahmen einer Selbsteinschätzung zu prüfen, ob die Voraussetzungen für einen „mehrwertsteuerpflichtigen Unternehmer“ (*General VAT Payer*) vorliegen.

Die Themen dieses Beitrags

- die neuen Kandidaten für die Ausweitung
- die Erwartungen zum Zeitplan
- die möglichen Implikationen für ausländische Unternehmen

Schließlich wird in dem genannten Beschluss angekündigt, die Ausweitung der Reform im kommenden Jahr weiter fortzuführen – insbesondere sollen die neuen Regelungen auf weitere Städte und Provinzen ausgeweitet werden sowie für ausgewählte Branchen testhalber sogar landesweit gelten.

In jedem Fall empfiehlt es sich nach den Erfahrungen mit der Umstellung in Shanghai für jedes Unternehmen, sich eher früher als später mit den Auswirkungen zu befassen, um nicht von den Entwicklungen überrollt zu werden. Erheblichen Umstellungsbedarf haben speziell Unternehmen, die bislang mit ihren Dienstleistungen nur der Geschäftsteuer unterliegen. Neben den rein finanziellen Aspekten der Reform sind hier vor allem die Auswirkungen auf die unternehmensinternen Reporting- und Compliance-Prozesse zu bedenken wie auch die Beziehungen zu Zulieferern und Kunden. Planung, Veränderung und Kommunikation in diesen Bereichen bedürfen erfahrungsgemäß eines erheblichen zeitlichen Vorlaufs.

Davon abgesehen sind jedoch zum Beispiel auch ausländische Unternehmen betroffen, die „Pilotleistungen“ an Unternehmen aus der Pilotregion erbringen, etwa Beratungsleistungen, Services bei Forschung und Entwicklung, Technologietransfer sowie Transport- und Logistikleistungen. In solchen Fällen kommt es zwar nicht zu einer Registrierungspflicht für die leistenden ausländischen Unternehmen. Jedoch ist die leistungsempfangende Firma aus der Pilotregion verpflichtet, statt der bislang üblichen Geschäftsteuer nun die höhere Mehrwertsteuer vom Leistungsentgelt einzubehalten. Für mehrwertsteuerpflichtige Unternehmen in der Pilotregion ist das nicht unbedingt von Nachteil: Diese können die einbehaltene und abgeführte Mehrwertsteuer nun als Vorsteuer zum Abzug bringen. Die genannten Veränderungen sind jedoch allemal Grund genug für beide beteiligten Unternehmen, sich mit der Reform frühzeitig zu beschäftigen und gegebenenfalls notwendige vertragliche Anpassungen in der Leistungsbeziehung sowie Anpassungen des Verrechnungsprozesses anzustoßen.

Ihre Ansprechpartnerin

Lea Gebhardt

Tel.: +86 10 6533-3203

lea.gebhardt@cn.pwc.com

Myanmar: neue Chancen für ausländische Investoren

Einer der 14 Nachbarstaaten Chinas ist Myanmar, vielen noch besser als Birma (oder Burma) bekannt. Jahrzehntlang von Militärregimes beherrscht und weitgehend abgeschottet von der Außenwelt, öffnet sich das Land am Golf von Bengalen jetzt schrittweise. Grund genug für Alexander Lehnen und Jonas Bley, Ihre Ansprechpartner für die Region, Chinas Nachbarn im Südwesten näher zu beleuchten.

Aktuelle Entwicklungen in Myanmar

Spätestens seit den ersten freien Wahlen am 1. April dieses Jahres steht Myanmar im Fokus der politischen Weltöffentlichkeit. Staatspräsident Thein Sein hat das Land mit politischen, wirtschaftlichen und sozialen Reformen auf den richtigen Weg gebracht und eine – wenn auch vorsichtige und behutsame – Öffnung Myanmars eingeleitet. Auf politischer Ebene hat er unter anderem politische Gefangene freigelassen, Wahlen durchgeführt sowie die Oppositionspartei der Friedensnobelpreisträgerin Aung San Suu Kyi zugelassen und auch die Zensur gelockert. Diese Maßnahmen lassen hoffen, Myanmar könne sich selbst aus seiner jahrzehntelangen Isolation befreien. Diese Hoffnung teilt offenbar auch die Weltöffentlichkeit. Denn seit dem Jahreswechsel geben sich Spitzenpolitiker und Geschäftsdelegationen in Myanmar die Klinke in die Hand. Dieses Jahr waren bereits die Bundesminister Guido Westerwelle und Dirk Niebel vor Ort. Anfang Juni besuchte eine deutsche Wirtschaftsdelegation das Land.

Für die weitere und nachhaltige Entwicklung Myanmars ist es allerdings nicht nur wichtig, dass die politisch motivierten Sanktionen und die entsprechenden Embargos aufgehoben werden. Sondern es kommt auch darauf an, dass nun ausländische Investoren verstärkt ins Land kommen und durch den damit verbundenen Devisen-, Technologie- und Wissenstransfer einen Entwicklungsschub auslösen. Aber ist Myanmar wirklich schon bereit dafür? Wie sehen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Yangon (Rangun) und in anderen Teilen des Landes derzeit aus?

Um diese Fragen zu beantworten, ist ein genauerer Blick auf die geografischen und demografischen Gegebenheiten notwendig: Myanmar liegt im Norden Südostasiens. Das Land grenzt im Süden und Osten an Thailand und Laos, im Osten und Norden an China, im Nordwesten an Indien und im Westen an Bangladesch, an den Golf von Bengalen und – weiter südlich – an die Andamanensee. Diese Begrenzung deutet bereits an, dass das Land groß ist.

Die Themen dieses Beitrags

- die politischen Hintergründe der Öffnung
- Myanmars Sonderwirtschaftszonen
- die Steuerpolitik des Landes

Tatsächlich ist Myanmar mit knapp 676.600 Quadratkilometern fast doppelt so groß wie Deutschland. Auch seiner Größe wegen ist das Land ein Vielvölkerstaat. Die rund 59 Millionen Einwohner verteilen sich auf 135 verschiedene Ethnien und viele der internen Konflikte der letzten Jahre waren Folge von Disputen zwischen einzelnen ethnischen Minderheiten. Neben vielen anderen Folgen haben diese Konflikte auch dazu geführt, dass die in Myanmar zahlreich vorhandenen Bodenschätze, darunter Erdöl, Erdgas und Edelsteine, in den letzten Jahrzehnten nicht oder nur wenig erschlossen werden konnten. Die wirtschaftliche Entwicklung stagnierte, besonders in den abgelegenen Regionen. Unter Thein Sein jedoch hat die Regierung nun mit den meisten Rebellen Gruppen einen Waffenstillstand vereinbart und bemüht sich nun, Investitionen zu fördern. Das ist auch dringend erforderlich, denn Infrastruktur, Bildung und Gesundheitsvorsorge liegen in weiten Teilen des Landes unter dem Durchschnitt in der Region. Aber die neue Regierung scheint sich im Klaren darüber zu sein, dass die wirtschaftliche und soziale Entwicklung der Gebiete entscheidend sein wird für einen langfristigen Frieden.

Tab. 1 Kennzahlen

Merkmal	Auskunft zu Myanmar
Amtssprache	Birmanisch
Hauptstadt	Naypyidaw
Staatsform	Präsidentialrepublik
Staatsoberhaupt und Regierungschef	Staatspräsident Thein Sein
Fläche	676.577 Quadratkilometer
Einwohnerzahl	59,1 Mio.
Bevölkerungsdichte	87,4 Einwohner pro Quadratkilometer
Bruttoinlandsprodukt nominal (2011)	ca. 46 Milliarden US-Dollar
Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner	1.535 US-Dollar
Währung	Myanmar Kyat (MMK) (ein Euro entspricht 1.107,8 MMK)

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen

Auch bei unternehmerischen Aktivitäten abseits natürlicher Ressourcen und der Landwirtschaft gibt es aktuell noch einige Hindernisse zu überwinden. So erfordern Routinen des Geschäftsalltags – etwa bei Finanzdienstleistungen oder im Kontakt mit der allgegenwärtigen Bürokratie – einen hohen Aufwand. Das fängt bei einfachen Dingen an, macht aber auch vor größeren Angelegenheiten nicht halt: Während der Mangel an Geldautomaten die Geschäfte des tagtäglichen Bedarfs erschwert, führt das allgemein noch rückständige Bankwesen dazu, dass größere und vor allem ausländische Unternehmen ihre finanziellen Angelegenheiten vornehmlich in Bangkok oder gar in Singapur regeln müssen. Diesem Manko stehen die umfassenden und stetigen Bemühungen der Regierung gegenüber, das Wirtschaftsumfeld in Myanmar vor allem für ausländische Investoren zu verbessern. Das drückt sich beispielsweise aus in steuerlichen Ermäßigungen für registrierte ausländische Unternehmen, die stetig ausgeweitet werden. Ein beschlossenes, aber noch nicht ratifiziertes neues Investitionsgesetz soll darüber hinaus Unternehmen leichterem Zugang zu Grund und Boden verschaffen und mehr Rechtssicherheit bieten. Ferner wurde auf Empfehlung des Internationalen Währungsfonds die Währung, der Myanmar Kyat (MMK), an den US-Dollar angepasst.

Abb. 1 Myanmar



Eines der größten Hemmnisse für ausländische Investoren ist zurzeit jedoch die mangelhafte Infrastruktur. Dieses Problem will die Regierung nun vor allem in den sogenannten Sonderwirtschaftszonen (*Special Economic Zones*, SEZs) verstärkt angehen. Diese sollen ausländischen Investoren den Markteintritt speziell durch eine verbesserte Infrastruktur und durch über die bestehenden steuerlichen Anreize hinausgehende Incentives erleichtern. Die SEZs sind bisher für drei Standorte vorgesehen und teilweise bereits realisiert:

- die Hafenstadt Dawei im Süden des Landes an der Mündung des gleichnamigen Flusses
- die Hafenstadt Kyaukphyu (etwa 400 Kilometer nordwestlich von Yangon am Golf von Bengalen)
- Thilawa (unmittelbar südlich von Yangon an der Andamanensee)

Die größte der drei SEZs ist Dawei. Der Industriepark umfasst eine Fläche von 250 Quadratkilometern und verfügt über einen Tiefseehafen sowie eine Straßenverbindung nach Thailand. Nach dem Konzept dieser SEZ sollen sich hier vor allem die verarbeitende Industrie und die Schwerindustrie ansiedeln – unter anderem sind Stahlwerke und Raffinerien geplant. Da die Lohnkosten hier niedrig sind, soll die verarbeitende Industrie vor allem Vorprodukte fertigen. Diese ließen sich zur Weiterverarbeitung dank der guten infrastrukturellen Anbindung leicht nach Thailand und Malaysia oder via Tiefseehafen in andere Länder transportieren. Insgesamt sollen in dieses Projekt, das neben den Industrieeinrichtungen auch Hotels und Golfplätze umfassen wird, unter der Federführung des thailändischen Unternehmens Italian-Thai Development in den nächsten Jahren rund 50 Milliarden US-Dollar investiert werden.

Die SEZ Kyaukphyu ist vor allem wegen ihres natürlichen Tiefseehafens interessant. Speziell die chinesischen Investoren erhoffen sich von ihm den einfachen und schnellen Zugang zu den Weltmeeren, den sie sich immer gewünscht hatten. Die Verschiffung chinesischer Produkte von Kyaukphyu aus bringt für China einen wesentlichen Zeit- und Kostenvorteil, da sich der Seeweg um Südostasien herum und durch die Straße von Malakka einsparen lässt. Vor dem Hintergrund des großen Interesses Chinas an diesem Zugang zum Meer ist es auch nicht verwunderlich, dass das chinesische Staatsunternehmen CITIC Group mit der Entwicklung der SEZ Kyaukphyu beauftragt worden ist. Neben zwei Pipelines für Erdöl und Erdgas, die in die chinesische Provinz Yunnan führen sollen, sind langfristig auch eine Straße und eine Eisenbahntrasse geplant. Dies ist natürlich auch für deutsche Unternehmen, die ihre Waren bereits in China produzieren, von großem Interesse, da sie diese dann leichter und günstiger an die Küste transportieren und dort verschiffen können.

Die Sonderzone in Thilawa verdankt ihre Attraktivität vor allem ihrer geografischen Nähe zu Yangon. Besonders für ausländische Investoren ist die ehemalige Hauptstadt Myanmars als Ausgangspunkt für einen Markteintritt in Myanmar interessant. Dieser Standort ist zwar noch in einer frühen Phase, verfügt aber heute schon über eine grundlegende Infrastruktur sowie einen Umschlagplatz für Container.

Der wirtschaftliche Schwerpunkt Myanmars liegt derzeit noch auf arbeitsintensiver und verarbeitender Industrie, etwa der Land- und Holzwirtschaft sowie der Herstellung von Textilien oder einfachen Elektroartikeln. Maschinen- und Fahrzeugbau sind im Gegensatz dazu in Myanmar bisher eher unterentwickelt. Da der Standortvorteil gegenüber anderen Ländern in der Region derzeit auf dem noch niedrigen Lohnniveau beruht, ist davon auszugehen, dass das Industrieprofil Myanmars vorerst durch arbeitsintensive einfache Produkte geprägt bleibt.

Rechtliche Rahmenbedingungen ausländischer Investitionen in Myanmar

Vor dem Hintergrund dieser Aufbruchstimmung in Myanmar stellt sich für ausländische Investoren die Frage: Wie sehen die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen tatsächlich aus? Für ein unternehmerisches Engagement in Myanmar stehen verschiedene Rechtsformen zur Verfügung, die auf ihre Eignung hin für das jeweilige Vorhaben überprüft werden sollten. Investitionen in Myanmar sind in folgenden Formen möglich:

- Limited Liability Company (einer deutschen GmbH ähnlich)
- Einzelkaufmann
- Personengesellschaft
- Joint Venture

Die gängigsten Rechtsformen für ausländische Investitionen in Myanmar sind derzeit die Limited Liability Company und Joint Ventures mit staatlichen Betrieben. Beachten Sie aber bitte: Ausländische Gesellschaften müssen als Produktionsunternehmen ein Mindestkapital von 500.000 US-Dollar nachweisen oder von 300.000 als Dienstleister, um unter das Myanmar Foreign Investment Law (MFIL) zu fallen. Diese Registrierung ist nicht zwingend notwendig, um in Myanmar aktiv zu werden – alternativ werden die Unternehmen unter dem Companies Act (CA) registriert. Allerdings besteht nur für Unternehmen, die unter dem MFIL registriert sind, die Möglichkeit, steuerliche Förderprogramme zu nutzen, die unter dem CA gelisteten Firmen verwehrt sind.

Besteuerung ausländischer Investitionen in Myanmar

Myanmar verfolgt ein einstufiges Steuersystem. Das bedeutet: Gewinne einer Gesellschaft werden nur bei dieser mit 25 Prozent Corporate Income Tax besteuert und Ausschüttungen an die Gesellschafter unterliegen keiner weiteren Besteuerung. Zur Steuer herangezogen werden dabei zunächst alle Einkünfte von in Myanmar ansässigen Gesellschaften, unabhängig davon, ob diese aus dem Inland oder aus dem Ausland stammen. Hier wird allerdings ein erster Unterschied zwischen MFIL und inländischen Gesellschaften unter dem CA deutlich: MFIL-Gesellschaften werden in Myanmar lediglich auf Basis ihrer tatsächlich aus Myanmar stammenden Einkünfte besteuert.

Bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage gilt, dass Verluste grundsätzlich mit anderen positiven Einkünften aus demselben Jahr verrechnet werden können. Übersteigen die Verluste die anderen positiven Einkünfte, so können sie innerhalb der nächsten drei Jahre vorgetragen werden. Das gilt allerdings nicht in den Fällen, bei denen der Verlust entweder aus Kapitalvermögen stammt oder es sich lediglich um einen Anteil am Verlust einer Personenvereinigung handelt. Interessant ist, dass in Myanmar der Veranlagungszeitraum das Financial Year ist, das am 1. April beginnt und am 31. März des Folgejahrs endet. Steuererklärungen müssen bis zum 30. Juni, also innerhalb von drei Monaten nach Ende des Veranlagungszeitraums, eingereicht werden.

Quellensteuern werden in Myanmar derzeit auf Lizenz- und ähnliche Gebühren in Höhe von 15 Prozent bei im Inland ansässigen und von 20 Prozent bei im Ausland ansässigen Empfängern erhoben. Dividenden unterliegen keiner Quellensteuer. Auf Zinszahlungen werden Quellensteuern in Höhe von 15 Prozent nur dann erhoben, wenn der Empfänger im Ausland ansässig ist.

Wie schon erwähnt, bestehen für ausländische Investoren, deren Gesellschaften in Myanmar unter dem MFIL registriert sind, weitere steuerliche Anreize. Sie können unter bestimmten Voraussetzungen unter anderem die folgenden steuerlichen Vergünstigungen beanspruchen:

- eine dreijährige Steuerbefreiung für Unternehmen, die in Myanmar produzieren
- Einkünfte, die nicht ausgeschüttet und innerhalb eines Jahres reinvestiert werden, können von der Steuer ausgenommen werden.
- Einkünfte aus Exportgeschäften können bis zu einer Höhe von 50 Prozent steuerbefreit sein.

Darüber hinaus haben Unternehmen unter dem MFIL die Möglichkeit, die beim Import bestimmter Güter (beispielsweise Produktionsmaterialien, Maschinen und Ausrüstungen) erhobenen Gebühren und Zölle erlassen zu bekommen.

Für Unternehmen, die sich in einer der SEZs niederlassen, gehen die steuerlichen Vergünstigungen sogar noch weiter. So gilt für Unternehmen in der SEZ Dawei eine generelle Steuerbefreiung für die ersten fünf Jahre. Weitere fünf Jahre werden die Einkünfte nur zur Hälfte zur Steuer herangezogen.

Für international agierende Unternehmen ist das Netzwerk an Doppelbesteuerungsabkommen von besonderer Bedeutung. Hier hat Myanmar allerdings eindeutig Nachholbedarf. Derzeit verfügt das Land lediglich über ein sehr dünnes Netz von Abkommen. Doppelbesteuerungsabkommen bestehen lediglich mit Indien, Südkorea, Malaysia, Singapur, Vietnam, Großbritannien und seit einigen Wochen auch mit Thailand. Gerade vor diesem Hintergrund ist es bei Investitionen deutscher Unternehmen zwingend zu empfehlen, den Gang nach Myanmar auch aus steuerlicher Sicht sorgfältig zu planen und zu strukturieren.

Dezidierte Verrechnungspreisnormen oder Regelungen zur Gesellschafterfremdfinanzierung gibt es in Myanmar derzeit noch nicht. Eine mit der Umsatzsteuer vergleichbare Steuer ist die Commercial Tax. Diese wird auf bestimmte Waren und Dienstleistungen erhoben und kann zwischen null und 200 Prozent der Verkaufserlöse betragen. Anders als Deutschland erhebt Myanmar außerdem eine Stempelsteuer auf verschiedene Dokumente – diese beträgt zwischen fünf und sieben Prozent bei der Veräußerung oder Übertragung von Immobilien und bei Gesellschaftsanteilen 2,5 Prozent.

Abschließend lässt sich festhalten: Deutsche Unternehmen und Investoren finden gerade jetzt in diesem äußerst investitionsfreundlichen Klima viele Möglichkeiten vor. Myanmar ist ein Land mit vielen natürlichen Ressourcen, einem großen Markt und ausreichend vorhandenen Arbeitskräften. Durch die jahrelange Isolation sind bisher wenige westliche Unternehmen dort vertreten. Wer sich frühzeitig für einen Markteintritt entscheidet, kann der Konkurrenz den entscheidenden Schritt voraus sein.

Doch natürlich muss dieser Schritt gut überlegt und sorgfältig geplant werden. Auch sollten sich potenzielle Investoren der Risiken bewusst sein: Eine teilweise immer noch unberechenbare Gesetzgebung sowie die undurchsichtige Art und Weise, wie in Myanmar politische Entscheidungen getroffen werden, sollten bedacht werden. Steuerliche Anreize, die Einrichtung von SEZs und das neue Investitionsgesetz sind jedoch erste Schritte in die richtige

Richtung. Doch gerade in einem solchen Umbruchprozess ist eine fundierte Beratung notwendig. Nicht zuletzt aus diesem Grund wird PwC nach einigen Jahren der Abstinenz wieder ein Büro in Myanmar eröffnen. Ab Sommer 2012 unterstützt PwC deutsche und internationale Unternehmen bei ihrem Gang nach Myanmar vor Ort.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Lehnen

Tel.: +49 40 6378-2136

alexander.lehnen@de.pwc.com

Jonas Bley

Tel.: +49 40 6378-1947

jonas.bley@de.pwc.com

Chinas Steuersystem: Daten und Fakten 2012

Welche Steuern erhebt die Volksrepublik China? – Einen Überblick verschafft Ihnen die aktuelle Neuauflage der Broschüre *The People's Republic of China – Tax Facts and Figures*. Sie stellt auf knapp 30 Schmalseiten die wesentlichen steuerlichen Regelungen der verschiedenen chinesischen Steuerarten, Steuersätze und anderem mehr vor. Das heißt: Sie dient, auch von ihrem Format her, als Einstiegshilfe, um sich schnell einen aktuellen und generellen Überblick über das chinesische Steuersystem zu verschaffen. Vorgestellt werden in der Broschüre etwa die Besteuerung der verschiedenen Einkunftsarten, die verschiedenen Umsatzsteuern, diverse Steuern im Zusammenhang mit Grund und Boden sowie die Urkunden-, Briefmarken- und Einfuhrsteuer. Zusätzlich erhält der Leser auch Einblicke in Regelungen zur Abschreibung und in Möglichkeiten und Grenzen des Steuerabzugs.

Vor allem weil sich die steuerlichen Gesetze und Regelungen in China noch entwickeln – mit der Folge, dass sie vielfach noch sehr unterschiedlich interpretiert werden –, ist es ratsam, sich in wichtigen Steuerfragen professionellen Rat einzuholen. Auf den hinteren Seiten der Broschüre finden die Leser deshalb Informationen zur Bandbreite der Services von PwC sowie Kontaktdaten der richtigen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner.

The People's Republic of China – Tax Facts and Figures

Hrsg. von PwC China
Mai 2012, 30 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

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

Dirk Bongers

Tel.: +49 211 981-7888
dirk.bongers@de.pwc.com

Download

[www.pwccn.com/home/eng/
cn_tax_facts_figures_2012.html](http://www.pwccn.com/home/eng/cn_tax_facts_figures_2012.html)

Ausländische Banken in China

Welche Bedingungen finden ausländische Banken in China vor? Was tut sich in China aktuell bei den Banken aus dem Ausland, was sind die Trends? – Zum siebten Mal schon analysiert PwC Hongkong die Entwicklungen auf dem Markt. Diesmal konzentriert sich die Studie auf Strategie und Entwicklung rund um die Geschäftstätigkeit sowie das Expansionsbestreben ausländischer Finanzinstitute. Die aktuelle Untersuchung knüpft an insgesamt sechs PwC-Vorgängerstudien an, die zwischen 2005 und 2011 erschienen. Grundlage der Analyse sind Interviews mit Geschäftsführern, leitenden Angestellten sowie Filialleitern von insgesamt 41 Auslandsbanken.

Das Jahr 2011 war für sie geprägt von signifikanten Gewinnen und einem Wachstum von stolzen 23,6 Prozent. Bemerkenswert ist das nicht nur wegen der schwierigen Lage in ihren heimischen Märkten sowie gedämpften Wachstumserwartungen der chinesischen Realwirtschaft, sondern auch vor dem Hintergrund der teilweise beschränkten Handlungsspielräume, die ausländische Banken in China vorfinden. Viele Interviews sprechen das schwierige regulatorische Umfeld in China an, das als Wachstumshindernis wahrgenommen wird, wohingegen Chinas Bemühungen um ein stabiles, funktionierendes und effizientes Finanzsystem große Anerkennung finden. So haben viele Auslandsbanken ihre Erwartungen zwar zurückgeschraubt, bekräftigen aber ihr Vertrauen in das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts.

Insgesamt gibt Ihnen die Studie einen detaillierten Einblick in die Struktur der ausländischen Banken in China. Sie zeigt Herausforderungen und Chancen auf, klopft das Marktumfeld ab und beleuchtet Themen wie Risikomanagement, Regulierung oder Liquiditäts- und Finanzierungsgegebenheiten.

Foreign Banks in China 2012

Hrsg. von PwC Hongkong
Juli 2012, 107 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

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

Dirk Bongers

Tel.: +49 211 981-7888
dirk.bongers@de.pwc.com

Download

www.pwc.de/banks-in-china

Ansprechpartner

Shanghai



WP Thomas Heck
Partner Assurance
Tel.: +86 21 2323-2266
thomas.l.heck@cn.pwc.com



StB Alexander Prautzsch
Director Tax
Tel.: +86 21 2323-3375
alexander.prautzsch@cn.pwc.com



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



StB Ulrich Reuter
Manager Tax
Tel.: +86 21 2323-2723
ulrich.reuter@cn.pwc.com

Beijing



WP StB Ingo Wahl
Associate Director Advisory
Tel.: +86 10 6533-7987
ingo.wahl@cn.pwc.com



Lea Gebhardt
Managerin Tax
Tel.: +86 10 6533-3203
lea.gebhardt@cn.pwc.com



WP StB Jens-Peter Otto
Leiter China Business Group
Partner Assurance
Tel.: +49 69 9585-0
jens-peter.otto@de.pwc.com



StB Marc Wintermantel
Partner Advisory
Tel.: +49 89 5790-5330
marc.wintermantel@de.pwc.com

Deutschland



RA StB Dirk Bongers
Senior Manager Tax
Tel.: +49 211 981-7888
dirk.bongers@de.pwc.com



Jasmin Li Yang
Transaction Services
Tel.: +49 69 9585-5676
jasmin.li.yang@de.pwc.com



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

Im Porträt: Thomas Heck

Partner Assurance IS Audit, PwC Shanghai

Ein guter (Arbeits-)Tag beginnt ...

... mit einem Blick auf die aktuellen Nachrichten und hoffentlich positive Ergebnisse der Fußballmannschaft aus meiner badischen Heimat, des Karlsruher SC.

Mein Traumberuf als Kind war ...

... Architekt.

Erfolge feiere ich ...

... mit guten Freunden und meiner Familie.

Es bringt mich auf die Palme, wenn ...

... wir unsere Mitmenschen vorschnell aufgrund oberflächlicher Begegnungen be- oder verurteilen.

Meine Traumstadt ist ...

... (bisher) New York. Während einer zweijährigen Entsendung haben mich die kulturelle Vielfalt und die hohe Dynamik, aber auch die Begegnung mit Menschen unterschiedlicher sozialer, regionaler oder religiöser Herkunft sehr fasziniert.

Mich fasziniert an der China Business Group ...

... dass wir gemeinsam mit unseren deutschen und chinesischen Kunden in einem sehr dynamischen Umfeld an interessanten Themen arbeiten. Durch die Einbindung in das Netzwerk der German Business Groups sowie der European Business Groups und die Vernetzung zwischen den unterschiedlichen Bereichen von PwC erhalten wir stets neue Impulse, die wir dann in Lösungen für unsere Kunden umsetzen können.

Den „China Compass“ sollte man lesen ...

... weil er aktuelle Themen aufgreift, die für Unternehmen, die bereits in China Investitionen getätigt haben oder in Geschäftsbeziehungen mit China stehen, interessant sind.

Thomas Heck ist Partner bei PwC und verantwortet ab dem 1. August das deutsche Geschäft der China Business Group in Shanghai. Als Wirtschaftsprüfer liegt ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit in der Betreuung deutscher Unternehmen in China und Hongkong.

Nach Beendigung des Studiums der Betriebswirtschaftslehre hat Thomas Heck seine Laufbahn 1998 bei PwC in Frankfurt im Bereich Prüfung internationaler Unternehmen begonnen. Im Rahmen eines zweijährigen Aufenthalts bei PwC New York hat er Erfahrungen in der Betreuung multi-

nationaler Konzerne, die von der US-Börsenaufsichtsbehörde reguliert sind, und der Zusammenarbeit unterschiedlicher Kulturen gemacht. In den letzten Jahren hat Thomas Heck in verantwortlicher Position die Prüfung eines global tätigen Konzerns mit starker Präsenz in Asien geleitet und hierbei umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen International Financial Reporting Standards, Carve-out, Initial Public Offerings, Finanzorganisation und Shared Service Center gesammelt.

Thomas Heck ist Ansprechpartner in allen Fragen mit Bezug auf Geschäftstätigkeit in China und Hongkong. Er arbeitet eng mit den drei PwC-Bereichen Assurance, Tax und Advisory zusammen und wird gemeinsam mit den Mandanten ganzheitliche Lösungen für ihre Fragen entwickeln.

Ihr Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Impressum

Herausgeber

PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
New-York-Ring 13
22297 Hamburg
www.pwc.de

Redaktionsleitung

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

Erscheinungsweise

3-mal jährlich
Die nächste Ausgabe erscheint im Dezember 2012.

Abonnement und Adressmanagement

pwc_chinacompass@de.pwc.com
Fax: +49 69 9585-902010

Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Kohlhammer und Wallishauser GmbH
Hechingen

Die Beiträge dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© August 2012 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.

