

pwc: china compass

Frühjahr 2009

Brennpunkte Chinas Wirtschaft im Jahr des Büffels: Aussichten für (Börsen-)Bullen leicht unbeständig • Finanzielle Risiken der Globalisierung: Vorbild China?

Reporting und Controlling China führt Vorschriften zu internen Kontrollen ein • Chinesische Gesetze gegen Geldwäsche: der erste Schritt auf einem langen Weg • Firmensiegel in China: Anwendung und Schutz vor Missbrauch

Steuern und Recht Erneuerbare Energie in China: steuerliche Perspektiven und Fördermittel • Aktuelles zum chinesischen Devisenrecht: Neue Anforderung bei aus China ausgehenden Zahlungen • China forciert Reform des Umsatzsteuersystems • Neue Entwicklungen zur Besteuerung von Personengesellschaften

Investition und Finanzierung Greenfield Investments: Ihr Eintritt in das Netzwerk China! • Erneuerbare Energien: gute Chancen für europäische Unternehmen

Veröffentlichungen Schwellenländer engagieren sich in Europa • Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf China

Inhalt

Editorial	3
Brennpunkte	4
Chinas Wirtschaft im Jahr des Büffels: Aussichten für (Börsen-)Bullen leicht unbeständig.....	4
Finanzielle Risiken der Globalisierung: Vorbild China?	7
Reporting und Controlling	12
China führt Vorschriften zu internen Kontrollen ein	12
Chinesische Gesetze gegen Geldwäsche: der erste Schritt auf einem langen Weg.....	13
Firmensiegel in China: Anwendung und Schutz vor Missbrauch	15
Steuern und Recht	17
Erneuerbare Energie in China: steuerliche Perspektiven und Fördermittel	17
Aktuelles zum chinesischen Devisenrecht: Neue Anforderung bei aus China ausgehenden Zahlungen	20
China forciert Reform des Umsatzsteuersystems	22
Neue Entwicklungen zur Besteuerung von Personengesellschaften	26
Investition und Finanzierung	29
Greenfield Investments: Ihr Eintritt in das Netzwerk China!.....	29
Erneuerbare Energien: gute Chancen für europäische Unternehmen.....	35
Veröffentlichungen	37
Schwellenländer engagieren sich in Europa.....	37
Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf China	37
Ihre Ansprechpartner	38
China Business Group.....	38
Autorinnen und Autoren.....	38
Impressum	39

Liebe Leserinnen und Leser,

Am 26. Januar hat China feierlich das neue Jahr des Büffels begrüsst. Kraft und Durchhaltevermögen sind zwei der vielen Tugenden, die dem Büffel nachgesagt werden. Nach chinesischer Auffassung steht dieses Jahr im Zeichen der traditionellen und bodenständigen Werte, mit anderen Worten: „Hausaufgaben erledigen“ und „konsolidieren“. – Auch China spürt die Auswirkungen der Wirtschaftskrise, hat aber vielleicht die Chance, früher als andere Volkswirtschaften wieder durchzustarten. Bitte lesen Sie hierzu die Einsichten unseres Kollegen aus Shanghai, Jens-Peter Otto, *Chinas Wirtschaft im Jahr des Büffels: Aussichten für (Börsen-)Bullen leicht unbeständig*, ab Seite 4, sowie den Beitrag unseres Kollegen Roland Spahr aus Beijing: *Finanzielle Risiken der Globalisierung: Vorbild China?*, ab Seite 7.

Europäische Unternehmen sind unter anderem bei der „Verteidigung des blauen Himmels“ gefragt: Was für westliche Ohren wie der Titel eines Kung-Fu-Streifens aus Hongkong klingt, ist in China das überaus ernst gemeinte Motto einer gross angelegten Kampagne, die auf die Wichtigkeit und die Dringlichkeit des Umweltschutzes hinweist. Die chinesische Regierung unterstützt den Ausbau und die effektive Nutzung von erneuerbaren Energien massiv. Erfahren Sie mehr über die Rahmenbedingungen für erneuerbare Energien in China sowie die attraktiven steuerlichen Vorteile und Förderungen für europäische Unternehmen in den beiden Beiträgen ab Seite 17, und ab Seite 35.

Nach einer chinesischen Weisheit meistert man das Leben lächelnd oder gar nicht. – In diesem Sinne wünsche ich Ihnen allen eine anregende und nützliche Lektüre, viel Erfolg und eine glückliche Hand für Ihre Aktivitäten weltweit!

Ihr Stefan Schmid

Leiter China Business Group

Chinas Wirtschaft im Jahr des Büffels: Aussichten für (Börsen-)Bullen leicht unbeständig

Im Brennpunkt der aktuellen Ausgabe Ihres *pwc:china compass* stehen die Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf China. Während der Beitrag von Roland Spahr, *Finanzielle Risiken der Globalisierung: Vorbild China?*, ab Seite 7, die Finanzkrise als weltweites Phänomen analysiert und Wege zu einer Lösung skizziert, hat Jens-Peter Otto die aktuelle Krise aus der Sicht eines Deutschen, der in China lebt, betrachtet und dabei die Auswirkungen des Phänomens auf den wirtschaftlichen Alltag in den Mittelpunkt gestellt.

Bis zum Herbst 2008 haben manche Marktbeobachter geglaubt, China könne sich den Folgen der Weltwirtschaftskrise entziehen. Chinesische Banken waren kaum Risiken bei strukturierten Finanzprodukten eingegangen und mussten daher weitaus kleinere Beträge als die westlichen Banken abschreiben. Oft war ausserdem zu hören, das chinesische Wachstum des Bruttoinlandsprodukts, das in den fünf Jahren zuvor konstant zweistellig gewesen war und 2007 11,4 Prozent betragen hatte, sei selbsttragend und weitgehend unabhängig geworden von der Wirtschaft anderer Länder. Wie trügerisch diese Hoffnungen waren, ist inzwischen jedem bewusst geworden.

Exportumsatz bricht ein

Zuerst traf es die arbeitsintensive sowie extrem exportlastige Spielzeug- und die Bekleidungsindustrie hart, die traditionell im Süden Chinas beheimatet ist. So berichtete die Presse von 3.600 Betrieben der Spielzeugindustrie, die allein in den ersten drei Quartalen 2008 schliessen mussten. Insgesamt haben mehr als 60.000 Klein- und Mittelbetriebe in der Provinz Guangdong schliessen müssen. Allerdings entstanden dort auch 100.000 neue. Anfang Dezember wurden dann die Zahlen der Automobilindustrie veröffentlicht: über zehn Prozent Rückgang im November 2008 im Vergleich zum Vorjahresmonat. Wurden die leichten Rückgänge der Vormonate noch mit den Olympischen Spielen im August, dem verheerenden Erdbeben im Mai sowie dem Schneesturm im Februar begründet, ist der hohe Rückgang des Pkw-Absatzes seit November 2008 der augenfälligste Beweis für die Ankunft der Weltwirtschaftskrise in China.

Wirtschaftsprognosen gesenkt

China ist eben nicht abgekoppelt von der übrigen Weltwirtschaft, sondern im Gegenteil stärker vom Export abhängig als viele andere Länder: Der Wert der Exporte beträgt rund 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts und erreicht damit ungefähr den gleichen Anteil, den die Exporte in Deutschland haben. Allerdings werden 58 Prozent der Exporte von Unternehmen mit ausländischem Kapital durchgeführt. Die chinesischen Exporte gingen im November erstmals seit sieben Jahren im Vergleich zum Vorjahr zurück (ein Minus von 2,2 Prozent). Für 2009 strebt die

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- wie sich die weltweite Finanzkrise auf den aktuellen Wirtschaftsalltag in China ausgewirkt hat.
- welche Massnahmen die chinesische Regierung beschlossen hat, um die Folgen der Finanzkrise zu mildern.
- in welcher Weise sich die aktuelle Krise auf die wirtschaftlichen Aussichten der schweizerischen Unternehmen in China auswirken wird.

chinesische Regierung ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von zehn Prozent an. Andere unabhängige Institutionen sind da vorsichtiger, die Weltbank rechnet derzeit mit 7,5 Prozent. Welche der Prognosen der Wirklichkeit am nächsten kommen wird, werden die kommenden zwölf Monate zeigen. Aufgrund des Bevölkerungswachstums sowie der Wanderbewegung von Arbeitskräften in die östlichen Industrieregionen ist nach übereinstimmenden Schätzungen mindestens ein Wachstum von sieben Prozent notwendig, um einen Anstieg der Arbeitslosigkeit zu verhindern. Allerdings wurde in den vergangenen Monaten auch schon eine Wanderbewegung zurück in die ländlichen westlichen Provinzen beobachtet, nachdem es zu Massenentlassungen besonders im Südosten Chinas gekommen war. Die Flut der Wanderarbeiter, die nach dem Verlust ihres Arbeitsplatzes in der Küstenregion wieder in ihre Heimatprovinzen zurückkehren, wird auf neun Millionen Menschen geschätzt. Nach staatlichen Quellen könnte die Finanzkrise Chinas Exportindustrie in den Jahren 2008 und 2009 zusammen rund 25 Millionen Arbeitsplätze kosten.

Umfangreiches Ausgabenpaket beschlossen

Chinas Verflechtung mit der Weltwirtschaft zwingt die Regierung, auf die geänderten weltwirtschaftlichen Wachstumsprognosen zu reagieren. Die Exportabhängigkeit der chinesischen Wirtschaft in Zukunft zu reduzieren ist eine gewaltige Herausforderung. Um ihre Wachstumsziele abzusichern, hat die chinesische Regierung am 9. November 2008 ein zehn Punkte umfassendes Massnahmenbündel beschlossen, das mit einem umfangreichen Ausgabenpaket verknüpft ist. Das vorrangige Ziel der Regierung ist die Verbesserung der Infrastruktur. Damit soll auch sichergestellt werden, dass die positiven Auswirkungen dieses Ausgabenpakets der chinesischen Bevölkerung zugute kommen. Insgesamt vier Billionen Renminbi (RMB, umgerechnet 450 Milliarden Euro) hat die Regierung bereits zugesagt, bis 2010 unter anderem in folgende Projekte zu investieren:

- 1.800 Milliarden in den Strassenbau und die Energieversorgung
- 1.000 Milliarden in den Wiederaufbau der Infrastruktur der Erdbebenregion
- 370 Milliarden zur Verbesserung der ländlichen Infrastruktur
- 350 Milliarden in den Umweltschutz
- 280 Milliarden in die Verbesserung der Wohnsituation
- 160 Milliarden in Forschung und Entwicklung
- 40 Milliarden in das Gesundheitssystem und die Ausbildung

Die Gesamtsumme entspricht rund 15 Prozent des chinesischen Bruttosozialprodukts. Einen Schwerpunkt setzt Beijing auf

Projekte zur Verbesserung der Infrastruktur mit ökologischer Ausrichtung. Darunter fallen unter anderem Biogasprojekte, Projekte zur Verbesserung der Wasserqualität, Massnahmen zur Entsorgung und Wiederverwertung von Müll und vieles mehr.

Fiskalische und monetäre Anreize

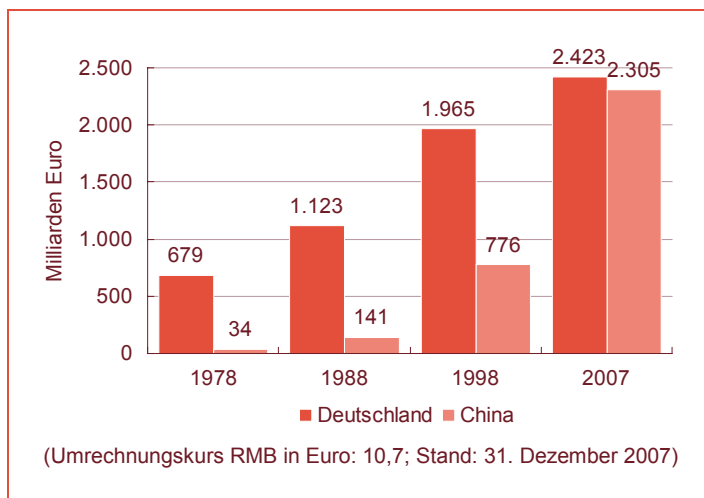
Flankiert werden diese Massnahmen von steuerlichen und anderen wirtschaftlichen Anreizen. So lässt sich die auf Anlagevermögen ab 2009 zu zahlende Umsatzsteuer generell von der Vorsteuer abziehen. Bisher konnte dieser Teil der Umsatzsteuer nur aktiviert und mit der Abschreibung steuerlich geltend gemacht werden. Ferner wird der Erstattungsanteil der Ausfuhrumsatzsteuer für knapp 3.500 Güter heraufgesetzt. Die nur teilweise Anrechenbarkeit der Vorsteuer auf exportierte Güter ist eine Spezialität des chinesischen Umsatzsteuerrechts. Vor Ausbruch der Finanzkrise wurde der Erstattungsanteil tendenziell eher reduziert, um den aufgrund der hohen Exporte entstandenen hohen Handelsbilanzüberschuss zu drosseln.

Die Zentralbank hat den Leitzinssatz 2008 in mehreren Schritten von 7,47 auf 5,58 Prozent gesenkt. China hat bei der letzten Stufe der Senkung um 108 Basispunkte im November 2008 erstmals an einer globalen konzertierten Aktion der Finanzpolitik teilgenommen – auch das ist ein klarer Beweis dafür, dass China sich mittlerweile als einen Player im Netzwerk der weltwirtschaftlichen Verflechtung begreift. Eine Gefahr für die Inflation sind diese Zinssenkungen derzeit nicht. Betrug der Preisanstieg im Februar 2008 noch 8,7 Prozent – speziell getrieben durch gestiegene Lebensmittelpreise, aber auch den Ölpreis –, so fiel er im November 2008 auf nur noch 2,4 Prozent. Auch diese Zahl belegt den wirtschaftlichen Abschwung. Für das gesamte Jahr 2008 betrug die Inflation allerdings immer noch stolze 6,3 Prozent.

Kursverluste dämpfen Kauflaune

Chinas Wirtschaftskraft hat in den letzten 30 Jahren seit dem Beginn der Wirtschaftsreformen im Jahr 1978 erheblich an Bedeutung gewonnen. China wird 2008 voraussichtlich das Land mit der drittgrössten Wirtschaft hinter den USA und Japan werden und damit Deutschland vom dritten auf den vierten Platz verweisen. Bezogen auf die Wirtschaftskraft je Einwohner ist Chinas Wirtschaft zwar weiterhin sehr viel kleiner als die Deutschlands, aber die absolute Bedeutung als Gesamtwirtschaft ist so gross, dass damit Wirtschaftstrends in anderen grossen Wirtschaftsnationen entweder verstärkt oder ausgeglichen werden. Betrug der Beitrag Chinas zum weltweiten Wirtschaftswachstum vor 20 Jahren noch bescheidene acht Prozent, so belief er sich 2007 bereits auf 26.

Der Wohlstand der chinesischen Bevölkerung hat in den vergangenen Monaten auch deshalb einen empfindlichen Dämpfer hinnehmen müssen, weil der Aktienmarkt eingebrochen ist. Der Shanghai-Composite-Aktienindex hatte sich bis zum 16. Oktober 2007, seinem vorläufig höchsten Wert von 6.092, innerhalb von zwölf Monaten mehr als verdreifacht, um sich danach seit Mitte September 2008 bei rund 2.000 einzupendeln.



Bruttoinlandsprodukt im Vergleich

Diese Auf-und-ab-Bewegung des Aktienindex hat natürlich Auswirkungen auf das Konsumverhalten der Bevölkerung, umso mehr, als es zwischenzeitlich so aussah, als hätte eine beachtliche Zahl von Chinesen ihre Ersparnisse in Aktien angelegt, um von dem Boom zu profitieren. Der Gewinn von in China registrierten Unternehmen, deren Umsatz mehr als fünf Millionen RMB beträgt, hat in den ersten elf Monaten 2008 um 4,9 Prozent im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum zugenommen. Dabei schnitten Aktiengesellschaften mit einem Anstieg von 11,4 Prozent relativ erfolgreich ab, während Staatsunternehmen einen Gewinnrückgang um 14,5 Prozent hinnehmen mussten. Im letzten Jahr betrug der durchschnittliche Anstieg noch 36,7 Prozent. Wegen des schlechten Marktumfelds gibt es zurzeit allerdings kaum Börsengänge, obwohl die Behörde für die Aufsicht der grossen Staatsunternehmen die Zahl der Unternehmen, die sie beaufsichtigt, eigentlich deutlich verringern wollte. Diese Entwicklung ist sicherlich auch ein wichtiger Grund für die Abkühlung der Euphorie am Aktienmarkt.

Anstieg der Immobilienpreise verlangsamt

Auch der Preisanstieg für Immobilien hat sich in den vergangenen Monaten immer weiter verlangsamt. Vom Platzen einer Immobilienblase kann man allerdings noch nicht sprechen. In den vergangenen Jahren waren die Preise in den grossen Städten steil nach oben geschossen, allerdings ist der Quadratmeterpreis für eine durchschnittliche Wohnung in Shanghai immer noch günstig im Vergleich zu anderen Weltstädten – die Bauqualität entspricht allerdings ebenfalls nicht unbedingt Weltstadtniveau. Es war durchaus möglich, eine vor fünf Jahren gekaufte Wohnung zum doppelten Preis wieder zu verkaufen. Dies ist nun Vergangenheit. Um einen Einbruch der Konjunktur auf dem Wohnungsmarkt zu verhindern, hat die chinesische Zentralbank beschlossen, die bei einer Kreditaufnahme notwendige Eigenkapitalquote von 30 auf 20 Prozent zu senken. Der Leerstand bei erstklassigem Büroraum in Shanghai stieg im Dezember 2008 auf über 15 Prozent, speziell wegen der gerade fertig gestellten Gebäude im Stadtteil Pudong.

Nur etwas mehr als 40 Prozent des neuen erstklassigen Büros wurden bisher vom Markt aufgenommen.

Chinas Kurs in den nächsten Jahren

Um die Herausforderungen zu meistern, wird es für die Regierung daher wichtig sein, das langfristige Ziel der Öffnung Chinas nicht aus den Augen zu verlieren, sondern auch in schwierigen Zeiten unbeirrt zu verfolgen. Bei der Transformation zur Marktwirtschaft wird die Regierung sicherlich ihren Kurs beibehalten. Dazu sind weitere Deregulierungen und der Rückzug des Staats aus dem Wirtschaftsleben unverzichtbar, damit die Privatwirtschaft zu einem starken Faktor für die soziale und wirtschaftliche Entwicklung werden kann. Wege sind, bestehende Staatsmonopole aufzulösen und weitere Staatsunternehmen in die Privatwirtschaft zu entlassen, um so auch dem chinesischen Mittelstand eine faire Chance zu geben, in den Wettbewerb einzusteigen. Diese Entwicklung kann schliesslich auch die bereits erwähnte Exportabhängigkeit verringern, weil sie den privaten Konsum anregen wird. Auch die vermehrte Produktion von Waren besserer Qualität zeichnet sich als Erfolg versprechender Weg ab. Die anderen Staaten sollten sich darauf einstellen, dass China die derzeit niedrigen Preise bei Rohstoffen – und auch Unternehmen – nutzen wird, um auf weltweite Einkaufstour zu gehen. Mit rund zwei Billionen US-Dollar Devisenreserven zum Jahresende 2008 sind die Mittel dazu reichlich vorhanden. – Geht die chinesische Regierung diese mittel- bis langfristigen Aufgaben mit Elan an, kann China aus der Krise auf die Dauer sogar gestärkt hervorgehen.

Aussichten für schweizerische Unternehmen gedämpft optimistisch

Das Jahr des Büffels begann am 26. Januar 2009 also erst einmal alles andere als verheissungsvoll. Sehr differenziert zu betrachten sind die Auswirkungen der globalen Wirtschaftskrise auf die schweizerischen Unternehmen in China. Viele unter ihnen, die ihre Geschäfte in den letzten Jahren gerade erst aufgenommen haben, gehen weiterhin von einem Wachstum aus, getrieben vom Aufbau ihrer Marktanteile, wenn auch mit deutlich gedämpften Aussichten. Anbieter von Einrichtungen zur Infrastruktur und deren Zulieferer können auf die genannten beschlossenen Massnahmen der chinesischen Regierung hoffen. Ob die Anbieter von hochwertigen Produkten ihre Marktanteile in China auch weiterhin vergrössern können, bleibt abzuwarten. Das qualitativ hochwertige Segment ist bisher der Bereich gewesen, in dem ausländische Unternehmen sich gegenüber ihren chinesischen Konkurrenten ausgezeichnet haben. Aber auch im Preis setzten sich die hochwertigen Produkte ausländischer Anbieter natürlich deutlich von den Produkten der chinesischen Konkurrenz ab. Chinas Wirtschaft reagiert darauf zweigleisig: Einerseits versucht die Administration, den Anteil der Produktion von höherwertigen Waren zu steigern, um aufgrund der deutlichen Lohnsteigerungen der letzten Jahre nicht ins Hintertreffen gegenüber Ländern mit noch billigeren Arbeitskräften wie Indien oder Vietnam zu geraten. Andererseits hinterfragen Verbraucher in Krisenzeiten gerade die teureren Alternativen meist sehr kritisch. Langfristig sollte sich die

Ausgangslage für schweizerische Unternehmen jedoch trotz der gesamtwirtschaftlich schwierigen Situation weiterhin positiv entwickeln. Möglicherweise bieten sich in der derzeitigen Lage auch strategische Zukäufe auf moderatem Preisniveau an.

Vorsicht bleibt geboten

Kurzfristig allerdings ist Vorsicht geboten und dabei ist vor allem die wirtschaftliche Situation von lokalen Geschäftspartnern kritisch zu hinterfragen. – Leichter gesagt als getan, denn verlässliche Finanzinformationen über Lieferanten, Kunden oder auch unabhängige Händlernetze sind in China nicht gerade einfach zu erhalten. Liquiditätsengpässe bei chinesischen Tochtergesellschaften sollten ebenfalls sehr vorausschauend überwacht werden, da die strenge Devisenbewirtschaftung in China einer Überbrückungsfinanzierung mit kurzfristigen Gesellschafterdarlehen sehr enge Grenzen setzt. – Bitte lesen Sie hierzu den Artikel *Neue Devisenbestimmungen erschweren Warenhandel und Finanzierung chinesischer Tochtergesellschaften*, in der letzten Ausgabe Ihres *pwc:china compass*, ab Seite 21.

Kostenkontrolle und Corporate Governance gefragt

Bei den chinesischen Unternehmen wird sich nun zeigen, ob die Massnahmen zur Restrukturierung und Privatisierung von ehemaligen Staatsunternehmen erfolgreich waren. In den letzten Jahren sind die sehr auf den heimischen Markt fokussierten chinesischen Unternehmen durch einen stark wachsenden Markt mit immer höheren Umsatzerlösen verwöhnt worden. In wirtschaftlichen Krisenzeiten ist nun strikte Kostenkontrolle angesagt. Bisher hielten sich chinesische Unternehmen allerdings in Fragen der Kostenkontrolle, den dafür notwendigen verlässlichen internen Kontrollen sowie in Sachen Corporate Governance eher bedeckt. Wollen traditionelle chinesische Unternehmen langfristig am Markt bestehen, sollte die Wirtschaftskrise daher für sie ein willkommenes Anlass sein, in diesem Bereich erheblich nachzubessern. Reichlich Gelegenheit dazu wird es ab Juli 2009 geben, wenn die neuen Regelungen zum internen Kontrollsystem (vergleichbar dem US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act) zumindest für börsennotierte Gesellschaften greifen. Wie in allen Bereichen in China ist allerdings auch hier eine gesunde Portion Skepsis angebracht, was die Umsetzung dieser Vorschriften betrifft. Abzuwarten bleibt, ob die intendierte Wirkung auch wirklich erreicht werden kann. – Aber wer weiss, vielleicht ist die Finanzkrise auch für China Dorn und Ansporn genug, um die einheitliche Durchsetzung von rechtlichen Vorschriften stärker als bisher zu gewährleisten. – Bitte lesen Sie dazu auch den zweiten Beitrag von Jens-Peter Otto, *China führt Vorschriften zu internen Kontrollen*, ein ab der Seite 12.

Haben Sie noch Fragen? – Rufen Sie uns bitte an oder schicken uns einfach eine E-Mail.

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

Finanzielle Risiken der Globalisierung: Vorbild China?

Ein Vergleich über die vergangenen elf Jahre zeigt: Die Aktienmärkte global vernetzter Länder sind in wirtschaftlich sicheren Zeiten weniger volatil als in Ländern, die geringer globalisiert sind. Die Aktienmärkte der Länder, die mit grossen Schritten zu den globalisierten Ländern aufschliessen wollen, bezahlen das, wie sich vor allem in China zeigt, mit deutlich volatileren Aktienmärkten. In Zeiten weltweiter finanzieller Unsicherheiten jedoch – etwa während der Asienkrise 1998, dem Anschlag vom 11. September 2001, dem Enron-Skandal 2002 oder der aktuellen Krise – weisen globalisierte Länder keine finanziellen Sicherheitsvorteile mehr auf. Unbeschadet aller Bestrebungen zur Deregulierung nationaler Märkte sind nun Standards, die nicht nur in guten, sondern eben auch in schlechten Zeiten ausreichend Sicherheit geben, für alle Länder überfällig. Die aktuelle Finanzkrise macht deutlich: China verfügt über wirkungsvolle Regelungen, von denen andere Länder lernen können. – Ausgehend von drei Thesen, die einer Analyse unterzogen werden, entwickelt der Beitrag konstruktive Vorschläge.

In den letzten Jahren hatte sich die Meinung etabliert, Globalisierung sei die treibende Kraft, die Wissen, Standards und Regeln der Finanzwelt von weiter entwickelten westlichen Ländern auf den Rest der Welt übertrage und damit mehr Transparenz, Vertrauen und Sicherheit in die weltweiten Finanzmärkte schaffe, was schliesslich zu geringeren Volatilitäten der Finanzprodukte führe. Eine Gruppe von Wirtschaftswissenschaftlern am International Monetary Fund um Ceyla Pazarbaşıoğlu fand in ihrer Studie *The Changing Face of Investors* (2007) heraus: Globalisierung hat positiv auf die Stabilität gewirkt, was in den aufsteigenden Ländern in abnehmenden Bond Spreads und sinkenden Volatilitäten bei Auslandsgeldtransfers, Anleihen, Aktien und Wechselkursen deutlich wurde. Bereits im Jahr 2004 hatte Ben Bernanke, heute Chairman der amerikanischen Notenbank, diesen Trend als wachsende Stabilität der Finanzmärkte, „The Great Moderation“, bezeichnet, die wahrscheinlich durch die vielen positiven Effekte der Globalisierung ermöglicht werde, etwa mehr Offenheit, Deregulierung und Transparenz der weltweiten Märkte.

Die Thesen

Stabilität ist ein Eckpfeiler eines starken und gut funktionierenden Wirtschaftssystems. Stabilität erlaubt allen Beteiligten, zu planen und zu investieren, und eröffnet die Chance, allen Beteiligten zu mehr Wohlstand zu verhelfen. Die Deregulierung der Märkte gilt dabei als das Mittel für Stabilität. Die jüngste Vergangenheit zeigt: Die erhöhte Selbstregulierung weltweiter Märkte birgt nicht nur Chancen, sondern auch Risiken, was nun zur Verbesserung der Standards auf allen Finanzmärkten führen muss. Mit dem Treffen der 20 grössten Wirtschaftsnationen (G 20) im November 2008 in Washington begannen die Länder, verstärkt Regeln und Standards zu entwickeln, die für alle verbindlich sein sollen.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- warum stark globalisierte Länder in Zeiten wirtschaftlicher Normalität gering volatile Finanzmärkte haben, in Zeiten des wirtschaftlichen Ausnahmezustands stark volatile.
- welche Korrelationen zwischen Globalisierung und Risiken bestehen.
- welche Lehren sich aus der Finanzkrise ziehen lassen und wo China Vorbild für den Westen sein kann.

Um die Notwendigkeit für bessere Standards für Marktteilnehmer und Finanzprodukte zu untermauern, vergleicht dieser Beitrag die Bestrebungen der Länder, offener und deregulierter zu werden, mit den finanziellen Risiken ihrer Aktienmärkte. Globalisierte Länder haben grundsätzlich offenere, dereguliertere Märkte. Das legt die Vermutung nahe: Deren Finanzmärkte werden von den Marktteilnehmern deshalb als liquider und sicherer wahrgenommen. Das wiederum schlägt sich in weniger volatilen Märkten nieder. These A lautet daher: Global stärker integrierte Länder haben weniger volatile Aktienmärkte.

Globalisiert ein Land sich immer mehr – so ist zu vermuten –, birgt das erhebliche Risiken für das Land in sich, zumal die Loslösung von alten Regeln hin zu weniger regulierten Märkten alle Anwender vor Herausforderungen stellt, die zu Fehlinvestitionen und schwer kalkulierbaren Reaktionen führen können. Deshalb dürften die fehlenden Erfahrungen Raum für überzogene Spekulationen, Unsicherheiten und Risiken schaffen, die in höheren Volatilitäten sichtbar werden. These B bringt es auf den Punkt: Je schneller der Prozess der Globalisierung vorangetrieben wird, desto volatil ist auch der Aktienmarkt des betroffenen Landes.

Globalisiertere Länder sind den anderen in weltweiten Krisen mit ihren Standards und Regeln vermutlich überlegen. Deshalb sollten solche Länder auch dann Häfen der Sicherheit und des Vertrauens sein, wenn weltweite Krisen die Märkte volatil machen. Daraus ergibt sich These C: Stärker globalisierte Länder haben weniger volatile Aktienmärkte in Zeiten weltweiter Krisen.

Die folgende Analyse untersucht diese drei Thesen. Auf den Ergebnissen der Analyse aufbauend, spricht der Beitrag anschliessend Empfehlungen aus, um die Finanzsysteme zu verbessern.

Datenquelle und Aufbereitung

Der Grad der Globalisierung lässt sich messen mit dem Index der Konjunkturforschungsstelle für Globalisierung der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (KOF-Index), der für 122 Länder auf einer jährlichen Basis von 1970 bis 2005 zur Verfügung steht. Der Globalisierungsindex ist ein gewichteter Durchschnitt aus den drei Hauptdimensionen Wirtschaft, Soziales und Politik, die sich wiederum in Unterkategorien aufteilen.

Das Finanzrisiko wird an einem repräsentativen Aktienindex eines Landes gemessen. Aus den täglichen Schlusskursen eines

Brennpunkte

Jahres werden Durchschnitte und Standardabweichungen ermittelt, um einen Value at Risk abzuleiten: Unter Annahme der Standardnormalverteilung für Kursschwankungen errechnet sich aus Mittelwert und Standardabweichung der Wert, der mit 99,9-prozentiger Wahrscheinlichkeit nicht überschritten wird. Der Value at Risk wird schliesslich im Verhältnis zum Jahresdurchschnitt des Index betrachtet und ist damit ein dimensionsloser, standardisierter Risikoindikator, der mit anderen Ländern verglichen werden kann.

Die finale Datenstichprobe enthält den KOF-Index von 1994 bis 2005 und den jährlichen Risikoindikator von 1998 bis 2008 für 27 Länder. Der folgende Kasten zeigt Ihnen, welche Länder im KOF-Index gelistet sind und welcher jeweilige Landesindex in den KOF-Index einfliesst.

Länder des KOF-Index mit dem aufgenommenen Landesindex

Ägypten (CMA Gen.), Argentinien (Merval), Australien (All Ordinaries), Belgien (BEL-20), Brasilien (Bovespa), China (Shanghai Composite), Dänemark (OMX Copenhagen 20), Deutschland (DAX), Frankreich (CAC 40), Grossbritannien (FTSE 100), Indien (BSE 30), Indonesien (Jakarta Composite), Israel (TA-100), Italien (MIBTEL), Japan (Nikkei 225), Kanada (S&P/TSX Composite Index), Malaysia (KLSE Composite), Mexiko (IPC), Niederlande (AEX), Norwegen (Total Share), Österreich (ATX), Portugal (PSI 20), Russland (RTS All), Schweden (OMX Stockholm 30), Singapur (Strait Times), Südkorea (Seoul Composite), USA (S&P 500).

Allgemeine globale Trends

Abbildung 1 zeigt die historische Entwicklung des Globalisierungsindex und des Risikoindikators im Durchschnitt für alle 27 Länder der Stichprobe. Die durchschnittliche Globalisierung ist während der gesamten Dekade gestiegen, auch wenn die Zunahme sich stetig verlangsamt hat. Dieser Trend legt nahe: Die Welt pendelt sich approximativ auf ein bestimmtes Globalisierungsniveau ein.

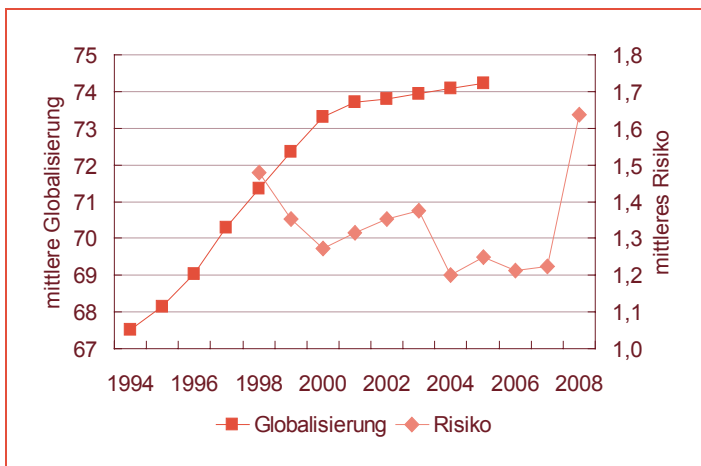


Abb. 1 Durchschnittliche Globalisierung und Risiko über alle Länder

Die Entwicklung des durchschnittlichen Risikoindikators ist volatil. So sind weltweit hohe Volatilitäten in den Jahren 1998 durch die Asienkrise, 2002 und 2003 durch globale wirtschaftliche

Abschwünge und 2008 durch die globale Finanzkrise erklärbar. Der Tiefpunkt im Jahr 2004 wurde damals als Great Moderation von den Protagonisten deregulierter Finanzmärkte gefeiert.

Länderspezifische Globalisierung und Risiko

Um die Beziehung zwischen Globalisierung und finanziellem Risiko möglichst allgemeingültig und vor dem Zeithorizont robust aufzeigen zu können, wurden für jedes Land die Durchschnitte der Globalisierungsindizes und Risikoindikatoren über die zwölf respektive elf Jahre – vergleichen Sie dazu den Kasten unten – der Stichprobe gewichtet gebildet und in Abbildung 2 gepaart dargestellt.

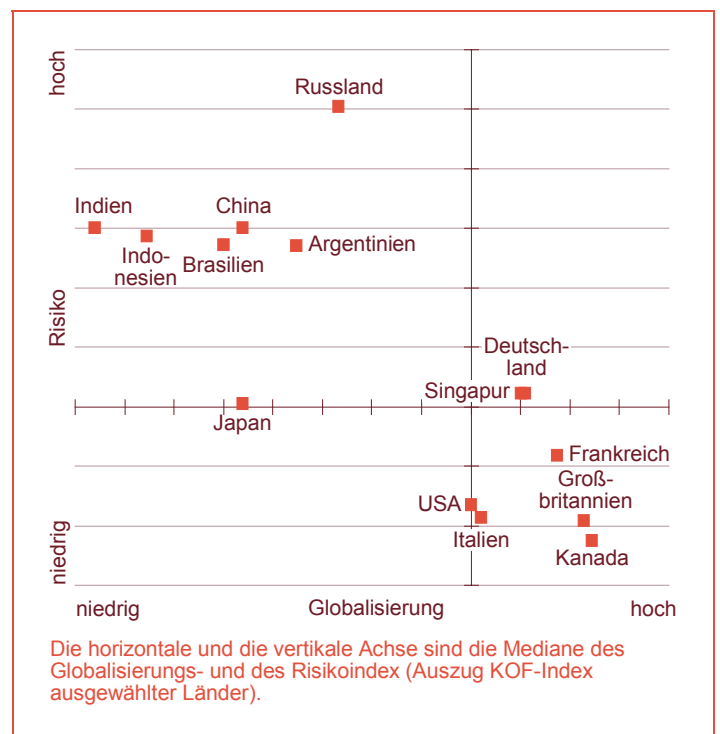


Abb. 2 Globalisierung und finanzielles Risiko

Gewichtungen im Globalisierungs- und im Risikoindex

Der Globalisierungsindex war von jedem Land der Stichprobe für alle zwölf betrachteten Jahre verfügbar. Die Durchschnittsbildung für den Index erfolgte gewichtet. 1994 wurde mit dem Faktor 1, das Jahr 2005 mit dem Faktor 12 angesetzt. Der Risikoindikator (RI) war für jedes Land über elf Jahre verfügbar. Der RI von 1998 wurde mit dem Faktor 1 und der RI für 2008 mit dem Faktor 11 gewichtet. Der Globalisierungsindex ist sehr hoch Intraclass-korreliert: Selbst bei einem Zeitraum von fünf Jahren sind die Globalisierungsindizes der Länder noch immer mit plus 0,975 korreliert. Daraus lässt sich schliessen: Der in der Stichprobe verfügbare gewichtete durchschnittliche Globalisierungsindex aus den Jahren 1994 bis 2005 kann ebenso den aktuellen Grad der Globalisierung mit nur geringfügigen Abweichungen repräsentieren.

Abbildung 2 zeigt deutlich: Stark globalisierte Länder weisen weniger volatile Aktienmärkte auf als wenig globalisierte Länder.

Brennpunkte

Diese Beobachtung bestätigt die oben geäusserte Vermutung, nach der ein höherer Grad an globaler Integration einhergeht mit fortgeschrittenen, ausgeklügelten, hoch entwickelten Wirtschaftssystemen und offenen, liquiden Finanzmärkten. Das schafft letztlich Vertrauen und kann Volatilitäten an lokalen Aktienmärkten reduzieren. These A hat sich somit zunächst bestätigt.

Die Gruppe der wenig global integrierten und risikoreicheren Länder umfasst Länder aus Asien und Südamerika sowie Ägypten. Die Gruppe der hoch globalisierten und risikoärmeren Länder schliesst die westlichen Länder aus Europa und Nordamerika ein sowie Australien. Kose und andere Autoren argumentieren in ihrer Studie *Financial Globalization: Beyond the Blame Game* (2007) für die These, dass entwickeltere Länder durch Grösse und Erfahrung über stabilere Finanzmärkte verfügen, während weniger entwickelte Länder unter plötzlichen wirtschaftlichen Veränderungen – wie etwa Richtungsänderungen der Kapitalflüsse – leiden, die dann Berg- und Talfahrten in der lokalen Wirtschaft verursachen oder verschlimmern.

Die Analyse hat gezeigt: China und Deutschland sind jeweils Länder mit relativ volatilen Aktienmärkten im Vergleich zu ihren Gruppenmitgliedern aus Asien beziehungsweise Europa. Im Gesamtvergleich liegt Deutschland im Mittelfeld. In Asien hat nur Russland einen noch höheren Risikoindikator als China. Indien liegt mit China gleichauf, das Globalisierungsniveau Chinas ist jedoch höher. Einen Vergleich zwischen Deutschland und China ziehen die Abbildungen 3 und 4.

China verzeichnet rasante Steigerungen der Globalisierung über fast alle zwölf Jahre hinweg. In Deutschland lässt sich dagegen ein Sättigung der Globalisierung auf einem hohen Niveau feststellen. Das Risiko ist in China seit 2006 besonders stark angestiegen. In Deutschland war das Risiko im Jahr 2002 am höchsten. Danach nahm es stark ab. Selbst die aktuelle Finanzkrise lässt den Risikoindikator nicht zu einem neuen Höhepunkt ansteigen, wie Sie an der Abbildung 3 ablesen können.

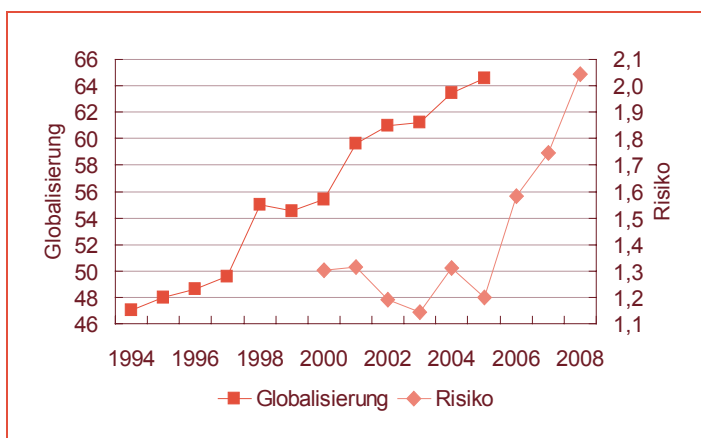


Abb. 3 Globalisierung und finanzielles Risiko in China

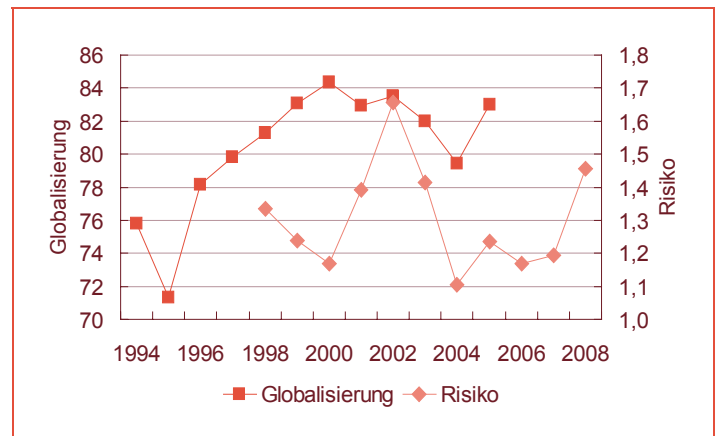


Abb. 4 Globalisierung und finanzielles Risiko in Deutschland

Chinas Aktienmarkt ist jung, relativ klein und hat viele unerfahrene Marktteilnehmer. So hatten die steilen Kurssteigerungen seit 2006 auch ihren Grund in der mangelnden Erfahrung der Beteiligten, die auch zu solchen Annahmen führte, die chinesische Regierung würde fallende Kurse durch Aufkäufe verhindern oder gar gesetzlich verbieten. So lässt sich der rasante Kursanstieg an der Shanghai Stock Exchange durchaus als eine Aufholjagd weltweiter Kursentwicklungen verstehen, aber auch als Ausdruck zu grosser Erwartungen an die Zukunft. Zu viel Vertrauen wurde dem chinesischen Aktienmarkt anschliessend zu schnell wieder entzogen. Fraglich bleibt, ob eine grössere Kapitalisierung und Deregulierung diese Entwicklung gedämpft hätten. Denn welche möglichen Wirkungen von noch mehr Deregulierung in noch kürzerer Zeit ausgehen könnten, ist eine offene Frage. – Hat der Grad des Globalisierungsprozesses Auswirkungen auf das Risiko? Dieser Frage widmet sich der nächste Abschnitt.

Prozess der Globalisierung und Risiko

Um untersuchen zu können, welche Auswirkungen die Veränderung von einem bestimmten Globalisierungsniveau zu einem anderen auf das Risiko hat, betrachtet dieser Beitrag die Steigung linearer Regressionsgeraden, die sowohl durch den Globalisierungsindex als auch durch den Risikoindikator über die Jahre gelegt werden.

Abbildung 5 stellt das Verhältnis dar zwischen der Steigung beim Globalisierungsprozess der untersuchten Länder und der jeweiligen Steigung beim Risikoindex.

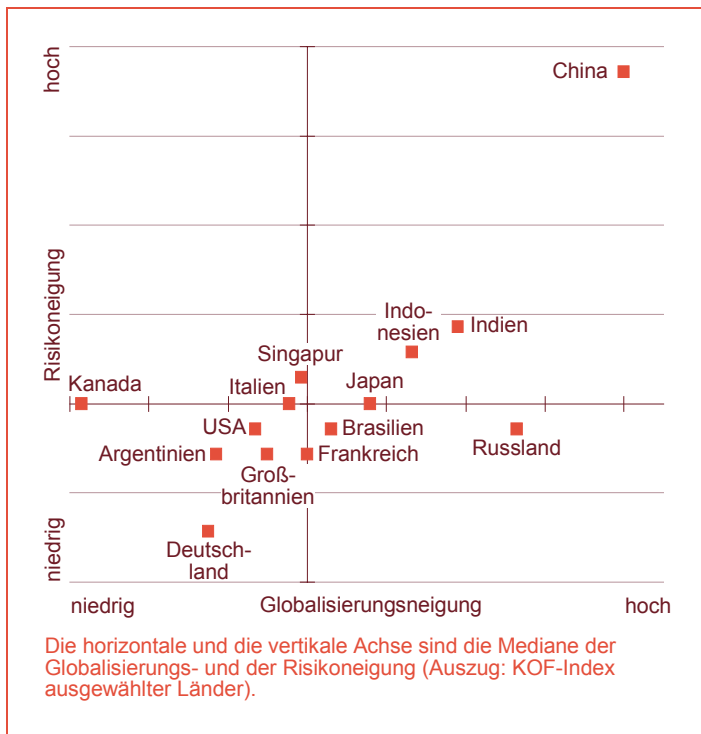


Abb. 5 Globalisierungs- und Risikoneigung

Wiederum korrelieren die Werte für Globalisierung und Risiko hoch miteinander, diesmal jedoch positiv: Je höher die Anstrengungen eines Landes waren, sich den Weltmärkten und Kulturen zu öffnen, desto stärker stieg auch die Volatilität auf seinen Heimataktienmärkten. Daraus ergibt sich: Der Globalisierungsprozess kann also mit zusätzlichen finanziellen Risiken verbunden sein. China kennzeichnet in dieser Betrachtungsweise die mit weitem Abstand grösste Steigerung des Risikos. Aufgrund des positiven Zusammenhangs erscheint es fragwürdig, ob eine noch schnellere Öffnung des chinesischen Aktienmarkts das Risiko verringert oder ob es die Börsen eher in ein noch grösseres Desaster gestürzt hätte.

Chinas Fortschritte bei der Globalisierung werden nur noch von dem kleinen Land Malaysia leicht übertroffen. Mit Ausnahme von Singapur weisen die asiatischen Länder hohe Zunahmen ihres Globalisierungsgrads und leicht gestiegene Risiken auf. Deutschland befindet sich im Pool der gesättigten Länder und auch in Bezug auf das Risiko sind keine nennenswerten Steigerungen oder Veränderungen erkennbar. – Sie sehen: Auch These B hat sich zunächst bestätigt.

Die genannten Resultate sind Trends, die sich aus den gesamten elf- und zwölfjährigen Zeitreihen ableiten lassen. Vor dem Hinter-

grund der aktuellen Weltfinanz- und Weltwirtschaftskrise stellt sich nun die weiter gehende Frage, ob diese Zusammenhänge auch in Krisenzeiten gelten. Diese Frage beantwortet Ihnen der nächste Abschnitt.

Globalisierung und Risiko in Krisenzeiten

Tabelle 1 zeigt die durchschnittliche Korrelation des Globalisierungsindex über die zwölf Jahre hinweg mit dem Risikoindikator eines bestimmten Jahres. In den sechs Jahren 1999, 2000, 2003, 2004, 2006 und 2007 spiegeln die Ergebnisse die Aussage von These A wider. In den vier Jahren 1998, 2001, 2005 und 2008 ist dieser Zusammenhang jedoch nicht mehr gegeben und 2002 – als dem einzigen Jahr – zeigt sich sogar ein umgekehrtes Ergebnis: 2002 waren die Aktienmärkte also deutlich volatiler in globalisierten Ländern. – These C ist also falsch. 1998 war das zweite Jahr der Asienkrise. 2001 und 2002 waren Jahre weltwirtschaftlicher Instabilitäten und Konsolidierungen. 2001 war das Jahr des Terrorangriffs auf das World Trade Center, quasi das Symbol für den Angriff auf das amerikanische System, und 2002 wies Buchführungsskandale und Firmenzusammenbrüche auf, die hauptsächlich in amerikanischen Firmen zu zusätzlichen Verunsicherungen über die Richtigkeit der Corporate Governance führten, was die Aktienmärkte erheblich volatiler werden liess. Und 2008 schliesslich wird in die Geschichte eingehen als das Jahr der Finanzkrise, die eine grosse Weltwirtschaftskrise eingeleitet hat.

Führen Sie sich diese Krisenjahre vor Augen, erkennen Sie, wie verletzlich die Überlegenheit eine Strategie der freien und offenen, eben globalisierten Märkte in den letzten elf Jahren war und wie wenig Schutz sie ihren Marktteilnehmern weltweit bot. Das ging sogar so weit, dass sich die Beziehung kurzfristig umkehrte in eine Unterlegenheit gegenüber weniger globalisierten Ländern, wie im Jahr 2002 zu beobachten. Da die propagierten Vorteile offener, freier und unregulierter Märkte keinen erkennbaren Schutz in Krisenzeiten bieten, muss über Verbesserungen der Systeme nachgedacht werden, die fernab von protektionistischen Absichten mehr Sicherheit schaffen, die Krisen abdämpfen oder gar nicht erst entstehen lassen und damit das Wohl aller besser fördern. Solange solche massiven Verbesserungen nicht eingeführt sind, müssen zudem alle Marktteilnehmer besser und umfangreicher denn je für Krisenzeiten vorsorgen. Der abschliessende Abschnitt macht Vorschläge, wie Finanzsysteme langfristig sicherer gemacht werden können, und beschreibt Massnahmen, wie Unternehmen bereits heute Krisen besser planen, überstehen und damit die Finanzgeschäfte zugunsten einer nachhaltigeren Planung betreiben können.

Jahr	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Korrelation	-0,252	-0,649	-0,747	-0,231	+0,465	-0,598	-0,524	-0,393	-0,616	-0,707	-0,312
N = 27, einseitige t-Test-Irrtumswahrscheinlichkeit < 0,1%/1% für Absolutbetrag der Korrelation >= 0,568/0,445											

Tab. 1 Durchschnittliche Korrelation pro Jahr des Risikoindicators

Vorschläge zur Schaffung stabilerer Finanzwelten

Eine sinnvolle Steuerungsmaßnahme könnte es sein, weltweit staatliche Risikofonds einzurichten, die sich mittels antizyklischer Steuersätze auf Auszahlungen von Krediten und Investitionen aller Art fokussieren, um die Finanzwirtschaft risikofester zu machen. Die Verwendung der Mittel gleicht bei solchen Fonds den konjunkturpolitischen Massnahmen, wie sie zurzeit weltweit von Ländern umgesetzt werden, um die Folgen der Weltwirtschaftskrise abzdämpfen. China ist eines der wenigen Länder, das über einen aus Handelsüberschüssen gebildeten staatlichen Fonds verfügt. Ungeachtet anderer möglicher struktureller Schwächen ist das eine besondere Stärke Chinas. Westliche Länder, allen voran die USA, finanzieren ihre Konjunkturprogramme, indem sie Kredite aufnehmen, womit sie das Problem der Rückzahlung in die Zukunft verlagern und nachfolgenden Generationen erhöhte Steuerlasten aufbürden und ihnen damit Wettbewerbsnachteile bescheren. In diesem Zusammenhang sollten sie sich China zum Vorbild nehmen. Die Besonderheit des vorgeschlagenen staatlichen Risikofonds ist: Er finanziert sich aus einer Steuer auf alle Transaktionen bei Kreditvergabe oder Investition und deckt das systemische Risiko, das deutlich wird, wenn sich die gesamte Wirtschaft in die falsche Richtung entwickelt hat, ab. Der Steuersatz ist antizyklisch gestaltet, sodass im Fall übermässig hoher Kurssteigerungen an den Märkten die damit verbundenen Risiken einer ebenfalls übermässigen Konsolidierung bereits in der Wachstumsphase durch höhere Steuersätze abgebremst werden können und damit den Volatilitäten am Finanzmarkt entgegenwirken.

Weiterhin ist auf der regulatorischen Seite zu erwägen, weltweit umfangreiche Qualitätsstandards für Finanzinnovationen zu schaffen, die vor allem das Produktlebensrisiko beleuchten. Selbstregulierungen haben in der Vergangenheit gezeigt, dass Standards vor allem dazu dienen, die Effizienz beim Handel zu steigern. Krisenbetrachtungen dagegen blieben häufig aus der Betrachtung ausgeklammert. Finanzprodukte müssen auch in Krisenzeiten bewertbar bleiben, um die Transparenz der Finanzinstitute in Bezug auf Liquidität und Kapital auch langfristig zu gewährleisten. Hierfür ist es erforderlich, den Finanzinstituten solche Standards vorzugeben, die das gewährleisten können. Die chinesische Bankenaufsicht (China Banking Regulatory Commission) wurde viele Jahre für ihre restriktive Politik zu Finanzinnovationen kritisiert. Heute erweist es sich als Segen für die chinesische Bankenwelt, denn das Problem der unbewertbar gewordenen strukturierten Finanzderivate ist an ihr weitestgehend vorbeigezogen. Wenn Institute immer neue Finanzprodukte ohne Kontrollen auf den Markt bringen können, ist das – so zeigt es die Krise – weltweit nicht wünschenswert. Schliesslich werden Häuser auch nur dann gebaut, wenn die Konstruktion alle erdenklichen Witterungseinflüsse übersteht. Mit Finanzprodukten muss es ähnlich sein. In den kommenden Monaten werden internationale und nationale Organisationen neue Standards entwickeln, die sodann in der Finanzwelt anzuwenden sein werden.

Die Analyse hat gezeigt, dass Unternehmen auch in hochglobalisierten Ländern nicht auf stabile Finanzsysteme bauen können oder hoffen sollten, dass mit den Erfahrungen aus dieser Krise zukünftige vermieden werden können. Stattdessen müssen Unternehmen selbst umfangreiche Risikovorsorge betreiben, wenn sie diese und folgende Finanzkrisen überstehen wollen.

Die angemessene Risikovorsorge begründet sich in der konsequenten Anwendung geeigneter Methoden zum Risikomanagement, wie sie in den letzten Jahrzehnten im Finanzbereich entwickelt wurden. Dabei sind Stresstestmethodiken stärker in den Vordergrund zu rücken, besonders deshalb, weil die Globalisierung Systemrisiken schafft und dadurch Finanzmärkte volatil werden. Finanzinstitute müssen den schlimmsten Fall – etwa den, der sich gerade mit einer weltweiten Rezession ereignet – mit ihrem Kapital und ihren Liquiditätsreserven abbilden können. Aussagekräftige Stresstest basieren auf einer möglichst vollständigen Cashflow-Datenbasis und einem dahinter stehendem Cash-Management-Konzept sowie realitätsnahen Annahmen für die Szenarios.

Des Weiteren kann ein vorausschauendes Krisenmanagement, das sich mit allen möglichen Fragen einer Krise und deren Prävention oder Bewältigung beschäftigt und im ständigen Diskurs mit dem Vorstand steht, ein zu risikobehaftetes Unternehmens- und Finanzmanagement verhindern und das Überleben in der Krise sichern.

Es bleibt zu hoffen, dass die zurzeit in der Entwicklung befindlichen Regelungen und Standards zumindest die Fehler der Vergangenheit verhindern und damit die Nachhaltigkeit und Stabilität sowohl einzelner Unternehmen als auch der weltweit vernetzten Finanzsysteme zum Wohl aller sichern können.

Haben Sie Fragen oder sind Sie an Details der Untersuchung interessiert? – Rufen Sie uns an oder mailen Sie uns einfach.

Ihr Ansprechpartner

roland.spahr@cn.pwc.com

Tel.: +86 10 6533-7124

Literatur

- Axel Dreher (2006): *Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization*, in: Applied Economics 38, 10: 1091–1110. Überarbeitet in: Axel Dreher, Noel Gaston und Pim Martens (2008): *Measuring Globalization – Gauging its Consequences*
- M. Ayhan Kose, Eswar Prasad, Kenneth Rogoff, und Shang-Jin Wei (2007): *Financial Globalization: Beyond the Blame Game*, in: Finance & Development
- Ceyla Pazarbaşıoğlu, Mangal Goswami und Jack Ree, (2007): *The Changing Face of Investors*, in: Finance & Development

China führt Vorschriften zu internen Kontrollen ein

In einer gemeinsam veröffentlichten Anweisung zu internen Kontrollen haben fünf chinesische Aufsichtsbehörden einen weiteren Anlauf genommen, das Geschäftsgebaren der chinesischen Wirtschaft auf solide Füße zu stellen. Das Finanzministerium, die nationale Prüfungsbehörde, die Aktienaufsichtsbehörde, die Bankenaufsicht sowie die Behörde für die Versicherungsaufsicht haben einen Standard verabschiedet, der börsennotierte Unternehmen ab dem 1. Juli 2009 verpflichtet, die vorgegebenen Prinzipien bei der Einrichtung eines internen Kontrollsystems einzuhalten. – Den Standard, der durch weitere Einführungsvorschriften ergänzt werden wird, stellt Ihnen der folgende Beitrag vor.

Auch vor den gerade veröffentlichten neuen Standards gab es schon Vorschriften zur Einrichtung eines internen Kontrollsystems (IKS) in China, die allerdings nicht verhindern konnten, dass diverse Fälle von Betrug und Korruption in teilweise bedrohlichen Ausmassen den gesamten Aktienmarkt in China in Misskredit brachten. Erst kürzlich wurde Huang Guangyu verhaftet, der angeblich reichste Mann Chinas mit einem geschätzten Vermögen von rund fünf Milliarden Euro und Gründer von Gome, der grössten börsennotierten Kette von Elektronikwarenhäusern in China. Ihm werden neben Bestechung Aktienmanipulationen vorgeworfen. Verschiedene andere Wirtschaftsführer stehen im Verdacht, erhebliches Vermögen unterschlagen zu haben.

In China sind Korruption und Bestechung von Regulierungsbehörden nicht selten. So ist zum Beispiel der ehemalige Leiter der staatlichen Nahrungs- und Arzneimittelaufsicht wegen Korruption im Jahr 2007 zum Tode verurteilt worden. Ein Volksgericht hatte ihn für schuldig befunden, im Austausch für Geschenke und Bestechungsgelder nur unzureichend untersuchte Medikamente für den Markt zugelassen zu haben. Die Aktienaufsichtsbehörde (China Securities Regulatory Commission, CSRC) hat in dem 2008 veröffentlichten China Capital Market Development Report von erheblichen Problemen in Sachen Korruption und Unterschlagung am Aktienmarkt berichtet und darin die Absicht geäussert, durch Reformen im Rechts- und Aufsichtssystem unter anderem die Corporate Governance der Aktiengesellschaften und die Geschäftsmoral aller am Kapitalmarkt handelnden Personen heben zu wollen.

Bevor eine Börsennotierung genehmigt wird, muss seit 2006 das IKS von einem externen Prüfer untersucht werden. Allerdings ist diese Prüfung einmalig auf das Ereignis der Börsennotierung beschränkt. Der Corporate-Governance-Kodex von 2001 verpflichtet nicht nur das Management und den Aufsichtsrat von börsennotierten Unternehmen zu hohen ethischen Grundsätzen, sondern auch Personen, die ihnen nahe stehen, und Aktionäre.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- warum ein mit internationalen Standards vergleichbares Regelwerk für interne Kontrollsysteme in China dringend notwendig ist.
- was die Anweisung von börsennotierten Unternehmen verlangt.
- für wen die Vorgaben verbindlich sind und in welchen Fällen auch deutsche Unternehmen betroffen sein können.

Den Rahmen für ein IKS nach dem neuen Standard bilden Normen, die den Grundsätzen der Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) von 1992 (Internal Control – Integrated Framework) und 2004 (Enterprise Risk Management Framework) weitgehend entsprechen: Sie betreffen die Bereiche Kontrollumfeld, Beurteilung von Geschäftsrisiken, Kontrollaktivitäten, Information und Kommunikation sowie Aufsicht über das Kontrollsystem. Darüber hinaus ist es das erklärte Ziel des neuen IKS-Standards, unternehmenseigenes Vermögen zu sichern. Er fordert in diesem Zusammenhang ausdrücklich Kontrollen gegen Betrug und Unterschlagung, ein System, um Fälle von Betrug und Unterschlagung zu melden und zu berichten, sowie Schutzmassnahmen für Personen, die Fälle von Betrug und Unterschlagung melden. Damit geht der chinesische Standard noch über die US-amerikanischen und die japanischen Vorschriften zu internen Kontrollen hinaus.

Der neue Standard unterstreicht die Verantwortung des Unternehmensvorstands für das interne Kontrollsystem. Er hat jährlich die Wirksamkeit seines IKS zu überprüfen und darüber zu berichten. Der Standard verlangt die Einrichtung eines Audit Committees, das dafür zuständig sein soll, die Wirksamkeit des IKS zu überprüfen.

Derzeit ist der externe Abschlussprüfer nicht verpflichtet, die Einhaltung dieser neuen Vorschriften zu überprüfen. Sollte jedoch ein Auftrag zur Prüfung des IKS an einen Wirtschaftsprüfer erteilt werden und schliesst die Prüfung mit einer Bescheinigung ab, so hat diese Bescheinigung eine Aussage darüber zu enthalten, ob die Vorschriften des neuen IKS-Standards eingehalten worden sind. Ein solcher Prüfungsauftrag darf nur an Wirtschaftsprüfer erteilt werden, die eine Akkreditierung der chinesischen Börsenaufsicht erhalten haben, wie etwa PricewaterhouseCoopers China.

Wirksame IKS entstehen nicht von heute auf morgen. Die CSRC setzt sich in dem erwähnten Papier aus diesem Grund einen Zeithorizont bis zum Jahr 2020. Bis dahin möchte sie den chinesischen Kapitalmarkt auf Weltmarktniveau gebracht haben und bis dahin sollen sich infolge der neuen Standards auch „World Class Player“ unter den chinesischen Unternehmen herausgebildet haben.

Die neuen Vorschriften gelten aktuell für 1.700 börsennotierte Gesellschaften und damit nur für einen begrenzten Teil der chinesischen Wirtschaft. Die wünschenswerte Ausstrahlung auf die private Wirtschaft und die Staatsunternehmen wird nur sehr

langfristig zu erzielen sein, auch wenn die Aufsichtsbehörden nicht börsennotierte Unternehmen dazu anregen, die Standards zu übernehmen. Da in China das Geschäftsjahr zwingend mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, sind die Vorschriften erstmals für das Geschäftsjahr 2009 anzuwenden.

Viele schweizerische Unternehmen sind Joint Ventures mit chinesischen Partnern eingegangen. Ist der chinesische Partner börsennotiert, kann es durchaus sein, dass auch das Joint Venture den IKS-Standard zu beachten hat. Auch wenn dieser IKS-Standard nicht für Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne massgeblich ist, sind betroffene Unternehmen gut beraten, die eigenen Kontrollsysteme kritisch zu hinterfragen. Denn das Risiko eines Vermögensschadens infolge Betrug, Unterschlag oder Korruption ist auch für schweizerische Tochtergesellschaften in China hoch, wie die PwC-Studie *Economic crime: people, culture and controls – The 4th biannual Global Economic Crime Survey* aus dem Jahr 2007 ergab.

Wenn Sie Fragen haben oder beraten werden möchten, rufen Sie uns bitte an oder schicken uns einfach eine E-Mail.

Ihr Ansprechpartner

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

Wussten Sie schon, wer die renommierte Tongji-Universität in Shanghai gegründet hat?

Sie wurde 1907 von dem deutschen Arzt Dr. Erich Paulun als „Deutsche Medizinschule für Chinesen in Shanghai“ gegründet und 1927 in „Nationale Tongji-Universität“ umbenannt. Vorlesungen vor chinesischen Studenten hält dort heute auch der PwC-Kollege und langjährige Autor des *pwc:china compass* Jens-Peter Otto.

(<http://de.wikipedia.org/wiki/Tongji-Universität>;
Hans Hauenschild, China Takeaway, *Econ* 2007)

你
知
道
了
吗

Chinesische Gesetze gegen Geldwäsche: der erste Schritt auf einem langen Weg

Nach Schätzungen von Experten stammen bis zu zehn Prozent der weltweit umlaufenden Geldmenge aus kriminellen Geschäften. Danach sind zwei bis fünf Prozent des weltweit erwirtschafteten Bruttoinlandprodukts auf derartige Aktivitäten zurückzuführen. China ist derzeit aufgrund seines raschen Wachstums besonders gefährdet, hinkt doch die Entwicklung widerstandsfähiger Systeme zum Risikomanagement und zur internen Kontrolle der übersprudelnden und schnell expandierenden Wirtschaft hinterher. Was Unternehmen zu diesem Thema unter anderem wissen sollten, schildert Ihnen der Beitrag unserer Forensic-Services-Experten.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- was China bisher unternommen hat, um den Fluss der Geldmittel wirksam zu überwachen.
- welche Schwachstellen sich bei der Geldwäscheprävention in China laut FATF-Bericht ergeben haben.
- worauf Unternehmen in China bei der Bekämpfung der Geldwäsche achten sollten.

Als unmittelbare Folge der zunehmenden Öffnung und stärkeren Globalisierung des chinesischen Markts wird der Fluss der Geldmittel zwischen Organisationen immer komplexer und ist damit schwieriger zu überwachen. Das bietet Geldwäschern, also Organisationen und Einzelpersonen, die den Fluss von Geldern aus illegalen Quellen in die gesetzmässige Wirtschaft steuern, zahlreiche Optionen, tätig zu werden.

Annäherung an internationale Standards

Chinas Aufnahme in die Financial Action Task Force (FATF) im Juni des letzten Jahres hat bewiesen, dass chinesische Gesetze den Standards, deren Einhaltung eine Mitgliedschaft voraussetzt, genügen. Die FATF ist eine zwischenstaatliche Organisation, die sich zum Ziel gesetzt hat, globale Strategien zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu entwickeln und zu fördern. In den 1990er-Jahren veröffentlichte die FATF 40 Empfehlungen, die weltweit als Best Practice in der Geldwäschebekämpfung gelten.

Doch Gesetze sind nur ein Schritt, um die expandierenden Geldwäscheaktivitäten unter Kontrolle zu bringen. Die chinesische Regierung muss nun dafür sorgen, dass ihre Vorgaben auch eingehalten werden, und geeignete Überwachungssysteme sowie präventiv wirkende Sanktionen für den Fall der Nichteinhaltung entwickeln. In der Zwischenzeit sind die betreffenden Institutionen selbst dafür verantwortlich, die Gesetzesanforderungen zu interpretieren und geeignete Systeme zu implementieren, um die Anforderungen zu erfüllen. Darüber hinaus hat die FATF 2007 in ihrem Bericht dem chinesischen Gesetzgeber eine Reihe von Empfehlungen ausgesprochen, die aller Voraussicht nach in der nächsten Zeit gesetzlich verankert werden.

Unabhängig davon sind vorausschauende Organisationen gut beraten, ihre Prozesse in Bezug auf die Geldwäscheprävention so zu gestalten, dass sie nicht nur den lokal geltenden Gesetzen, sondern weltweiter Best Practice und den voraussichtlichen künftigen chinesischen Vorschriften entsprechen.

Um Ihnen die Herausforderung zu verdeutlichen, die das globale Phänomen Geldwäsche für jeden Wirtschaftsbeteiligten bedeutet, greift der Beitrag zwei zentrale Problembereiche heraus, welche die FATF identifiziert hat, charakterisiert deren Schwachstellen und benennt wichtige andere Anforderungen, ohne die eine wirksame Bekämpfung der Geldwäsche unmöglich ist.

Sorgfaltspflicht bei der Annahme von Kunden

Die Sorgfaltspflicht bei der Annahme von Kunden (Customer Due Diligence, CDD) ist der zentrale Teil eines angemessenen Systems zur Geldwäscheprävention. Dazu zählt das Konzept „Kenne deinen Kunden“ („Know your customer“), das sicherstellt, dass Kunden anhand von Originaldokumenten identifiziert werden und Finanzinstitute über die Art der Geschäftstätigkeit sowie die Herkunft der Mittel ihrer Kunden informiert sind. Bei jedem zweiten Verstoss gegen Geldwäschegesetze, den der FATF-Bericht dokumentiert, haben die Banken ihre Sorgfaltspflicht vernachlässigt. Der Bericht differenziert zwar nicht weiter nach der Schwere der einzelnen Verstösse, doch die Zahl an sich offenbart bereits deutliche Defizite.

Die FATF empfahl ausserdem eine Reihe von Massnahmen zur Erfüllung ihrer Anforderungen in bestimmten Best-Practice-Bereichen, darunter:

- die angemessene Identifikation rechtlicher Vertreter von Unternehmen
- eine laufende und risikobasierte sowie erweiterte Legitimierung politisch exponierter Personen
- feste Regeln für zusätzliche Kundenprüfungen bei bestimmten gelegentlichen oder einmaligen Transaktionen

Schliesslich spricht die FATF die spezifische Empfehlung aus, jede Nichteinhaltung von CDD-Anforderungen den zuständigen Behörden als verdächtige Transaktion zu melden.

Anzeige verdächtiger Transaktionen

Ein weiteres grundlegendes Problem der Geldwäscheprävention ist die Meldung und Untersuchung verdächtiger sowie aussergewöhnlicher Transaktionen. Zwar ist beides für Finanzinstitute in China vorgeschrieben, doch hat die FATF konkrete Sachverhalte benannt, welche die Wirksamkeit dieser Massnahmen behindern:

So sind zwischen 2004 und 2007 über acht Millionen verdächtige Transaktionen gemeldet worden, was eine effiziente Verfolgung praktisch unmöglich macht.

Der Hauptgrund für die Ineffizienz der Verfolgung der Verdachtsanzeigen ist der Mangel an Ermessensspielraum bei der Meldung

von verdächtigen Transaktionen. Das Vorgehen ist so stark reguliert, dass die Abgabe einer Verdachtsanzeige eher als Verwaltungsakt denn als Ermessensentscheidung aufgefasst wird. Dadurch bleiben tatsächliche Schwächen in der Geldwäscheprävention, etwa unzureichende Kontrollen und Schulungsmassnahmen, unentdeckt und es werden Ressourcen verschwendet, statt diese dafür einzusetzen, die wesentlichen Fälle aufzudecken.

Neben diesen beiden Problemen führt der Bericht weitere Unzulänglichkeiten an: So sind 25 Prozent der Gesetzesverstösse auf unzureichende Dokumentation und zwölf Prozent auf mangelnde Einhaltung der internen Kontrollen zurückzuführen, wobei dies vor allem durch die unzureichende Kenntnis der Pflichten und mangelhafte Schulungen der Mitarbeiter bedingt ist. Des Weiteren sind die Gesetze bislang noch nicht um spezifische Anforderungen für Nichtfinanzinstitutionen ergänzt worden.

Eigeninitiative gefordert

Die chinesische Regierung ist sich zwar darüber bewusst, wie wichtig die Bekämpfung der Geldwäsche ist und hat auch erste Schritte zu deren Umsetzung eingeleitet, doch das aktuelle Gesetz bildet erst den Anfang und muss noch weiterentwickelt werden. Bis das System zur Geldwäschebekämpfung eindeutiger definiert ist und erste Erfolge erzielt werden, sollten die betroffenen Institutionen ein wachsames Auge auf die stetig steigenden Anforderungen behalten, aus den andernorts gemachten Erfahrungen profitieren und ihre Strategie zur Geldwäscheprävention laufend überprüfen.

Wenn Sie Beratungsbedarf entdecken oder an Detailinformationen interessiert sind, rufen Sie uns bitte an oder schreiben uns einfach eine E-Mail.

Ihre Ansprechpartner

jean.roux@cn.pwc.com

Tel.: +86 21 2323-3988

rolf.p.schatzmann@ch.pwc.com

Tel.: +41 58 792-1770

Firmensiegel in China: Anwendung und Schutz vor Missbrauch

Für viele westliche Unternehmen, die in den ostasiatischen Markt einsteigen, mutet die Verwendung von Firmensiegeln zunächst fremd an. In China jedoch spielen Siegel seit Kaiserzeiten bei Handels- und Regierungsgeschäften eine wichtige Rolle. Während sich im Westen die Unterschrift durchsetzte, um die Echtheit eines Dokuments oder die Gültigkeit eines Vertrags zu bestätigen, ist in China bis heute das Siegel das wichtigste Instrument. Ein Siegel dient der Authentifizierung einer Organisation oder juristischen Einheit oder einer natürlichen Person und erfüllt dieselben Funktionen wie die Unterschrift in westlichen Organisationen. – Was Unternehmen im Umgang mit Siegeln beachten sollten, erfahren Sie im folgenden Beitrag.

Sobald ein Unternehmen erfolgreich bei der örtlichen Behörde für Industrie und Handel (Administration of Industry and Commerce) registriert ist, kann es beim Amt für öffentliche Sicherheit (Public Security Bureau, PSB) ein Firmensiegel beantragen. Alle offiziellen Firmensiegel müssen vom PSB genehmigt werden, das einen Musterabdruck verwahrt. Diesen Musterabdruck kann das PSB heranziehen, um die Echtheit eines Firmensiegels zu überprüfen, sollte darüber Uneinigkeit bestehen.

Darüber hinaus gibt es bestimmte Vorschriften hinsichtlich der Prägung und der Verwendung der Siegel, die direkt vom Staatsrat erlassen werden. Diese Vorschriften legen die Form, die Grösse und die Gestaltung der Siegel für juristische Einheiten und Organisationen genau fest.

Siegeltypen

Ein rechtmässig registriertes Unternehmen in China ist dem Gesetz nach verpflichtet, mindestens ein offizielles Firmensiegel zu führen, um geschäftlich aktiv zu werden. Es ist allerdings allgemeine Unternehmenspraxis, mehrere Siegel für verschiedene geschäftliche Anforderungen zu führen. Diese Siegel unterliegen je nach Typ bestimmten Nutzungsbeschränkungen. Im Folgenden sind einige Siegel aufgeführt, die üblicherweise von Unternehmen in China verwendet werden:

1. Offizielles Firmensiegel

Das offizielle Firmensiegel ist das wichtigste Siegel des Unternehmens und verleiht dem Inhaber die Befugnis, Geschäftsaktivitäten im Namen des Unternehmens durchzuführen. Im Prinzip kann jeder, der im Besitz des offiziellen Firmensiegels ist, das Unternehmen rechtlich binden. Das offizielle Firmensiegel muss auf allen offiziellen Unternehmensdokumenten, wie Verträgen, internen und externen Memoranden, Anträgen auf Eröffnung von Bankkonten und Dokumenten für staatliche Behörden, vorhanden sein, damit sie als gültig betrachtet werden.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche verschiedenen Arten von Unternehmenssiegeln es gibt.
- vor welchen kriminellen Handlungen sich Unternehmen schützen sollten.
- welche internen Kontrollen sich als Schutz bewährt haben.

2. Siegel des rechtlichen Vertreters

Das Siegel des rechtlichen Vertreters ist quasi die Unterschrift, also die Befugnis des rechtlichen Vertreters, den das Unternehmen benannt hat. Er wird bei der Behörde für Industrie und Handel geführt, der staatlichen Stelle, die für die Verwaltung von Industrie und Handel verantwortlich ist. In den meisten Fällen ist der rechtliche Vertreter des Unternehmens der Vorstandsvorsitzende oder der Geschäftsführer (CEO). Das Siegel des rechtlichen Vertreters ist im Allgemeinen in Kombination mit dem offiziellen Firmensiegel für zahlreiche juristische und offizielle Dokumente erforderlich, etwa Anträge auf Geschäftslizenzen und Steuerbescheinigungen.

3. Finanzsiegel

Das Finanzsiegel wird vor allem für die Finanztransaktionen eines Unternehmens verwendet. Es ist generell für Banktransaktionen wie Barabhebungen, Überweisungen oder Änderungen der Kontoinformationen erforderlich. In der Regel wird es vom Finanzverantwortlichen eines Unternehmens verwaltet, der den Einsatz des Siegels für die täglichen Finanztransaktionen beaufsichtigt. Die Banken des Unternehmens verwahren einen Musterabdruck des Finanzsiegels, um die Echtheit der Dokumente zu überprüfen, die das Unternehmen der Bank vorlegt, etwa Bankschecks.

4. Vertragssiegel

Das Vertragssiegel kann anstelle des offiziellen Firmensiegels verwendet werden, um Verträge für gültig zu erklären; es ist jedoch auf diesen alleinigen Zweck beschränkt. Ein Unternehmen kann mehrere Vertragssiegel führen, die jeweils nur für eine bestimmte Vertragsart gelten.

5. Personalsiegel

Das Personalsiegel gilt für alle Personalangelegenheiten, wie die Signatur von Anstellungsverträgen, die Authentifizierung von Arbeitsbescheinigungen, die Anmeldung von Mitarbeitern bei staatlichen Stellen sowie für interne Memos.

6. Steuersiegel

Einige Unternehmen (besonders in den Branchen Einzelhandel und Catering) führen ein Steuersiegel, mit dem sie ihre Steuerrechnungen für gültig erklären.

Risiken durch kriminelle Handlungen

Auch wenn einige Menschen Siegel für leicht herzustellen und damit mühelos zu fälschen halten, ist das Risiko beim Einsatz von Siegeln mit dem der Unterschriftenfälschung vergleichbar, denn das Fälschen von Siegeln hat auch für Unternehmen und Einzelpersonen rechtliche Konsequenzen. Nach Art. 32 des Vertrags-

rechts der Volksrepublik China gilt „ein schriftlicher Vertrag zwischen zwei Parteien als zustande gekommen ..., wenn dieser von beiden Parteien unterzeichnet oder mit einem Siegel versehen ist“. Obwohl das Gesetz also die Unterschrift für einen Vertragsabschluss erlaubt, sind in der täglichen Praxis Unterschrift und offizielles Firmensiegel erforderlich. An die Stelle des offiziellen Firmensiegels kann auch das Vertragssiegel treten und die autorisierte Unterschrift kann durch das Siegel des rechtlichen Vertreters ersetzt werden. Eine Gefängnisstrafe von bis zu drei Jahren sowie eine Geldstrafe drohen jedem, der sich in betrügerischer Absicht Eigentum oder Güter auf eine der folgenden Arten aneignet:

- Abschluss eines Vertrags unter einem fiktiven Namen oder dem Namen einer anderen Person ohne deren vorherige Zustimmung
- Verwendung gefälschter, veränderter oder ungültiger übertragbarer Wertpapiere oder falscher Eigentumszertifikate als Garantien für einen Vertrag
- Ausübung eines Teils der vertraglichen Verpflichtung ohne die Absicht, den gesamten Vertrag zu erfüllen, um so den Vertragspartner zu täuschen
- Wechsel des Firmensitzes oder der Identität, nachdem Waren, Zahlungen, Vorauszahlungen oder Eigentumsrechte als Garantie des Vertragspartners entgegengenommen wurden
- Betrug am Eigentum des Vertragspartners auf andere Weise

Wie in chinesischen Gesetzen beim Thema Finanzkriminalität üblich, gibt es auch hier eine Klausel, die „bei einem als signifikant zu wertenden Betrag“ ein höheres Strafmass ermöglicht: nämlich von zehn Jahren bis zu lebenslänglicher Haft. Allerdings führt das Gesetz nicht aus, welche spezifischen Sachverhalte dazu führen, dass ein Betrag als „signifikant“ bewertet wird.

Geht ein offizielles Firmensiegel verloren, muss das Unternehmen dieses dem PSB unverzüglich melden und dessen Zustimmung zur Anfertigung eines neuen Firmensiegels abwarten. Wird ein neues Firmensiegel in Auftrag gegeben, bevor die Zustimmung des PSB vorliegt, können sowohl das Unternehmen als auch der Siegelhersteller wegen der Fälschung eines offiziellen Firmensiegels angeklagt werden.

Interne Kontrollen zur Sicherung und zum Schutz vor Betrug

Da Siegel zu den wichtigsten Vermögensgegenständen eines Unternehmens gehören, müssen ausreichend interne Kontrollen vorhanden sein, um ihre Sicherheit und richtige Verwendung zu gewährleisten. Mangelhafte Kontrollmechanismen zum Schutz der Firmensiegel können weitreichende Konsequenzen für Unternehmen haben.

Es gibt einige Aspekte, die besonders wichtig für die Gewährleistung der angemessenen Verwendung von Siegeln sind:

- Alle Siegel sollten physisch sicher von den jeweils autorisierten Verwaltern verwahrt werden und es sollte klare Regelungen für

den Fall ihrer Abwesenheit aufgrund von Urlaub oder aus anderen Gründen geben.

- Die autorisierte Verwendung eines bestimmten Siegels sollte einem Verwalter übertragen werden, dessen Rolle und Funktion mit der Verwendung des Siegels zusammenhängt: So sollte zum Beispiel der Finanzverantwortliche das Finanzsiegel verwahren, jedoch nicht das Personalsiegel.
- Der autorisierte Verwalter sollte ein Protokollbuch einrichten und führen, um jede Benutzung des Siegels unter seiner Aufsicht zu dokumentieren. Jede Verwendung sollte einschliesslich Datum, Zeit, Name des Nutzers, dessen Unterschrift und des Verwendungszwecks protokolliert werden.
- Das Unternehmen sollte folgende Fakten in klaren Richtlinien schriftlich festlegen:
 - Umstand oder Zweck der Verwendung der jeweiligen Siegel
 - autorisierte Verwalter für jedes Siegel
 - Verantwortungsbereich der jeweiligen Siegelverwalter
- Das Siegel sollte ohne ordnungsgemässe Genehmigung der autorisierten Person nicht von anderen verwendet oder an diese weitergegeben werden.

Probleme können im Zusammenhang mit dem Ausscheiden eines rechtlichen Vertreters des Unternehmens auftreten. Da jedem rechtlichen Vertreter in allen Aspekten der Geschäftstätigkeit eine zentrale Rolle bei der Vertretung der juristischen Einheit oder Organisation zukommt, ist er auch verantwortlich für die Genehmigung der Dokumente seines eigenen Ausscheidens. Um die Möglichkeit eines Interessenkonflikts möglichst gering zu halten, kann es sich anbieten, den rechtlichen Vertreter zu einem bestimmten Termin seine Ausscheidungsdokumente unterzeichnen und mit einem Siegel versehen zu lassen.

Bei der Aufklärung und Verhinderung von Wirtschaftskriminalität in Unternehmen – in China und in der Schweiz – beraten Sie die Experten von PricewaterhouseCoopers aus dem Bereich Forensic Services gern. Sie unterstützen Unternehmen durch gezielte Ermittlungstechniken bei der Verhinderung und Aufdeckung von Betrug, Geldwäsche oder Diebstahl geistigen Eigentums sowie weiteren Delikten.

Wenn Sie Fragen haben oder beraten werden möchten, rufen Sie uns bitte an oder schicken uns einfach eine E-Mail.

Ihre Ansprechpartner

jean.roux@cn.pwc.com
Tel.: +86 21 2323-3988

rolf.p.schatzmann@ch.pwc.com
Tel.: +41 58 792-1770

Erneuerbare Energie in China: steuerliche Perspektiven und Fördermittel

Mit Chinas wirtschaftlicher Entwicklung wächst der Hunger nach Energie. Hierzu setzt die chinesische Führung verstärkt auf erneuerbare Energien. Hinsichtlich der aktuellen Finanzkrise hat die chinesische Regierung ein Anreizpaket von rund 430 Milliarden Euro zur Ankurbelung der Wirtschaft angekündigt. Mit den zusätzlichen Mitteln sollen in den kommenden zwei Jahren Programme in zehn Hauptbereichen finanziert werden, darunter auch Investitionen in erneuerbare Energien. Welche Massnahmen in China ergriffen werden, um grüne Energie zu fördern, und welche Steuervorteile ihre Produzenten haben, das erfahren Sie im folgenden Beitrag.

Ein Wirtschaftswachstum von 11,4 Prozent erhöhte 2007 den Strombedarf in China um 14,4 Prozent. Im selben Jahr stiegen die Kapazitäten der Kraftwerke bei der Energieerzeugung um 91 Gigawatt oder 14,6 Prozent auf nun 713 Gigawatt. Die anhaltend steigende Energienachfrage, die zunehmende Abhängigkeit von Energieimporten und gravierende Umweltprobleme, verursacht vor allem durch den überproportional hohen Anteil der Energieerzeugung auf der Basis von Kohle von weit über 70 Prozent an der Stromerzeugung, fördern die Diskussion darüber, wie der Energiebedarf nachhaltig zu decken sein kann. Schon 2006 hat China mit rund 6,2 Milliarden Tonnen die USA als weltweit grössten Emittenten von Kohlendioxid abgelöst. Angesichts dieser Entwicklung wuchs in jüngster Zeit das Interesse der chinesischen Regierung am Einsatz erneuerbarer Energien bemerkenswert. Heute nimmt das Thema in der energiepolitischen Diskussion einen hohen Stellenwert ein. Die im Elften Fünfjahresplan (2006 bis 2011) proklamierten Anstrengungen setzte die Regierung durch verschiedene Massnahmen und Entscheidungen um, die Ihnen die folgenden Abschnitte vorstellen.

Das Gesetz zur Förderung der erneuerbaren Energien, das am 1. Januar 2006 in Kraft trat, ist ein Meilenstein auf dem Weg zu einer ökologisch nachhaltigeren Politik. Das Gesetz verpflichtet die Stromversorger dazu, den kompletten aus erneuerbaren Energiequellen stammenden Strom innerhalb ihres jeweiligen Netzes abzunehmen. Mit steuerlichen Anreizen will die Regierung die Investitionsbereitschaft in diesem Energiesegment weiter beleben. Investoren können während der Anlaufphase Steuerferien beanspruchen und profitieren darüber hinaus von reduzierten Steuersätzen bei der Unternehmen- und Mehrwertsteuer. Verschiedene staatliche Fördermittel sollen den chinesischen Markt für erneuerbare Energien gleichfalls beleben.

Der vorliegende Beitrag erläutert Ihnen im Folgenden die aktuellen steuerlichen Investitionsbedingungen und zeigt auf, welche steuerlichen Vergünstigungen und sonstigen Fördermittel Unternehmen beantragen können.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- warum China erneuerbare Energien seit einigen Jahren massiv fördert.
- welche Steuervorteile Unternehmen des Sektors haben.
- was ausländische Investoren beachten sollten, die auf Chinas Markt für erneuerbare Energien treten wollen.

Erneuerbare Energien in China: Übersicht

Die Definition, was konkret unter erneuerbarer Energie zu verstehen ist, findet sich in verschiedenen chinesischen Gesetzen und Verwaltungserlassen. Da die folgende Darstellung im Wesentlichen auf die steuerliche Behandlung abstellt, ist die Regelung des neuen Gewinnsteuergesetzes sowie der Verwaltungsanweisung zur Anerkennung von Unternehmen der Neu- und Hochtechnologie (NHTE, Guokefahuo, 2008, Nr. 172) massgebend. Danach qualifizieren sich folgende Energien als erneuerbar und förderungswürdig:

Sparte	Geförderte Technologie
Solarenergie	<ul style="list-style-type: none"> • thermische Solaranlagen • unter anderem photovoltaische Anlagen
Windenergie	<ul style="list-style-type: none"> • Produktion von Windkraftanlagen über 1,5 Megawatt • unter anderem Wartung, Kontrolle, Analyse von Windkraftanlagen
Bioenergie	<ul style="list-style-type: none"> • Erzeugung von Energie aus Biomasse
Geothermie	<ul style="list-style-type: none"> • Produktion von Energie aus Erdwärme

Tab. 1 Geförderte Technologien zur Gewinnung erneuerbarer Energie

Auch wenn die Wahrnehmung in der westlichen Welt aufgrund von Umweltkatastrophen der jüngsten Vergangenheit gelegentlich das Gegenteil nahe legt: China liegt in Sachen erneuerbare Energien weltweit auf einer Spitzenposition. So betragen Chinas Investitionen in erneuerbare Energien im Jahr 2007 zwölf Milliarden US-Dollar, womit das Land weltweit auf Platz zwei hinter Deutschland liegt.

Nach den Plänen der National Development and Reform Commission soll sich der Anteil erneuerbarer Energien an der Primärenergieversorgung der Volksrepublik China bis 2020 auf 15 Prozent erhöhen, bis 2050 sogar auf 30 Prozent. Welche Ziele sich die NDRC für die nächsten Jahre genau setzt, sehen Sie in Tabelle 2.

Investitionen in erneuerbare Energie: Förderung durch Steuervorteile

Um die selbst gesteckten Ziele zu erreichen, sind nach staatlichen Schätzungen knapp 180 Milliarden US-Dollar (rund 142 Milliarden Euro) an Investitionen erforderlich. Diesen Betrag soll zu einem bedeutenden Teil die Wirtschaft aufbringen. Als Gegenleistung gewährt die chinesische Regierung Investoren in erneuerbare Energien eine Reihe von steuerlichen Vergünstigungen. Zu ihnen gehören „2+3-Steuerferien“, die

Minderung der Gewinnsteuer und die Erstattung der Mehrwertsteuer. Die beiden folgenden Abschnitte schlüsseln Ihnen die Steuervorteile auf.

Sparte	2006	2010	2020
Grosse Wasserkraft	ca. 83	120	215
Kleine Wasserkraft (Anlagen bis 30 Megawatt Leistung)	ca. 47	60	85
Windkraft	2,5	5	30
Fotovoltaik	0,08	0,3	1,8
Gewinnung von Wärme aus Sonnenenergie (in Millionen Quadratmetern)	ca. 85	150	300
Elektrische Energie aus Biomasse	ca. 3	5,5	30
Biogas (in Milliarden Kubikmeter)	ca. 9	19	44
Bioethanol	ca. 1	2	10
Biodiesel	ca. 0,05	0,2	2
Anteil an Primärenergieerzeugung (mit grosser Wasserkraft, in Prozent)	ca. 8	10	16
Anteil an Stromerzeugungskapazitäten (ohne grosse Wasserkraft, in Prozent)	ca. 8,5	keine Angaben	keine Angaben

Tab. 2 Ausbauziele erneuerbarer Energien: Situation 2006, Ziele für 2010/2020 (in Gigawatt); nach: Frank Haugwitz, Der Markt für erneuerbare Energien in China, In: *Deutsch-Chinesischer Business Guide*, Oktober 2007, r3)

Gewinnsteuer

Sie wissen: Das neue chinesische Gewinnsteuergesetz sieht einen Regelsteuersatz von 25 Prozent vor. Nachdem die meisten bisherigen regionalen Steuervergünstigungen weggefallen sind, beschränken sich die verbleibenden unter dem neuen Regime im Wesentlichen auf anerkannte Unternehmen der Neu- und Hochtechnologie.

Zu den acht ausgewählten Industrien, die für die NHTE-Privilegierung infrage kommen, gehört auch der Bereich der erneuerbaren Energie. Neben den in Tabelle 2 definierten Tätigkeitsfeldern gelten die allgemeinen Statusvoraussetzungen, das heisst: Besonders die weltweiten Lizenzen für die Kern-technologie müssen der chinesischen Gesellschaft zugeordnet sein.

NHTE-Unternehmen des Sektors erneuerbare Energien, die in den fünf Sonderwirtschaftszonen (Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen und Hainan) oder im Shanghaier Stadtbezirk Pudong (New Area of Pudong) – den sogenannten „5+1-Zonen“ (Guofa 2007 Nr. 40) – nach dem 1. Januar 2008 neu gegründet wurden, räumt der Fiskus zusätzlich „2+3-Steuerferien“ ein. In den ersten beiden Jahren wird ein Steuersatz von null Prozent angewandt, in den darauf folgenden drei Jahren der halbe reguläre Steuersatz, also 12,5 Prozent. Nach Ablauf der Steuerferien gilt der reduzierte Steuersatz von 15 Prozent.

Besteuerung	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Steuersatz	25%	25%	25%	25%	25%	25%
Steuerferien	steuerfrei	steuerfrei	50%	50%	50%	reduzierter Steuersatz
Effektiver Steuersatz	0%	0%	12,5%	12,5%	12,5%	15%

Tab. 3 Besteuerung von NHTE-Unternehmen der erneuerbaren Energie

Beachten Sie bitte: Die neue „2+3-Regelung“ setzt – anders als bei der alten Regelung – nicht erst mit dem ersten Gewinnjahr ein, sondern bereits ab dem Jahr, in dem erstmalig Einkünfte erzielt werden.

Zusätzlich könnten die Unternehmen im Bereich erneuerbarer Energien eine neue Art der Vergünstigung nach dem neuen Gewinnsteuergesetz in Anspruch nehmen, den erhöhten Ausgabenabzug („Super Deduction“). Die Vergünstigung erlaubt, die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung bei neuen Technologien, neuen Produkten und neuen Prozessen zu 150 Prozent abzuziehen.

Mehrwertsteuer

Weitreichende Konsequenzen für den Aufbau neuer Anlagen ergeben sich aus der aktuellen chinesischen Mehrwertsteuerreform, die mit Wirkung ab 1. Januar 2009 in Kraft trat. Seitdem gewährt China, nach einer regional und auf bestimmte Industrien beschränkten Testphase, landesweit den Vorsteuerabzug auf Anschaffung von Anlagegütern (mit wenigen Ausnahmen). Die Vorsteuer darf allerdings nicht sofort abgezogen werden. Vielmehr wird das Vorsteuerguthaben auf eine etwaige Mehrwertsteuerzahllast angerechnet und gegebenenfalls vorgetragen.

Beachten Sie in diesem Zusammenhang bitte: Die für sich genommen vorteilhafte Neuregelung bringt Nachteile für solche Unternehmen, die nicht den Status als vollwertiger Teilnehmer am Mehrwertsteuerverfahren (General VAT Payer Status) haben oder deren Vorsteuer mangels mehrwertsteuerpflichtiger Geschäftsvorfälle gar nicht oder nur zeitlich verzögert angerechnet werden. Ebenfalls benachteiligt durch die Neuregelung sind die Unternehmen, die in bislang bevorzugten Industrien von einer Befreiung von der Einfuhrumsatzsteuer auf Güter des Anlagevermögens (zum Beispiel die Anlagen, die zur Produktion von Windenergie dienen) profitierten. Diese Sonderregelung entfällt ersatzlos. Dieser Gruppe, zu der viele Investoren im Bereich der erneuerbaren Energien zählen, bleibt ab 2009 anstelle der Freistellung lediglich eine Anrechnung der Vorsteuer, was bei der Cashflow-Planung zu berücksichtigen ist.

Zusätzliche Investitionsanreize für erneuerbare Energien ergeben sich aus der Mehrwertsteuervergütung. Gemäss dem Rundschreiben Caishui, 2001, Nr. 198 – welches auch nach der chinesischen Mehrwertsteuerreform nach wie vor anwendbar ist – gilt:

- Energie, die durch Nutzung von Bioabfällen gewonnen wurde, unterliegt zwar zunächst der Mehrwertsteuer. Allerdings wird dem Unternehmen die gezahlte Mehrwertsteuer unverzüglich vollständig zurückerstattet.
- Für Windenergie gilt ein reduzierter Mehrwertsteuersatz von 8,5 und nicht der Regelsatz von 17 Prozent.

Andere Aktivitäten und Fördermassnahmen

Neben den eben aufgeführten steuerlichen Massnahmen hat die chinesische Regierung eine Reihe weiterer staatlicher Aktivitäten und Programme gestartet, um die Entwicklung und Anwendung regenerativer Energien zu fördern. Als ein wichtiger Meilenstein ist unter anderem das anfangs erwähnte Gesetz zur Förderung erneuerbarer Energien anzusehen. Das Gesetz hat teilweise die entsprechenden deutschen Regelungen zum Vorbild. Beispielsweise verpflichtet es die Betreiber der Stromnetze, gleichfalls Strom aus erneuerbaren Energiequellen von registrierten Anbietern abzunehmen. Die Einspeisevergütung liegt beispielsweise bei Strom aus Biomasse gesetzlich garantiert bei 0,25 Renminbi (das entspricht rund 2,5 Cent) je Kilowattstunde über dem ortsüblichen Stromtarif (in Deutschland – nur zum Vergleich – beträgt die Einspeisevergütung durchschnittlich 45 Cent). Um den Lieferanten und Investoren ein Stück Planungssicherheit zu geben, ist der Sonderzuschlag für einen Zeitraum von 15 Jahren zu zahlen. Der 15-Jahre-Zeitraum der Einspeisung beginnt mit der Erzeugung des Stroms.

Als weitere staatliche Massnahmen zu nennen sind:

- das Planungs- und Aufbauprogramm für ländliche Energieversorgung
- das Programm für ländliche Elektrifizierung, dessen Pilotprojekte sich auf die Entwicklung kleiner Wasserkraftwerke konzentrieren
- das Elektrifizierungsprogramm für Gemeinden und
- das Konzessionsprogramm für Windenergie

Die rasante Entwicklung und steigende Bedeutung der grünen Energien in China beschleunigt haben in den vergangenen Jahren vor allem das Elektrifizierungsprogramm für Gemeinden und das Konzessionsprogramm für Windenergie in Verbindung mit Finanzierungshilfen durch spezielle Staatsanleihen.

Bitte beachten Sie im Zusammenhang mit der staatlichen Förderung: Die Vergabepaxis wird von Region zu Region unterschiedlich gehandhabt. Kritisch sind dabei teilweise Tendenzen, den eigenen Markt abzuschotten, indem die Behörden lokale Investoren bevorzugen. Ausländische Investoren sind daher gut beraten, entsprechende Förderungen frühzeitig und verbindlich abzustimmen.

Fazit

Da sich der Markt für erneuerbare Energien rasant entwickelt, das Land grossen Bedarf an entsprechenden Technologien hat und in diesem Zusammenhang strukturelle und steuerliche Anreize vor Ort bietet, ist China auch in der aktuell kritischen wirtschaftlichen Phase ein interessanter Standort für Investoren aus diesem Sektor.

Die auch nach der Unternehmensteuerreform weiterhin gültigen steuerlichen Vergünstigungen bestätigen: Investoren im Bereich der regenerativen Energien sind – anders als bei vielen anderen Industriebereichen – nach wie vor geschätzt und willkommen.

Daneben sollten Investoren den Einfluss von „weichen Faktoren“ (zum Beispiel die Nutzung von Auslegungsfragen der Gesetze und Verordnungen) bei der Vergabe von Fördermitteln nicht unterschätzen. Eine frühzeitige Vorbereitung und Einbindung der zuständigen Behörden kann sich hier als der Schlüssel zum Erfolg erweisen.

Sie haben Fragen oder sind an Details interessiert. – Dann rufen Sie uns an oder schicken uns einfach eine E-Mail.

Ihre Ansprechpartner

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

eric.sieber@ch.pwc.com
Tel.: +41 58 792-4435

claus.wp.schuermann@cn.pwc.com
Tel: +86 21 2323-2372

Wussten Sie schon, wie viele registrierte Taxen es in Shanghai gibt?

Es sind circa 45.000. Die Dunkelziffer der Mietdroschken, die sich nicht registriert haben, liegt bei 20.000. Auch wenn die Zahl im Vergleich zu Schweizer Städten überproportional erscheint, gestaltet sich die Suche zu Spitzenzeiten und bei Regen als sehr aufwendig.

(Shanghai Cityweekend vom 14. August 2008;
www.travelchinaguide.com/cityguides/shanghai/transportation/taxi.htm)

你
知
道
了
吗

Aktuelles zum chinesisches Devisenrecht: Neue Anforderung bei aus China ausgehenden Zahlungen

Das erst im August 2008 reformierte chinesisches Devisenrecht ist in Details erneut überarbeitet worden. Um sich vor Verzögerungen im Zahlungsverkehr zu schützen, sind Unternehmen ab dem 1. Januar 2009 zwingend angehalten, Anweisungen an die Bank, mit denen Forderungen für erbrachte Dienstleistungen beglichen werden sollen, eine Bescheinigung des Finanzamtes beizulegen. – Der Beitrag informiert Sie über die Hintergründe und skizziert die neuen Anforderungen.

Am 25. November 2008 haben die staatliche Aufsichtsbehörde für Devisen (State Administration of Foreign Exchange, SAFE) und die Staatliche Steuerbehörde (State Administration of Taxation, SAT) gemeinsam einen Erlass herausgegeben (Circular Huifa, 2008, No. 64): Eine „Mitteilung hinsichtlich des Erfordernisses eines Tax Clearance Certificate bei verschiedenen Devisenzahlungen für Dienstleistungen“. Das Tax Clearance Certificate ist eine Freigabebescheinigung des chinesischen Finanzamtes, mit dem der Devisenzahler gegenüber der zur Zahlung angewiesenen Bank dokumentiert, dass er auf die Zahlungen, die aus China ausgehen sollen, ordnungsgemäss Steuern abgeführt hat. Erst bei Vorlage dieser Bescheinigung darf die Bank die Transaktion durchführen. Das Tax Clearance Certificate ist ab dem 1. Januar 2009 bei Devisenzahlungen ins Ausland für Dienstleistungen und bestimmte andere Zahlungen zwingend erforderlich.

Die in Circular 64 angesprochenen Zahlungen für Dienstleistungen umfassen vor allem die Bereiche:

Transport, Tourismus, Telekommunikation, Werk- und Dienstverträge, Versicherungen, Finanzen, Computer- und IT-Services, Lizenzierung von „geschützten Dienstleistungen“, Sport, Kultur und Unterhaltung, „andere geschäftsmässige Dienstleistungen“, Verwaltung.

Die steuerliche Freigabebescheinigung ist für die folgenden Zahlungen ins Ausland erforderlich, sofern die Zahlungen jeweils über 30.000 US-Dollar betragen und der Zahlungsanweisende eine rechtliche oder natürliche Person in China ist:

- Einkünfte ausländischer rechtlicher oder natürlicher Personen aus Dienstleistungen aus chinesischer Quelle
- Überweisungen durch ausländische rechtliche oder natürliche Personen im Zusammenhang mit der Vergütung von in China beschäftigten Arbeitnehmern sowie bei Dividendenzahlungen, Darlehenszinsen und Garantiegebühren aus China
- Einkünfte rechtlicher oder natürlicher Personen aus Finanzierungsleasing, Gewinne aus der Veräusserung von unbeweglichen Wirtschaftsgütern sowie Gesellschaftsanteilen in China.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- was es mit der erforderlichen Freigabebescheinigung des Finanzamtes auf sich hat;
- welche Zahlungsanweisungen betroffen sind – und welche nicht;
- was sich im Bereich Kapital- und Kontokorrentkonten sonst noch verändert hat.

Circular 64 ersetzt folgende ältere Erlasse:

- Huifa (1999) No. 372
- Guoshuifa (2000) No. 66
- Huifa (2008) No. 8
- Guoshuihan (2008) No. 219
- Guoshuihan (2008) No. 258

Ausnahmen vom Erfordernis eines Tax Clearance Certificate:

Eine Freigabebescheinigung des Finanzamtes ist in folgenden Fällen nicht erforderlich:

- Ausgaben chinesischer Unternehmen im Ausland unter anderem für Geschäftsreisen, -termine, Verkaufsausstellungen
- Betriebsausgaben für chinesische Repräsentanten im Ausland sowie Entgelte chinesischer Unternehmen als Generalunternehmer (Contractor) von Bau- und Anlagenprojekten im Ausland
- Handelskommissionen, Versicherungsbeiträge und Entschädigungszahlungen, die chinesischen Unternehmen im Zusammenhang mit Im- und Exporten im Ausland entstanden sind
- internationale Beförderungsgebühren an ausländische Unternehmen bei Importen
- Wartungs- und Treibstoffkosten sowie Hafengebühren, die chinesischen Expeditionen bei Beförderungen im Ausland entstanden sind
- persönliche Devisenzahlungen, die chinesischen natürlichen Personen im Rahmen von Studienaufenthalten, Urlaubs-, Erholungs- und Besuchsreisen entstanden sind
- „andere Zahlungen“ unter Vorbehalt weiterer Ausführungen des Gesetzgebers

Hintergrund

Chinesische Zahler sahen sich seit Huifa (2006) No. 19 stets vor die Notwendigkeit gestellt, bei Zahlungen über 50.000 US-Dollar für Dienstleistungen zunächst die jeweiligen Steuern zu entrichten und so eine Freigabebescheinigung des Finanzamtes zu erlangen, bevor eine Devisenzahlung ins Ausland erfolgen konnte. Huifa (2008) No. 8 sowie Guoshuihan (2008) No. 219 und No. 258 haben dann im April 2008 versuchsweise ein neues Steuerverwaltungssystem in sechs Gegenden geschaffen: Tianjin, Shanghai, Jiangsu, Sichuan, Fujian und Hunan. Dort lockerte der Staat die Devisenkontrolle für Dienstleistungszahlungen, vereinfachte das Überweisungsprozedere und ermöglichte chinesischen Zahlern, für die meisten Dienstleistungen selbst dann Devisenzahlungen über 50.000 US-Dollar zu tätigen, bevor die jeweiligen Steuern bezahlt und ein Nachweis darüber geführt werden konnten. Diese

vereinfachte Methode auf Versuchsbasis wurde nun abgeschafft. Der Gesetzgeber ist damit wieder dazu zurückgekehrt, ein Tax Clearance Certificate vorauszusetzen, allerdings sollen verschiedene uneinheitliche Formulare nunmehr durch ein einheitliches Verfahren abgelöst werden. Die neue Regelung unterscheidet sich von der Früheren in einem Detail beträchtlich: Neu ist eine Freigabebescheinigung des Finanzamts bereits ab einer Zahlung von 30.000 US-Dollar (und nicht erst ab 50.000 US-Dollar) beizubringen. Aller Voraussicht nach wird die SAT in Kürze ein weiteres Circular veröffentlichen, welches die Details des Antragsverfahrens für das Tax Clearance Certificate regelt.

Sonstige Neuerungen

Im Bereich der Kapitalkonten gibt es bislang keine neue Position der SAFE zum Thema Cash-Pooling. Es gilt nach wie vor die „Notiz zu relevanten Fragen in Zusammenhang mit dem internen Umgang und der Verwaltung eines Devisenfonds von multinationalen Vereinigungen“ („Notice on the Relevant Questions Relating to the Internal Operation and Administration of Foreign Exchange Fund of Multinational Corporations“) der SAFE aus dem Jahr 2004, die Cash-Pooling für qualifizierte multinationale Unternehmen in China zulässt. Gleichlautende Regelungen wurden 2005 und 2006 für die Shanghai Pudong New Area und die Tianjin Binhai New Area veröffentlicht.

Für Kontokorrentkonten muss, wie Sie ausführlich im Beitrag *Das neue chinesische Devisenrecht* in Ihrem *pw:c:china compass*, Ausgabe Winter 2008/2009, ab Seite 5, lesen können, ein spezielles Bankkonto eröffnet werden, um Exporterlöse vor dem Umtausch in Renminbi „zwischenzuparken“. Der erlaubterweise konvertierbare Betrag wird anhand einer quotenmässig bestimmten und kontrollierten Devisenmenge zugewiesen.

Wenn Sie Fragen haben oder beraten werden möchten, rufen Sie uns bitte an oder schicken uns einfach eine E-Mail.

Ihre Ansprechpartnerin

andrea.dobrauz-roth@ch.pwc.com
Tel.: +41 58 792-4456

Wussten Sie schon, auf welchem Platz China im internationalen Big-Mac-Index steht?

Mit 1,83 US-Dollar (Stand: Juli 2008) nimmt das Reich der Mitte einen der unteren Ränge ein. Der Hamburger-Index gibt die relative Kaufkraft für einen Big Mac in 120 Ländern wieder.

(<http://de.wikipedia.org/wiki/Big-Mac-Index>)

你知道了吗

China forciert Reform des Umsatzsteuersystems

China ist derzeit an einer graduellen Überarbeitung seiner Umsatzbesteuerung. Dank dieser Reform können Unternehmen in den Genuss von Steuererleichterungen kommen. – Welche Absichten der chinesische Gesetzgeber dabei verfolgt, in welchem Kontext die Massnahmen zu sehen sind und was Unternehmen wissen sollten, erfahren Sie im folgenden Beitrag.

Am 10. November 2008 hat die chinesische Regierung drei neue vorläufige Vorschriften (Provisional Regulations) erlassen, die Neuregelungen zur Umsatzbesteuerung enthalten:

- Vorschriften zur Mehrwertsteuer auf Lieferungen (Value Added Tax, VAT)
- Vorschriften zur Geschäftsteuer (Business Tax, BT)
- Vorschriften zur Verbrauchsteuer (Consumption Tax, CT)

Zu diesen Vorschriften wurden am 17. Dezember 2008 detaillierte Einführungsrichtlinien (Detailed Implementation Rules, DIR) bekannt gegeben.

Alle drei vorläufigen Verordnungen traten am 1. Januar 2009 in allen Regionen und für alle Geschäftsbereiche in Kraft. Was sich im Rahmen dieser Verordnungen alles ändert, erfahren Sie in den folgenden Abschnitten.

Das Ziel der Reform

Im Rahmen der chinesischen Umsatzsteuerreform 1994 wurde das heute geltende Umsatzsteuersystem eingeführt. Es basiert auf der Dreiteilung der Umsatzsteuer (Turnover Tax) in eine originäre VAT auf Lieferungen materieller beweglicher Wirtschaftsgüter, eine BT auf Dienstleistungen und Lieferungen von Grundstücken und Rechten und eine CT auf ausgewählte Luxusgüter.

Die derzeitige Besteuerung des Umsatzes mit erheblichen Beschränkungen beim Abzug der umsatzsteuerlichen Vorsteuer und beim Export von Waren belastet die in China ansässigen ausländischen Unternehmen steuerlich und administrativ erheblich.

Vor dem Hintergrund der weltweiten Finanzkrise verfolgt die aktuelle Umsatzsteuerreform vier Ziele. Sie will ...

- die Steuerlast der Unternehmen beim Erwerb neuer Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens senken und damit Investitionen und Binnennachfrage ankurbeln.
- den Firmen zu einer technologischen Aufwertung verhelfen.
- die Industriestruktur optimieren.
- den Rückgang des Wirtschaftswachstums aufhalten.

Beobachter erwarten eine voraussichtliche Steuererleichterung in Höhe von 120 Milliarden Renminbi (RMB, rund 19.5 Milliarden CHF).

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- welche Ziele China mit der forcierten Reform bezweckt.
- wie sich die aktuellen Bestimmungen auf die Besteuerung der Unternehmen auswirken.
- was Unternehmen beachten sollten, um auf weitere Reformmassnahmen vorbereitet zu sein.

Wesentliche Änderungen der Vorschriften der VAT

Die wichtigste Änderung dieser Reform ist der Übergang vom derzeitigen produktionsbasierten hin zu einem verbrauchs-basierten System, das den Vorsteuerabzug bei der Anschaffung von Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens ermöglicht.

In den neuen vorläufigen Verordnungen werden die wichtigsten drei Änderungen, die bereits im Vorfeld diskutiert worden waren, bestätigt. Das betrifft:

- die landesweite Anwendung der Vorschriften
- die Aufhebung branchenspezifischer Beschränkungen
- die Vollerstattung der Vorsteuern

Wie sich die wesentlichen Änderungen potenziell auf Ihre Geschäftstätigkeiten in China auswirken werden, lesen Sie im folgenden Abschnitt.

Einführung eines Vorsteuerabzugs auch für bestimmte Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens

Der Vorsteuerabzug gilt für mehrwertsteuerpflichtige Unternehmen, die sich als allgemeine Steuerzahler (General Taxpayers) registriert haben und am oder nach dem 1. Januar 2009 (Zeitpunkt der Rechnungsstellung) bestimmte „Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens“ anschaffen, soweit sie zur Produktion eingesetzt werden. Allgemeine Steuerzahler sind Produktions- oder Handelsunternehmen und ihr entsprechend eingerichteter Geschäftsbetrieb samt Buchhaltung mit jährlichen Umsätzen von mehr als 0,5 oder 0,8 Millionen RMB (circa 81'300 oder 130'000 CHF). – Bitte beachten Sie dazu auch die weiteren Ausführungen dieses Beitrags im Abschnitt *Änderungen aufgrund der DIRs* ab Seite 23.

Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens sind Maschinen, Ausrüstungen, Transportmittel sowie andere bewegliche Betriebsanlagen und Werkzeuge, die der Produktion und dem Geschäftsbetrieb dienen. Die Vorsteuern auf Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die sowohl der Produktherstellung als auch der Dienstleistungserbringung dienen, sind grundsätzlich umsatzsteuerlich abzugsfähig. Immobilien fallen in diesem Kontext nicht unter den Begriff der „Wirtschaftsgüter des erstattungsfähigen Anlagevermögens“, auch wenn sie der Produktionstätigkeit des Unternehmens dienen. Daher sind Vorsteuern auf Baumaterialien, die zum Bau von Betriebsgebäuden erworben wurden, nicht anrechenbar. Von der Vorsteuererstattung ausgeschlossen sind auch Kleinwagen, Motorräder und Yachten, die der Verbrauchsteuer unterliegen und möglicherweise für private Zwecke verwandt werden.

Vortrag des „Vorsteuerüberschusses“

Der Vorsteuerabzug wird nach derzeitiger Praxis insoweit beschränkt, als der abzugsfähige Betrag im laufenden Jahr die abzuführenden Ausgangsmehrwertsteuern nicht übersteigen darf. Überschreiten in diesem Fall die anfallenden Vorsteuern in einem Veranlagungszeitraum den Mehrwertsteuerbetrag, ist der übersteigende Teil nach der in China üblichen Praxis auf spätere Veranlagungszeiträume vorzutragen. Eine Erstattung der Vorsteuern würde somit nicht gewährt.

Nach den Informationen, die den Autoren vorliegen, kursieren jedoch innerhalb der chinesischen Finanzverwaltung Überlegungen, das strikte Erstattungsverbot zukünftig zu lockern, wenn bestimmte noch nicht bekannte Voraussetzungen erfüllt sind.

Keine Befreiung von der Einfuhrmehrwertsteuer für importiertes Anlagevermögen mehr

Bisher waren Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die im Ausland erworben wurden, von der Einfuhrmehrwertsteuer (Import-VAT) befreit. Da ausländische Unternehmen durch diese Steuervergünstigung im Vergleich zu einheimischen Unternehmen steuerlich begünstigt wurden, wird diese Steuervergünstigung nun aufgehoben. Eine Übergangsregelung ist nicht vorgesehen.

Keine Sonderregelung mehr für ausländisch investierte Unternehmen bei der Erstattung der Vorsteuer auf Anlagevermögen, das in China produziert wurde

Da die Umstellung des Mehrwertsteuersystems die Verrechnung der Vorsteuern mit den Ausgangsmehrwertsteuern im Allgemeinen ermöglicht, fällt diese Steuererleichterung automatisch weg. Im neuen System der Umsatzbesteuerung werden ausländisch investierte Unternehmen (Foreign Invested Enterprises, FIEs) insoweit chinesischen Unternehmen gleichgestellt.

Senkung des Mehrwertsteuersatzes für Kleinunternehmen

Die speziellen Mehrwertsteuersätze, denen Kleinunternehmen (Small-Scale Taxpayers) und Freiberufler unterliegen, werden von vier (für Handels- und Vertriebsunternehmen) beziehungsweise sechs Prozent (für Produktions- und sonstige Unternehmen) generell auf drei gesenkt. Als Kleinunternehmen im Sinne des Mehrwertsteuerrechts gelten alle, welche die Kriterien der allgemeinen Steuerzahler nicht erfüllen. Da solche Unternehmen keinen Vorsteuerabzug erhalten und damit nicht von der Systemumstellung profitieren können, werden sie durch die Senkung des Steuersatzes entlastet.

Das chinesische Finanzministerium (Ministry of Finance, MoF) und die zentrale Steuerbehörde (State Administration of Taxation, SAT) haben angekündigt, auch den Schwellenwert für die Erhebung der Mehrwertsteuer sowie der Geschäftsteuer zu erhöhen, um die Entwicklung kleinerer Unternehmen zu fördern.

Erhöhung der Mehrwertsteuersätze für Mineralprodukte

Mineralien unterliegen bisher einem reduzierten Mehrwertsteuersatz von 13 Prozent, der darauf abzielt, die Bergbauindustrie zu fördern. Die Umstellung des Mehrwertsteuersystems senkt die Gesamtsteuerbelastung der Bergbauunternehmen. Da die chinesische Regierung neuerdings verstärkt darauf achtet, Rohstoffe zu sichern und die Umwelt zu schützen, wird der Standardsatz für die Mehrwertsteuer auf Mineralien auf 17 Prozent angehoben.

Änderungen der Veranlagungsvorschriften der VAT, BT und CT

Wesentliche Änderungen in den Verordnungen zur Geschäft- und Verbrauchsteuer beziehen sich auf die Veranlagungsvorschriften, die letztendlich mit den entsprechenden Regelungen in der Mehrwertsteuerverordnung übereinstimmen.

Nach der bisherigen BT-Verordnung ist ein Geschäftsteuerzahler verpflichtet, die Geschäftsteuererklärung dort einzureichen, wo er seine Dienstleistungen erbracht hat. Die neue vorläufige Verordnung legt fest: Geschäftsteuerzahler sollen in Zukunft die Steuererklärung an dem Ort abgeben, wo sie ihren Sitz haben beziehungsweise steuerlich registriert sind. Ausnahmen gelten für Bauunternehmen und sonstige vom MoF und der SAT bestimmte Unternehmen.

Ähnlich wie in der VAT-Verordnung geregelt ist folgende Konstellation: Haben ausländische Unternehmen, die zwar der chinesischen BT unterliegen, jedoch keine feste Einrichtung in China besitzen, Verbindlichkeiten in Sachen Geschäftsteuer, sind diese durch eine Geschäftsagentur oder die Abnehmer ihrer Dienstleistungen einzubehalten. Das Gleiche gilt auch für die CT.

Für alle drei Steuerarten wurde ein Veranlagungszeitraum von drei Monaten zusätzlich zu den bisherigen fünf, zehn und 15 Tagen sowie einem Monat eingeführt. Ausserdem wurde auch die Zahlungsfrist für Steuerverbindlichkeiten von zehn auf 15 Tage nach der Abgabe der Monats- oder Quartalsteuererklärungen verlängert.

Änderungen aufgrund der DIRs

1. Bestimmung der VAT-steuerbaren Umsätze durch die Steuerbehörde

Wie bisher ist der Steuerzahler verpflichtet, die der VAT oder der BT unterworfenen Einkünfte getrennt auszuweisen. Tat der Steuerzahler das nicht oder war er dazu nicht in der Lage, unterlagen die gesamten Umsätze aufgrund der alten Bestimmungen (vorherigen DIR zur VAT) der VAT. Nach der neu eingeführten DIR zur VAT ist die zuständige Steuerbehörde nun berechtigt, die Umsätze zuzuordnen und die VAT-steuerbaren Umsätze festzusetzen.

2. Ermittlung der nicht abziehbaren Eingangumsatzsteuer

Bei Unternehmen, die sowohl VAT-steuerbare als auch VAT-befreite respektive nicht VAT-steuerbare Tätigkeiten ausführen,

sind die Eingangsumsatzsteuern, die mit den von der VAT befreiten Lieferungsleistungen oder nicht der VAT unterliegenden Dienstleistungen verbunden sind, nicht abzugsfähig. Bei fehlender Ermittlung der nicht abzugsfähigen Eingangsumsatzsteuern ist die folgende Formel zur Bestimmung eines nicht abzugsfähigen („deemed“) Betrags anzuwenden.

$$\frac{\text{nicht abzugsfähige Eingangsumsatzsteuer im Monat}}{\text{nicht zuordenbare Eingangsumsatzsteuer im Monat}} \cdot \frac{\text{Summe der VAT-freien und BT-steuerbaren Umsätze im Monat}}{\text{gesamte Umsätze im Monat}}$$

Anders als die alte entlastet die neue Formel Steuerpflichtige, indem sie die vorherige Bemessungsgrundlage „die gesamten Eingangsumsatzsteuern im Monat“ durch „die nicht zuordenbaren Eingangsumsatzsteuern im Monat“ ersetzt.

3. Senkung des Grenzwerts für allgemeine Steuerzahler

Zur Förderung kleiner und mittelständiger Unternehmen können sich Steuerzahler mit jährlichen Umsätzen von mehr als 0,5 beziehungsweise 0,8 Millionen RMB (circa 53.300 oder 85.280 Euro) – statt vorher einer respektive 1,8 Millionen RMB – bei Produktions- oder Handelsunternehmen als allgemeine Steuerzahler registrieren lassen und damit den Vorsteuerabzug genießen.

4. Einführung der neuen Definition der „in China erbrachten Dienstleistungen“

Dienstleistungen, die innerhalb Chinas erbracht werden, unterliegen der BT. Nach der neuen detaillierten Einführungsrichtlinie zur BT gilt eine Dienstleistung als in China erbracht, wenn die Anbieter oder Empfänger in China ansässig sind. Dementsprechend werden Offshore-Dienstleistungen, die bislang nicht der chinesischen Geschäftsteuer unterlagen, ab dem 1. Januar 2009 der chinesischen BT unterworfen.

Andererseits indiziert die neue Regelung, dass Dienstleistungen, bei denen weder der Anbieter noch der Empfänger in China ansässig sind, nicht der chinesischen BT unterworfen werden. Bitte beachten Sie: Die Steuerbehörde muss diese Annahme erst noch bestätigen. Die Tabelle fasst die Besteuerung der Dienstleistungen in verschiedenen Fällen zusammen:

Fall	Dienstleistungserbringer/-empfänger innerhalb/ausserhalb Chinas		Erbringen der Dienstleistung		Business Tax onshore/offshore
			innerhalb Chinas	ausserhalb Chinas	
A	innerhalb	ausserhalb	BT-steuerbar	BT-steuerbar	onshore
B	ausserhalb	innerhalb	BT-steuerbar	BT-steuerbar	offshore
C	innerhalb	innerhalb	BT-steuerbar	BT-steuerbar	onshore
D	ausserhalb	ausserhalb	BT-steuerbar	BT-steuerbar	–

On- oder Offshore-Besteuerung von Dienstleistungen

Steuerliche Konsequenzen

1. Systemumstellung reduziert Mehrwertsteuerbelastung generell

Angesichts der Optimierungsmöglichkeiten, die sich aus den Neuregelungen ergeben, erwartet die chinesische Finanzverwaltung eine Flut von Mehrwertsteuererklärungen, die signifikante Vorsteuerüberhänge ausweisen werden. Verrechnungen werden daher nicht ohne vorherige Überprüfungen erfolgen. Etwaige Übergangsregelungen oder Durchführungsverordnungen liegen derzeit noch nicht vor.

Unternehmen sind daher sehr gut beraten, sich bereits im Vorfeld auf die Neuregelungen und etwaige Prüfungen durch die Finanzverwaltung vorzubereiten. Eine solche Vorbereitung sollte folgende Themen umfassen:

- Überprüfen aller Anschaffungen oder die Zuordnung angeschaffter Wirtschaftsgüter zum Anlagevermögen
- Sicherstellen, dass zum Vorsteuerabzug berechtigte Rechnungen vorliegen
- Prüfen, dass die Rechnungen für den richtigen Zeitraum ausgestellt sind
- Dokumentieren der Verträge, die mit der Anschaffung einhergehen, oder sonstiger Geschäftsunterlagen mit Bezug zum Einkaufsdatum des Anlagevermögens
- Sichern der korrekten Buchungen in der Buchhaltung der Gesellschaft

Unternehmen, die sich in China mehrwertsteuerlich nicht als allgemeine Steuerzahler (General Taxpayers) registriert haben oder registrieren können, werden durch die Aufhebung der Einfuhrmehrwertsteuer-Befreiung für importiertes Anlagevermögen schlechter gestellt, da sie die nun anfallenden Vorsteuern nicht von einer Ausgangsmehrwertsteuer abziehen können.

Davon betroffen sind auch Unternehmen, die importiertes Anlagevermögen vertraglich weiterverarbeiten oder veredeln (Contract Processing) und die hergestellten Güter danach exportieren. Da ihre Verarbeitungsgebühren von der VAT befreit sind, existieren für sie keine Mehrwertsteuerverbindlichkeiten, mit denen sie die auf das Anlagevermögen entfallenden Vorsteuern verrechnen können. Unter Umständen gewährt die Steuerbehörde jedoch Steuerrückerstattungen, deren Rückerstattungssatz von den zu exportierenden Produkten abhängt. Abzuwarten bleibt auch, ob die bisher zusammen mit der Einfuhrumsatzsteuer-Befreiung gewährte Zollfreiheit beibehalten wird.

Für ausländisch investierte Unternehmen wird die Aufhebung der Sonderregelung zur Vorsteuererstattung für inländisch produziertes Anlagevermögen dann zu einem zusätzlichen Kostenfaktor, wenn kein ausreichendes Verrechnungspotenzial aufgrund steuerpflichtiger Ausgangsumsätze vorhanden ist. Vorsteuerbeträge bleiben nach der neuen Regelung zwar grundsätzlich anrechenbar, sind jedoch nach derzeitigem Rechtsstand auf die Höhe der gleichzeitig anfallenden Mehrwertsteuerverbindlichkeit

beschränkt. Die Gewährung eines Rückerstattungssteuersatzes, der von den Exportprodukten abhängt, ist auch in einem solchen Fall wahrscheinlich.

Unternehmen, die Offshore-Dienstleistungen an in China ansässige Kunden erbringen, sind von der neu eingeführten BT-Besteuerung dieser Dienstleistungen betroffen. Da die BT weiterhin nicht als Vorsteuer abziehbar ist, verteuern sich die entsprechenden Dienstleistungen, was zusätzliche Kosten für die Empfänger von Onshore-Dienstleistungen bedeutet. Bestehende Onshore-Offshore-Splits sollten daher neu überprüft werden.

Die derzeitige Reform ist ein weiterer Schritt in Richtung eines international vergleichbaren Umsatzsteuersystems. Es müssen jedoch noch umfangreiche Reformen folgen, um ein belastungsneutrales System zu schaffen. Dazu gehört die Umstellung der BT auf ein Vorsteuervergütungssystem zur Vermeidung von Kaskadeneffekten. Zu beachten ist auch: Dienstleistungen, Übertragungen von immateriellen Wirtschaftsgütern und der Verkauf von unbeweglichem Vermögen in China unterliegen weiterhin der BT, für die derzeit keine Änderungen vorgesehen sind.

2. Erneute Anhebung des Steuerrückerstattungssatzes für den Export

Seit 1994 sieht das Mehrwertsteuerrecht in China einen Nullsteuersatz für Exporte vor. Der Vorsteuerabzug für die in Exporte eingehenden Eingangsumsätze ist grundsätzlich möglich, wird allerdings von separaten Verwaltungsverordnungen dadurch beschränkt, dass unterschiedliche Steuerrückerstattungssätze für unterschiedliche Produktgruppen festgelegt werden. Die dadurch nicht abzugsfähigen Vorsteuern belasten die Kosten exportierender Unternehmen.

Vor dem Hintergrund der Finanzkrise und eines Rückgangs des Wachstums auf dem Exportmarkt sind zwei weitere Neuregelungen in Kraft getreten, die den Satz der Steuerrückerstattung anheben werden.

Am 21. Oktober 2008 veröffentlichten das MoF und die SAT den Erlass Cai Shui (2008) No. 138, der die chinesische Vorsteuervergütung auf Exporte von insgesamt 3.486 Warengruppen erhöht. Betroffen sind im Wesentlichen arbeitsintensive Güter und Technologien, wie etwa Textilien, Bekleidung, Spielzeug, Möbel und Medikamente gegen Aids. Die Änderungen sind am 1. November 2008 (Datum der Zolldeklaration) in Kraft getreten.

Mit dem Erlass Cai Shui (2008) No. 144, der sich ebenfalls auf die Anpassung der Vorsteuererstattungssätze für Produkte aus arbeitsintensiven Sektoren bezieht, werden für 420 weitere Warengruppen die Steuerrückerstattungssätze mit Wirkung zum 1. Dezember 2008 erhöht.

Es existieren nunmehr sechs Steuererstattungssätze: fünf, neun, elf, 13, 14 und 17 Prozent. Die Neuregelungen senken im

Ergebnis die effektive Mehrwertsteuer auf alle Exportgüter, die in den entsprechenden Katalogen aufgeführt sind.

Die chinesische Regierung nutzt die Anpassung der Vorsteuervergütungssätze für Ausfuhrlieferungen, um die Entwicklung der Aussenwirtschaft zu steuern. Im Gegensatz zu den Jahren 2006 und 2007, in denen die Vergütung der Vorsteuer teils gesenkt, teils gänzlich gestrichen wurde, hat China seit 1. August 2008 mehrere Erlasse veröffentlicht, die bestimmten Produkten höhere Vorsteuervergütungssätze gewähren, um den Export zu fördern. Aufgrund der aktuellen Turbulenzen in der Weltwirtschaft und in China selbst sind weitere Anpassungen in diesem Bereich zu erwarten.

Die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen werden erneut Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit einer China-Investition haben. – Für ausländische Investoren, und hier vor allem diejenigen, die China als Produktionsstandort in erster Linie für Exportgüter nutzen, ergeben sich daraus neue Herausforderungen, aber auch neue Chancen. PricewaterhouseCoopers unterstützt alle Unternehmen sowohl in der Schweiz als auch vor Ort in China dabei, diese Möglichkeiten zu nutzen.

Wenn Sie an Details interessiert sind oder beraten werden möchten, rufen Sie uns bitte an oder schicken uns einfach eine E-Mail.

Ihr Ansprechpartner
mathias.bopp@ch.pwc.com
Tel.: +41 58 792-4434

Wussten Sie schon, wie viele Plastiktüten in Spitzenzeiten in China jeden Tag verbraucht werden?

Es sind zwei Milliarden. Um die Belastung der Umwelt zu reduzieren, ist es Supermärkten seit 2008 untersagt, Plastiktüten gratis an ihre Kunden auszugeben.

(Hans Hauenschild, China Takeaway, *Econ* 2007, Seite 146; das Verbot wurde erst nach Drucklegung eingeführt.)

你
知
道
了
吗

Neue Entwicklungen zur Besteuerung von Personengesellschaften

In den letzten Wochen und Monaten hat die chinesische Verwaltung vier Verwaltungsvorschriften zur Personengesellschaft erlassen – eine auf nationaler, drei auf der lokalen Ebene in Tianjin und Shanghai. Danach ist die Personengesellschaft steuerrechtlich ausdrücklich nicht als selbstständiges Steuersubjekt, sondern als transparent zu behandeln. Das bedeutet: Die Einkünfte der Personengesellschaft werden den Gesellschaftern zugerechnet und dort besteuert. Darüber hinaus dürfen ausländische Investoren laut den lokalen Verwaltungsvorschriften der genannten zwei Städte einen Private-Equity-Fonds in der Rechtsform einer Personengesellschaft in China errichten. – Der vorliegende Beitrag gibt Ihnen einen Überblick über den Inhalt und die Auswirkungen dieser Verwaltungsvorschriften und zeigt, welche Gestaltungsmöglichkeiten für Schweizer Investoren bestehen.

Zivilrechtliche und steuerliche Grundsätze für Personengesellschaften

Durch das neue Gesetz zur Personengesellschaft (Partnership Enterprise Act, Zhuxiling, 2007, Nr. 55) können ausländische Investoren seit dem 1. Juni 2007 in China grundsätzlich auch die Personengesellschaft als Investitionsform nutzen. An einer Personengesellschaft können sowohl natürliche als auch juristische Personen beteiligt sein. Ähnlich wie in Deutschland gibt es eine der Kollektivgesellschaft entsprechende Ausgestaltung, bei der alle Gesellschafter voll haften. Ausserdem gibt es eine der Kommanditgesellschaft entsprechende Form, in der mindestens ein voll haftender Gesellschafter und mindestens ein beschränkt haftender Gesellschafter beteiligt sind. Darüber hinaus kann der voll haftende Gesellschafter auch eine beschränkt haftende Gesellschaft sein, was eine der deutschen GmbH & Co. KG ähnlichen Struktur ermöglicht.

Während also die gesellschaftsrechtliche Ausgestaltung der Personengesellschaft nun relativ klar geregelt ist, herrscht auf der steuerlichen Seite noch keine vollständige Klarheit über die Besteuerung der Personengesellschaft. Klar scheint bisher zu sein, dass die Personengesellschaft kein selbstständiges Steuersubjekt ist. Die Einkünfte einer Personengesellschaft sind nach § 6 des Partnership Enterprise Act den Gesellschaftern zuzurechnen und jeweils bei diesen zu versteuern.

Neue Regelungen auf nationaler und lokaler Ebene

Nach der Verabschiedung des neuen Gesetzes zur Personengesellschaft ist bislang noch keine Durchführungsverordnung zu dem Gesetz erlassen worden, welche die konkrete Vorgehensweise bei der Gründung einer Personengesellschaft durch ausländische Investoren vorsieht. Weder durch ein formelles Gesetz noch durch nationale Verwaltungsvorschriften konkret geregelt war bisher weiterhin, wie die Einkünfte einer Personengesellschaft bei deren unternehmerischen Gesellschaftern steuerlich zu behandeln sind, so dass auch hierzu noch hohe Unsicherheit bestand.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- wie eine Personengesellschaft in China grundsätzlich besteuert wird.
- was Sie über die nationalen und den lokalen Verwaltungsvorschriften in Tianjin und Shanghai wissen sollten.
- wie Schweizer Investoren ihre Steuer optimieren können.

Erste Anhaltspunkte bezüglich der transparenten Besteuerung einer Personengesellschaft lieferten die Städte Tianjin und Shanghai durch den Erlass von lokalen Verwaltungsvorschriften betreffend die Besteuerung eines Private-Equity-Fonds (Jindishuisuo, 2007, Nr. 17 vom 24. Oktober 2007; Hujinrongbantong, 2008, Nr. 3 vom 11. August 2008). Anschliessend haben das chinesische Finanzministerium (Ministry of Finance) und die oberste chinesische Steuerverwaltung (State Administration of Taxation) durch die gemeinsam erlassene Verwaltungsvorschrift (vom 23. Dezember 2008, Caishui, 2008, Nr. 159) das Transparenzprinzip auf der nationalen Ebene bestätigt. Danach sind die Gesellschafter der Personengesellschaft die Steuersubjekte. Die ihnen zugerechneten Einkünfte der Personengesellschaft unterliegen dort jeweils der Einkommensteuer (bei einer natürlichen Person) oder der Gewinnsteuer (bei einer juristischen Person). Bei einem unternehmerischen Gesellschafter sind die Verluste aus der Personengesellschaft gesondert festzustellen und nicht mit den eigenen Gewinnen des unternehmerischen Gesellschafters auszugleichen. Die nationale Verwaltungsvorschrift gilt nicht nur für die Besteuerung von Private-Equity-Fonds, sondern für alle Personengesellschaften. Sie ist rückwirkend ab 1. Januar 2008 anzuwenden.

Nach den lokalen Verwaltungsvorschriften sind die einer natürlichen Person zuzurechnenden Einkünfte bei ihr als gewerbliche Einkünfte zu qualifizieren und mit dem progressiven Steuertarif von fünf bis 35 Prozent zu besteuern, wenn es sich dabei um einen unbeschränkt haftenden Gesellschafter handelt. Demgegenüber sind die Einkünfte ähnlich wie Dividenden zu behandeln und mit einem einheitlichen Steuersatz von 20 Prozent zu besteuern, wenn eine natürliche Person als beschränkt haftender Gesellschafter beteiligt ist.

Für Kapitalgesellschaften als Anteilseigner unterscheiden die lokalen Verwaltungsvorschriften nicht zwischen beschränkt und voll haftendem Gesellschafter. Die Einkünfte aus der Personengesellschaft sollen auf Ebene des Anteilseigners der regulären Gewinnsteuer unterliegen.

Da die Rechtsform der Personengesellschaft im Rahmen der Steuerplanung interessante Gestaltungsmöglichkeiten bieten kann, wird die Entwicklung in China vielerseits mit Interesse verfolgt. Und auch wenn sich die lokalen Regelungen auf Private-Equity-Fonds beziehen, geben sie doch auch erste Hinweise darauf, wie möglicherweise andere Nicht-Private-Equity-Fonds bei einer Investition in eine Personengesellschaft besteuert werden könnten. Der Beitrag geht deshalb im Folgenden auf die

steuerlichen Vorteile ein, die durch die Gründung einer Personengesellschaft erreicht werden können.

Steuerplanungsmöglichkeiten durch Gründung einer Personengesellschaft

Aus Sicht eines Schweizer Investors könnte es steuerlich vorteilhaft sein, statt einer Kapitalgesellschaft eine Personengesellschaft zu gründen. Zum Zweck der Haftungsbeschränkung kann sich eine natürliche Person als beschränkt haftender Gesellschafter beteiligen. Wenn die Investition in China durch eine Schweizer Kapitalgesellschaft getätigt wird, kann sich die Schweizer Kapitalgesellschaft als unbeschränkt haftender Gesellschafter an einer chinesischen Personengesellschaft beteiligen, also einer Rechtsform, die der deutschen GmbH & Co. KG Struktur vergleichbar ist. Anhand des folgenden Vergleichs der Steuerbelastung soll verdeutlicht werden, welchen steuerlichen Vorteil ein Investor durch die Errichtung einer chinesischen Personengesellschaft erzielen kann.

1. Ausgangssituation

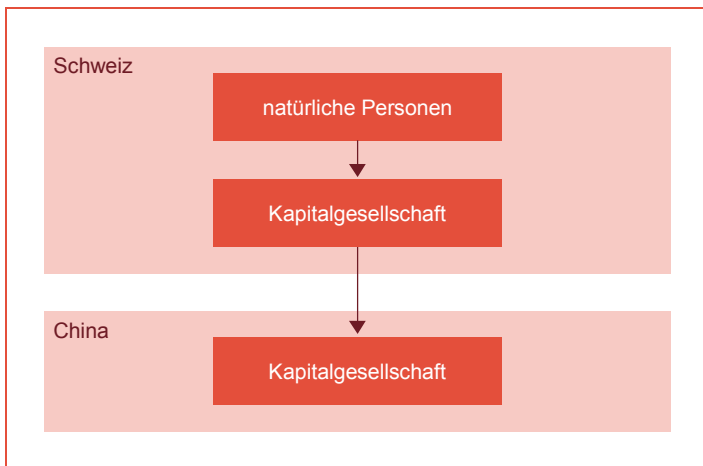


Abb. 1 Beteiligung einer deutschen Kapitalgesellschaft an einer chinesischen Kapitalgesellschaft

Investiert eine Schweizer Kapitalgesellschaft durch die Gründung einer chinesischen Tochterkapitalgesellschaft in China, ergeben sich folgende steuerliche Konsequenzen:

- Die Gewinne der chinesischen Kapitalgesellschaft unterliegen in China ab 2008 einer Gewinnsteuer in Höhe von 25 Prozent (wenn keine Steuersatzvergünstigung – etwa für Hightech-Unternehmen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen – greift).
- Die Gewinnausschüttung von der chinesischen Tochtergesellschaft an die deutsche Muttergesellschaft unterliegt ab 2008 einer chinesischen Quellensteuer in Höhe von zehn Prozent.
- Fünf Prozent der chinesischen Dividenden unterliegen in Deutschland bei der Muttergesellschaft der Körperschaft- und Gewerbesteuer (§ 8 b Körperschaftsteuergesetz). Die

chinesische Quellensteuer kann in Deutschland nicht angerechnet werden.

- Ausgehend davon, dass an der deutschen Kapitalgesellschaft natürliche Personen beteiligt sind, unterliegt die Gewinnausschüttung der deutschen Gesellschaft bei deren Anteilseignern ab 2009 dem Teileinkünfteverfahren oder der Abgeltungsteuer.

2. Gründung einer Personengesellschaft in China

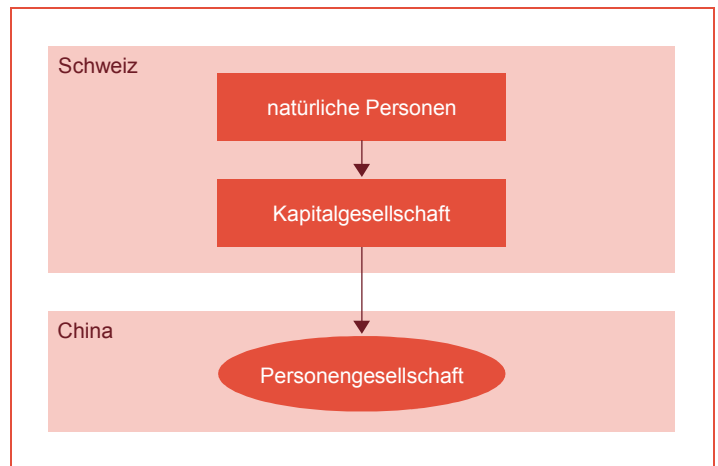


Abb. 2 Beteiligung einer deutschen Kapitalgesellschaft an einer chinesischen Personengesellschaft

Investiert eine Schweizer Kapitalgesellschaft durch die Gründung einer chinesischen Personengesellschaft in China, könnten sich folgende steuerliche Konsequenzen ergeben:

- Die chinesische Personengesellschaft ist kein eigenständiges Steuersubjekt in China. Die Besteuerung der Gewinne der chinesischen Personengesellschaft erfolgt unmittelbar auf der Ebene der Gesellschafter. Das bedeutet, dass die Einkünfte, die der Schweizer Kapitalgesellschaft als Gesellschafter zuzurechnen sind, in China mit der Körperschaftsteuer von 25 Prozent belastet werden.
- Bei der Gewinnausschüttung von der chinesischen Personengesellschaft an die Schweizer Muttergesellschaft entsteht keine Quellensteuer auf Dividenden.
- In der Schweiz werden die Einkünfte aus der chinesischen Personengesellschaft grundsätzlich wie ausländische Betriebstätteinkünfte nach internem Recht sie auch nach dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen der Schweiz und China von der Gewinnsteuer freigestellt.
- Sind an der Schweizer Kapitalgesellschaft natürliche Personen beteiligt, unterliegt die Gewinnausschüttung der Schweizer Gesellschaft bei deren Anteilseignern in dem meisten Kantonen dem Teileinkünfteverfahren

Fazit und Ausblick

Für ausländische Investoren kann die Investition in der Form einer chinesischen Personengesellschaft steuerlich von Vorteil sein, da sie vor allem die zehnpromzentige chinesische Quellensteuer auf Dividenden, die bei einer Gewinnausschüttung durch eine Kapitalgesellschaft zu erheben wäre, durch die Beteiligung an einer chinesischen Personengesellschaft vermeiden können. Abhängig vom Einzelfall bestehen weitere Möglichkeiten der Reduzierung der gesamten Steuerlast.

Durch die jüngsten Verwaltungsvorschriften wird zum einen die steuerliche Behandlung einer chinesischen Personengesellschaft auf nationaler Ebene, zum anderen die Gründung und die Besteuerung für Private-Equity-Fonds in der Form einer Personengesellschaft auf lokaler Ebene konkretisiert. Die damit verbundene Zunahme der Planungssicherheit hat bereits dazu geführt, dass sich seit dem Erlass dieser Regelungen über 40 Private-Equity-Fonds in Tianjin und Shanghai angesiedelt haben.

Trotz dieser positiven Entwicklung bei der Besteuerung einer Personengesellschaft besteht noch hohe Unsicherheit hinsichtlich der Gründungsprozesse und der erlaubten Investitionsbereiche einer ausländisch investierten Personengesellschaft, solange eine klarstellende und konkretisierende Regelung auf nationaler Ebene dazu nicht erlassen wird. Aus diesem Grund ist es ausländischen Investoren zu empfehlen, sich zur Errichtung einer chinesischen Personengesellschaft rechtzeitig mit den zuständigen lokalen Behörden zu verständigen und möglichst eine Absprache im Einzelfall zu treffen, um eine höhere Planungs- und Rechtssicherheit zu erreichen.

Wenn Sie an Details interessiert sind oder beraten werden möchten, rufen Sie uns bitte an oder schicken uns einfach eine E-Mail.

Ihr Ansprechpartner

claus.wp.schuermann@cn.pwc.com
Tel.: +86 21 2323-2372

Fundstellen

- Partnership Enterprise Act of PRC (Zhuxiling, 2007, Nr. 55)
- Ministry of Finance and State Administration of Taxation, Verwaltungsvorschrift vom 23. Dezember 2008 (Caishui, 2008, Nr. 159)
- Handels- und Verwaltungsamt der Stadt Tianjin, Verwaltungsvorschrift vom 10. November 2007 (Jingongshangqizhuzi, 2007, Nr. 10)
- Staatliches Steuerverwaltungsamt Tianjin und lokales Steuerverwaltungsamt der Stadt Tianjin, Verwaltungsvorschrift vom 24. Oktober 2007 (Jindishuisuo, 2007, Nr. 17)
- Staatliches Steuerverwaltungsamt Tianjin und lokales Steuerverwaltungsamt Tianjin, Verwaltungsvorschrift vom 2. Januar 2008 (Jindishuisuo, 2008, Nr. 1)
- Büro für Finanzservice Shanghai, Handels- und Verwaltungsamt der Stadt Shanghai, staatliches Steuerverwaltungsamt Shanghai, lokales Steuerverwaltungsamt der Stadt Shanghai, Verwaltungsvorschrift vom 11. August 2008 (Hujinrongbantong, 2008, Nr. 3)

Greenfield Investments: Ihr Eintritt in das Netzwerk China!

Die Gründung von Auslandsgesellschaften in China ist bei westlichen Unternehmen ein beliebter Weg, um auf dem chinesischen Markt Fuss zu fassen. China lockt als riesiger Absatzmarkt mit einem enormen Reservoir an Rohstoffen und Arbeitskräften sowie sich stetig bessernden rechtlichen Rahmenbedingungen. Eines zeigt die Erfahrung allerdings: Die Risiken des Eintritts in den chinesischen Markt bei gleichzeitiger Gründung einer Auslandsgesellschaft werden häufig unterschätzt. Welche Möglichkeiten Sie haben, potenzielle Gefahren zu begrenzen, und wie eine erfolgreiche Gründung idealerweise vonstatten geht, das lesen Sie im folgenden Beitrag, der seine Aussagen an vielen Praxisbeispielen verdeutlicht.

Die fortschreitende Globalisierung und Vernetzung der Märkte hat den Wettbewerb auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten in den letzten Jahren ständig verschärft. Die Produktionsbedingungen in den westlichen Industrieländern werden zusätzlich erschwert durch erhöhte Umwelt- und Sicherheitsauflagen sowie langfristig steigende Energiekosten. Gleichzeitig stellen die Abnehmer der Produkte immer grössere Ansprüche an Innovationsgrad und Qualität bei niedrigeren Preisen.

Unternehmen begegnen dieser Entwicklung, indem sie neue Beschaffungsmärkte erschliessen, Produktionsstätten in Niedriglohnländern errichten und geeignete Vertriebsstrukturen in globalen Wachstumsmärkten aufbauen. Die Unternehmen tätigen langfristige Auslandsinvestitionen, sogenannte Foreign Direct Investments (FDI), um ihre Wettbewerbsposition zu verbessern, ihre Abhängigkeit von lokalen Auflagen und Rahmenbedingungen zu vermindern und ihre operative Flexibilität zu erhöhen. Vor allem aber gilt es, jenseits der intensiv umkämpften und potenzialschwachen Stammmärkte neue Wachstumsmärkte zu erschliessen. Den langfristigen Aufbau neuer Gesellschaften im Ausland bezeichnen Fachleute als Greenfield Investments (GFI).

Foreign Direct Investments

Nach der Definition der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sind ausländische Direktinvestitionen (FDI) jene Investitionen im Ausland, die getätigt werden, um eine strategische, langfristige Beziehung zu einem bestimmten Unternehmen aufzubauen. Damit will der Investor seinen Einfluss auf die Führung des Unternehmens sicherstellen. Zu den FDI gehören die internationalen Mergers and Acquisitions, die GFI und verschiedene Beteiligungsformen. Das Charakteristikum der GFI ist: Sie bauen Auslandsgesellschaften und deren Strukturen und Systeme neu auf.

China: ein Markt mit grossen Chancen, aber auch Risiken

Das wirtschaftlich aufstrebende China gilt oft als Markt der unbegrenzten Möglichkeiten. Medien und Fachveranstaltungen betonen stets die Vorteilhaftigkeit langfristiger Investition in China.

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- wie Sie im Rahmen von Greenfield Investments erfolgreich chinesische Auslandsgesellschaften aufbauen.
- welche Faktoren und Risiken Sie dabei beachten sollten.
- wie Sie mit einer speziellen Methodik die chinesischen Auslandsgesellschaften global und lokal in Ihrem Netzwerk integrieren.

Die sich stetig verbessernden rechtlichen Rahmenbedingungen, der fortschreitende Ausbau der Infrastruktur, günstige Produktionsbedingungen sowie die enormen Ressourcen an Rohstoffen und Arbeitskräften versprechen ideale Voraussetzungen für Einkauf und Produktion. Gleichzeitig entwickelt sich ein riesiges Nachfragepotenzial, bedingt durch ein steigendes Pro-Kopf-Einkommen und das wachsende Interesse an westlichen Produkten.

Den Chancen und Potenzialen in China stehen häufig unterschätzte Risiken gegenüber. Neben den allgemeinen Länder- und Wirtschaftsrisiken sind insbesondere zu nennen:

- Die lähmende Bürokratie mit zahllosen Regeln und Ausnahmen erschwert Investitionen.
- Hohe Korruption schafft Compliance-Probleme und birgt erhebliche finanzielle, rechtliche und persönliche Risiken.
- Undurchsichtige Strukturen, unklare Rechtsverhältnisse und verdeckte Aktivitäten erschweren den Geschäftsalltag und erfordern mehr Aufwendungen in Informationsbeschaffung und Risikoabsicherung.
- Diebstahl geistigen Eigentums, Firmenspionage und Produktpiraterie führen zu Technologieverlusten.
- Enteignungen ohne Entschädigung und willkürliche staatliche Eingriffe wirken sich massiv auf die Geschäftstätigkeit aus und verhindern eine verlässliche Planungsgrundlage.
- Kulturbedingt unterschiedliche Wertvorstellungen schlagen sich in Meinungsverschiedenheiten mit den Arbeitnehmern nieder (etwa hohe Fluktuation, Unzuverlässigkeit und Illoyalität gegenüber der Unternehmensführung).

Die Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise werden sicherlich einen erheblichen Einfluss auf die Höhe der FDI in den nächsten Jahren haben, nicht aber die Attraktivität Chinas als Zielland für FDI-Investitionen senken.

Da viele ausländische Investoren die Bedingungen am chinesischen Markt nicht kennen und die Zahl der einzubeziehenden Erfolgsfaktoren und Risiken ständig wächst, können die GFI-Initiativen in China scheitern oder in ihrem Erfolg hinter den Erwartungen zurückbleiben. Dies führt zu unnötigen Ressourcen- und Reibungsverlusten und zu kaum abschätzbaren Risiken (zum Beispiel Kosten-, Qualitäts-, Image- oder Technologieverlust). Zunehmend ist daher in der Presse von Unternehmen zu lesen, deren Erwartungen sich in China nicht erfüllt haben und die nun ihre Produktionsstätten ins Stammland zurückverlagern.

Die 9 To Dos für den erfolgreichen Aufbau chinesischer Auslandsgesellschaften

1. Strategie: Entwicklung eines klaren Verständnisses der zukünftigen Rolle und Funktion der chinesischen Auslandsgesellschaft mit langfristigem Entwicklungskonzept
2. Verantwortung: Zuordnung eindeutiger Verantwortlichkeiten und Erfolgsmessungen auf allen Ebenen
3. Erfolgsfaktoren: sorgfältige Analyse einzubeziehender Variablen, Rahmenbedingungen und Risiken (national und lokal)
4. Organisation: gezielter und konsequenter Aufbau einer Organisation mit Ausrichtung an der strategischen Aufgabe, Einbeziehung entscheidender Faktoren und effiziente Verteilung der zur Verfügung stehenden Ressourcen
5. Transparenz: Aufbau und Erhaltung grösstmöglicher Transparenz mit gleichzeitiger Vereinfachung aufkommender Komplexität
6. Kommunikation: frühzeitige umfassende Kommunikation zwischen den beteiligten Interessengruppen zur Klärung unterschiedlicher Erwartungshaltungen
7. Netzwerintegration: systematische Integration der Auslandsgesellschaften in lokale und globale Netzwerke mit Konzentration auf strategische Schlüsselpersonen
8. Kultur: frühzeitige kulturelle Sensibilisierung und Einbeziehung kulturspezifischer Aspekte in die Geschäftsaktivitäten und Organisationsentwicklung
9. Steuerung und Kontrolle: Aufbau und permanente Verbesserung der Systeme zum Steuerungsreporting und zur Kontrolle, um die Auslandsgesellschaften gezielt führen und Risiken frühzeitig begrenzen zu können

Der erfolgreiche Aufbau chinesischer Auslandsgesellschaften ist für Unternehmen stets eine Herausforderung. Dies bedeutet aber auch: Einmal etablierte Unternehmen, die gelernt haben, diese Risiken zu kontrollieren, verfügen über einen Wettbewerbsvorteil und können auf dem chinesischen Markt erfolgreich agieren.

Der strukturierte GFI-Ansatz: Grundlage für den unternehmerischen Erfolg

Die richtige Vorgehensweise entscheidet über den Erfolg der chinesischen Auslandsgesellschaft. Ein strukturierter und umfassender GFI-Ansatz zur Verlagerung der Unternehmensfunktionen hilft Ihnen ...

- die Zielstellungen und Erwartungen zum Markteintritt in China klar zu formulieren.
- die benötigten Kompetenzen, Kapazitäten und Ressourcen ausreichend bereitzustellen.
- Risiken frühzeitig zu identifizieren und zu begrenzen.
- kostspielige Fehler sowie Reibungs- und Ressourcenverluste zu vermeiden.

Einen strukturierten und umfassenden Ansatz bietet Ihnen die GFI-Services-Methodik von PricewaterhouseCoopers. Ausgehend von der strategischen Ebene werden alle wichtigen Fragen zur Vorbereitung und Durchführung des Markteintritts im Vorfeld des Projekts diskutiert und aufgenommen. Anschliessend werden sukzessiv die erforderlichen Entscheidungen getroffen: von der strategischen Planung bis zur operativen Umsetzung.

Die folgenden Abschnitte stellen Ihnen die einzelnen Schritte der GFI-Services-Methodik im Detail vor und erläutern sie jeweils an Beispielen.

Internationalisierungsstrategie

Ausgehend von der eigenen Unternehmensvision wird die Internationalisierungsstrategie entwickelt und festgelegt, in welchen Märkten und Regionen zukünftig welche Auslandsaktivitäten stattfinden sollen. Die Internationalisierungsstrategie gibt damit das Grundgerüst vor, wie der internationale Unternehmensverbund langfristig aufgebaut sein soll und welche Rollen durch welche Auslandsgesellschaften übernommen werden. Dadurch bestimmt sich auch die zukünftige Rolle der chinesischen Auslandsgesellschaft, die lokale Strategie und der operative Rahmen, die verschiedenen Entwicklungsstufen sowie die erforderlichen Kapazitäten und Ressourcen.

Die Internationalisierungsstrategie muss umfassend, klar definiert und langfristig ausgelegt sein. So lässt sich gewährleisten, dass die relevanten Erfolgsfaktoren und Risiken im GFI-Projekt berücksichtigt und die richtigen Entscheidungen getroffen werden.

Angesichts der zunehmenden Dynamik der Märkte sind Unternehmen auch gut beraten, die Strategien und ihre definierten Zielsetzungen nicht kurzfristig an statischen Rahmenbedingungen auszurichten. Vielmehr sollten sie eine schlüssige, konsequente und langfristige Eintritts- und Wachstumsstrategie für China entwickeln, die auch Erfolg verspricht, wenn sich die globalen und lokalen Rahmenbedingungen wandeln. Dazu kann unter Umständen auch eine Strategie der kleinen Schritte zählen, bei der zunächst nur kleine Aussenposten gegründet werden, um sich mit dem chinesischen Markt vertraut zu machen. So werden in einem ersten Schritt „nur“ Informationen gesammelt und finanzielle Investitionen und Risiken minimal gehalten.

Unabhängig von der verfolgten Strategie und dem Umfang des Auslandsengagements helfen klare Zielvorgaben und realistische Messgrössen, die Aktivitäten der Auslandsgesellschaft genau zu steuern und somit die erforderliche Transparenz zu schaffen, um den Erfolg des Markteintritts kurz- und mittelfristig messen zu können.

Standortwahl

Aufgrund vielfältiger geografischer und kultureller Unterschiede bietet China zahlreiche Alternativen für Investitions- und Standortmöglichkeiten. Ausgehend von der übergeordneten Internationalisierungsstrategie, den zukünftigen Aufgaben, dem Entwicklungsplan und Ressourcenbedarf erstellen Unternehmen, die nach der GFI-Services-Methodik vorgehen, einen Kriterienkatalog, anhand dessen sie den passenden Standort ermitteln. Diese Standortentscheidung spiegelt so die optimale Kombination verschiedener Standorteigenschaften hinsichtlich einzelner Schwerpunkte wider. Dazu zählen insbesondere die vorhandene Infrastruktur, Produktionsbedingungen und Inputfaktoren (zum

Investition und Finanzierung

Beispiel Energie, Arbeitskräfte, Rohstoffversorgung), Fördermassnahmen und steuerlich-rechtliche Aspekte. Je nach Region können die Rahmenbedingungen und Standorteigenschaften erheblich schwanken, weshalb bestimmte Kriterien sorgfältig analysiert und vorsichtig mit anderen Standorten verglichen werden müssen.

Die folgenden Beispiele machen Ihnen diese Unterschiede deutlich:

- Der Begriff „infrastrukturelle Anbindung“ muss in Teilen Chinas weiter gefasst werden als in westlichen Ländern. Speziell der deutliche Gegensatz zwischen dem östlichen Küstenstreifen und den westlichen Provinzen zeigt: Es reicht nicht, auf die Anbindung zu Verkehrswegen, Energie, Telekommunikation und Wasser zu schauen. Unternehmen sollten vielmehr im Blick haben, dass zur Infrastruktur auch das Vorhandensein von öffentlichen Institutionen und privaten Dienstleistern zählt. Denn in vielen Fällen ist die „harte“ Infrastruktur zwar ausreichend vorhanden, die zur Inbetriebnahme der Auslandsgesellschaft erforderliche „weiche“ Infrastruktur aber fehlt. Dazu zählen zum Beispiel Finanzinstitute, Dienstleister, Subunternehmer (etwa Buchhaltung, Personaldienstleistungen, Logistik, Facility Management, Security, IT), Behörden oder Institute. Fehlt diese „weiche“ Infrastruktur, so müssen Teile der Wertschöpfungskette respektive Supportfunktionen, die ursprünglich ausgelagert wurden, nun wieder selbstständig vorbereitet, durchgeführt und koordiniert werden, was wiederum Investitionskosten und administrativen Aufwand erhöht.



Sonderverwaltungs- (SVZ) und Sonderwirtschaftszonen (SWZ) in China

- Angebotene Fördermassnahmen und die Einrichtung von Sonderwirtschafts- oder Sonderverwaltungszone sollen für ausländische Investitionen besonders günstige Investitionsbedingungen schaffen. Innerhalb der Zonen verfolgen die Behörden eine eigene Wirtschaftspolitik, die Steuervergünstigungen und besondere Förderungen zulässt. Die Standortwahl sollte daher diese Aspekte mit einbeziehen und ihre Auswirkungen entsprechend gewichten (bitte beachten Sie dazu die Abbildung).
- In verschiedenen Gebieten Chinas ist eine ausreichende Datenübertragungskapazität (Bandbreite) und vor allem die Datensicherheit gegenüber Hackern (Firmenspionage) nicht gewährleistet. Anbindungen an weltweite Firmenintranets und Systeme wie beispielsweise SAP sind dort nicht oder nur zu enormen Kosten möglich.
- Wesentliche Voraussetzung für den erfolgreichen Aufbau einer Auslandsgesellschaft sind in China die lokalen Netzwerke. Behörden, öffentliche Institutionen und einflussreiche Persönlichkeiten verfügen über grossen Entscheidungsfreiraum und haben so die Möglichkeit, Standortkriterien an ihrem Ort positiv oder negativ zu beeinflussen. Dadurch können Entscheidungen in ihren Folgen unberechenbar und manchmal auch obsolet werden. Deshalb vergewissern Unternehmen sich am besten frühzeitig, wie aufgeschlossen das lokale Netzwerk gegenüber ausländischen Investoren ist und welche lokalen Auflagen an den Investor und dessen Auslandsgesellschaft gestellt werden.

Business Governance

Die Internationalisierungsstrategie legt die zukünftige Rolle der Auslandsgesellschaft fest und bildet somit die Grundlage der Business Governance. Während die Internationalisierungsstrategie die Rollen und Verantwortlichkeiten noch grob auf strategischer Ebene bestimmt, so definiert die Business Governance die Interaktionsbeziehungen zur Muttergesellschaft und die Integration in den weltweiten Unternehmensverbund detailliert bis auf Funktionsebene. Gerade bei komplexen GFI-Projekten mit interkultureller, grenzüberschreitender Zusammenarbeit ist die so geschaffene Transparenz erforderlich, um den Aufbau und den anschliessenden Betrieb zu steuern. Eine frühzeitige Definition der Business Governance und die daraus resultierende Transparenz sind wesentliche Erfolgsvoraussetzungen beim Aufbau der Auslandsgesellschaft.

Vier Praxisbeispiele verdeutlichen den Zusammenhang:

- Für den Aufbau einer Auslandsgesellschaft in China war es lange Zeit gesetzlich vorgeschrieben, lokale Partner zu suchen und mit ihnen Joint Ventures zu gründen. Zwar hat sich diese Regelung heute gelockert, dennoch bietet es sich aufgrund vielfältiger Vorteile an, ein Joint Venture zu schliessen. Unabhängig von der komplexen vertraglichen Ausgestaltung zur zukünftigen Zusammenarbeit können unterschiedliche Interessenlagen der Partner vorliegen. So ist die chinesische Seite zum Beispiel stärker interessiert an Investitionen und Technologien,

während der ausländische Investor die Auslandsgesellschaft eher vertriebsorientiert sieht und sich den chinesischen Absatzmarkt erschliessen will. Kenner der chinesischen (Geschäfts-) Kultur wissen: Die Interessen der chinesischen Vertragspartner sind bei Vertragsabschluss selten in erwarteter Deutlichkeit bekannt. Daher ist es wichtig, sich mithilfe geeigneter Massnahmen ein Höchstmass an Transparenz zu verschaffen, um die Aktivitäten der lokalen Partner und der eigenen Auslandsgesellschaft kontrollieren und steuern zu können.

- Der Aufbau einer chinesischen Auslandsgesellschaft wird in der Organisation vieler westlicher Unternehmen mit gemischten Gefühlen verfolgt. Mitarbeiter des eigenen Unternehmens befürchten langfristig einen unkontrollierten Technologietransfer und späteren Arbeitsplatzverlust. Dadurch wird das chinesische Engagement als firmeninterne Konkurrenz wahrgenommen. Von Gleichgültigkeit und Passivität bis zu aktivem Widerstand reichen oft die Aktivitäten der eigenen Mitarbeiter in einem GFI-Projekt. Auch hier zeigt die Praxis: Eine klare und transparente Abgrenzung der künftigen Rolle der chinesischen Auslandsgesellschaft im Unternehmensverbund fördert die Kooperationsbereitschaft in der Organisation und baut unbegründete Ressentiments und Zukunftsängste ab.
- Chinesische Organisationsmodelle und Arbeitskultur zeichnen sich vielfach durch intransparente Strukturen und Prozesse aus. Ein anderes Verständnis von Transparenz und Regularien erfordert eine genaue Regelung der Entscheidungsstruktur mit allen zugehörigen Vollmachten sowie ein transparentes Controlling und Reporting zu den wichtigsten Unternehmensfunktionen und Erfolgskennzahlen. Nimmt die Auslandsgesellschaft ihren Geschäftsbetrieb auf, dann sollte diese Transparenz aktiv gelebt werden, damit riskante Geschäftsaktivitäten und -entwicklungen frühzeitig identifiziert und angepasst werden können.
- Die Einhaltung internationaler Vorschriften und selbstgesetzter Vorgaben zu Compliance und Korruption erfordern klare Regelungen für die chinesische Auslandsgesellschaft. Besonders in Fällen einer engen Zusammenarbeit mit lokalen chinesischen Persönlichkeiten und Firmen sind klare Regelungen zwingend notwendig, auch wenn ihre Anwendung oder Einhaltung teilweise als unflexibel empfunden wird. Die regulatorische Entwicklung der letzten Zeit aber hat eines deutlich gemacht: In China hat ein Umdenken eingesetzt hin zu mehr Transparenz und verantwortungsvollen Geschäftsmethoden. So wirbt die chinesische Regierung intensiv mit der Verbreitung und Einhaltung des Responsible Business Conducts. Er umfasst unter anderem die Schaffung von mehr Transparenz durch die Aufnahme weiterer finanzieller und nicht finanzieller Informationen in den Jahresabschlüssen, den verbesserten Schutz des geistigen Eigentums und verbesserte Arbeitnehmer- und Umweltbestimmungen.

Organisationsentwicklung

Nachdem die Strategie gesetzt, der Standort gefunden und die Business Governance festgelegt worden ist, kann ein Unternehmen mit der Entwicklung der Organisation beginnen. Dazu zählt das Design der verschiedenen Unternehmensfunktionen, der Kern- und Nebenprozesse, des Aufbaus von Systemen und der Definition von Rollen und Verantwortlichkeiten.

Bei vielen GFI-Initiativen wird ein strukturierter zielgerichteter Organisationsaufbau viel zu oft vernachlässigt. Vielmehr werden die verantwortlichen Entscheidungsträger vor Ort mit der Aufgabe und unzureichenden Ressourcen und Kapazitäten allein gelassen. Auf diese Weise wird zielgerichtete Organisationsentwicklung zu einem bedarfsorientierten Zufallsprodukt und die Auslandsgesellschaft zu einem mehr oder meist weniger kontrollierbaren Eigengewächs. Eine solche Entwicklung führt zu Schnittstellen-, Abstimmungs- und Kulturproblemen und verursacht Reibungs- und Leistungsverluste. Je nach Kapazitäten, Kompetenzen und Ressourcenausstattung hängt der Erfolg des GFI-Projekts dann grösstenteils von wenigen Entscheidungsträgern, deren Fähigkeiten und Netzwerken ab.

Damit sich die Auslandsgesellschaft nicht zu einer autonomen Insellösung entwickelt, ist ein zielgerichteter und effizienter Aufbau der Organisation notwendig. Dazu empfiehlt sich im ersten Schritt die Nutzung standardisierter Basisgeschäftsprozesse (Company-in-a-Box-Methodik). Solche Standardprozesse zum Beispiel für Einkaufs- oder Vertriebsgesellschaften geben ein gutes Gerüst vor. Anschliessend werden sie mit den Prozessen und Systemen der Muttergesellschaft abgestimmt, entsprechend modifiziert und den lokalen Anforderungen in China angepasst. Die so entwickelten Prozesse und Systeme dienen als zuverlässige Blaupausen für die Organisationsentwicklung der chinesischen Auslandsgesellschaft.

So lassen sich auf diese Weise erfolgreich laufende Strukturen, Prozesse und Systeme kopieren, modifizieren und anschliessend implementieren. Schnittstellenprobleme und Reibungsverluste werden identifiziert und verhindert. Aufbau und Hochfahren der Leistungsfähigkeit der neuen Auslandsgesellschaft erfolgen deutlich schneller, als es der Fall wäre, wenn die Organisation sich selbst überlassen und unkontrolliert wachsen würde.

Beispiele:

- Die Zusammenarbeit sowohl in der Organisation als auch zwischen Organisationen funktioniert in China aufgrund kulturspezifischer Eigenschaften anders als in westlichen Organisationen. Das zeigt sich in einem unterschiedlichen Verständnis von Arbeitsmotivation und Loyalität gegenüber dem Unternehmen, der Art und Weise, wie chinesische Angestellte mit Konflikten und Kritik umgehen oder wie viel Entscheidungs- und Ideenfreiraum sie erwarten. Gerade diese kulturspezifischen Voraussetzungen und unterschiedlichen Erwartungshaltungen auf beiden Seiten führen zu erheblichen

Reibungs- und Effizienzverlusten. Um dem vorzubeugen, sollten westliche Investoren für den Organisationsaufbau lokale Berater und Angestellte einbeziehen und Systeme beziehungsweise Prozesse gemeinsam mit den Experten der Muttergesellschaft an den lokalen Anforderungen ausrichten.

- Der personelle Organisationsaufbau sollte in einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Expatriates und chinesischen Mitarbeitern stehen. Aus historischen Gründen können Top- und Mittelmanagementebenen, die ausschliesslich mit Expatriates besetzt sind, Ressentiments und eine negative Grundhaltung bei den lokalen Angestellten schaffen.
- Systeme und Prozesse mit Auswirkungen auf Liquidität und Zahlungsverkehr sollten in China besonders sorgfältig entwickelt und kontrolliert werden. Bei der Vorbereitung und Durchführung des Zahlungsverkehrs fehlt oft die notwendige Transparenz und es entstehen die Liquidität gefährdende Risiken (zum Beispiel Doppelbuchungen, fehlerhafte Umrechnungen, Fraud, Korruption, fehlerhafte Überweisungen).
- Die Sicherstellung internationaler Qualitätsstandards ist für ausländische Investoren eine der grössten Herausforderungen, da zuverlässige unabhängige Institutionen und Zertifikate fehlen. Dennoch müssen die Prozesse und Systeme der Auslandsgesellschaft diesen Rahmenbedingungen gerecht werden und die mit der Qualität verbundenen Risiken begrenzen, welche auf heimischen Absatzmärkten zu erheblichen finanziellen Verlusten führen können. In letzter Zeit sind vor allem Probleme Gegenstand von Presseberichten geworden, bei denen der Einsatz von Giftstoffen oder unangemessenen Arbeitsbedingungen (Corporate Responsibility) im Vordergrund standen. Diese Risiken lassen sich mit geeigneten Systemen zum Qualitäts- und Risikomanagement wirksam begrenzen. Sie gewährleisten, dass Lieferanten und Partner sorgfältig auditiert, bewertet, ausgewählt oder abgelehnt werden können.
- Technologien und geistiges Eigentum gehören – das haben die letzten Jahre deutlich gezeigt – zu den wichtigsten, aber auch zu den am meisten gefährdeten Wettbewerbsvorteilen eines Unternehmens. Eine der vorrangigsten Aufgaben bei der Organisationsentwicklung der Auslandsgesellschaft in China ist deshalb sicherzustellen, dass diese Vermögensgüter nicht gestohlen oder imitiert werden. Dazu gehört nicht nur, sich das Eigentum rechtlich zu sichern, sondern auch, organisatorische und prozessuale Vorkehrungen gegen Firmenspionage und Diebstahl zu treffen.

Steuern, Recht und Regulierung

Auch wenn die zukünftige strategische und operative Aufgabe der Auslandsgesellschaft im Vordergrund steht, steuerliche und rechtliche Aspekte dürfen keinesfalls vernachlässigt werden. Falsche steuerliche Entscheidungen führen beispielsweise später zu wesentlichen Einschränkungen im Geschäftsbetrieb oder erheblichen finanziellen Verlusten. Steuerliche und rechtliche Aspekte zu beachten sowie vorgegebene internationale und nationale oder lokale Anforderungen einzuhalten, ist wichtig. Das beginnt auf der strategischen Ebene bei der Entwicklung der

internationalen Steuerstrategie des Investors, der Auswahl des Standorts für das GFI oder für zwischengeschaltete Holdings, der steueroptimalen Rechtsform sowie der zu übertragenden betrieblichen Funktionen und Risiken. Die Einbeziehung von Experten für chinesisches Steuerrecht ist darüber hinaus auch auf operativer Ebene notwendig, etwa bei der Entwicklung und Umsetzung betrieblicher Prozesse oder der Mitarbeiterentsendung nach China.

Die Verantwortlichen eines GFI-Projekts sollten daher unbedingt darauf achten, die notwendige Rechtssicherheit für die Auslandsgesellschaft zu schaffen und langfristig die richtigen steuerlichen Entscheidungen zu treffen. Sie müssen die Organisation entsprechend rechtlich und steuerlich abstimmen sowie den lokalen Rahmenbedingungen und internationalen Anforderungen anpassen.

Drei Beispiele veranschaulichen die Herausforderungen:

- Hongkong und Mainland China unterscheiden sich bei der effektiven Steuerbelastung so sehr, dass die Entscheidung zwischen beiden Standorten die Nachsteuerprofitabilität der dort geplanten Geschäftsaktivitäten erheblich beeinflusst. Standortflexible Aktivitäten (zum Beispiel Handel oder Dienstleistungen) werden häufig über Hongkong abgewickelt. Bei weniger portablen Funktionen wie zum Beispiel der Produktion dagegen überwiegen andere Standortfaktoren (Marktnähe, Lohnkosten), die oftmals eine Investition auf dem Festland nahelegen.
- Jedes China-Investment sollte in eine panasiatische Steuerstrategie mit regionalen Holdings oder Servicezentren oder sogenannten Prinzipalstrukturen eingebunden sein. Hierdurch sinkt die Steuerquote der in Asien erzielten Gewinne. Zusätzlich werden die steuerlichen Kosten der Gewinnrepatriierung ins Inland, wie zum Beispiel Quellensteuern oder die chinesische Business Tax, reduziert.
- Regionale Unterschiede und grosse Entscheidungsfreiräume der lokalen Behörden führen zu Auflagen, die je nach Region unterschiedlich zu erfüllen sind. Häufig werden Aufträge auch ausschliesslich lokal vergeben, sodass lokales Know-how über die Standortwahl wesentlich mitentscheidet.

Lokalisierung und Aufnahme des Geschäftsbetriebs

Die Lokalisierung und anschliessende Aufnahme des Geschäftsbetriebs der Auslandsgesellschaft ist der abschliessende Schritt beim Aufbau einer chinesischen Auslandsgesellschaft.

Während der Lokalisierung bereiten Mitarbeiter des eigenen Unternehmens mithilfe lokaler Unterstützung die entwickelte Organisation sowie alle Systeme und Prozesse am Standort vor und testen sie. Sind weitere lokale Anpassungen erforderlich, dann können sie schnell und flexibel vorgenommen werden. Parallel dazu werden die Infrastruktur installiert, die benötigten Materialien und Werkzeuge beschafft sowie neue Mitarbeiter rekrutiert und trainiert. Nach erfolgreichem Testen und Trainieren

wird die Auslandsgesellschaft in Betrieb genommen und das Netzwerk aufgebaut.

Beispiele:

- Lokale Mitarbeiter und externe Unterstützung einzubeziehen ist zwingend erforderlich für eine zügige und reibungslose technische und organisatorische Aufnahme des Geschäftsbetriebs. Speziell für schnelle Problemüberbrückungen und flexible Lösungen sind lokale Ansprechpartner unverzichtbar, die keine Schwierigkeiten im Umgang mit der chinesischen Sprache und den kulturellen Gepflogenheiten haben und über ein gutes persönliches Netzwerk verfügen.
- Beim Aufbau lokaler Netzwerke insbesondere zu lokalen Geschäftspartnern und Behörden ist eine hinreichende interkulturelle Erfahrung erforderlich. Der chinesische Begriff des „Guangxi“ bedeutet im weiteren Sinne „Beziehung“. Gemeint ist damit das Netzwerk persönlicher Beziehungen. Dazu zählt auch die Art und Weise des persönlichen Umgangs miteinander oder auch, wie Verhandlungen geführt werden. Solche Netzwerke sind langfristig auf Vertrauen gegründet, pflegeintensiv und beruhen auf einem Geben und Nehmen. Ausländische Unternehmen ohne die entsprechende kulturelle Erfahrung haben grosse Schwierigkeiten, solche Netzwerke entsprechend chinesischer Spielregeln aufzubauen. Während der Verhandlung steht bei Chinesen mehr das Wie des Verhandeln im Vordergrund, nicht – wie bei westlichen Unternehmen – das Ergebnis. Verträgen und festen Absprachen gestehen Chinesen daher eine eher grundsätzliche Gültigkeit zu, von denen sich aber im Bedarfsfall abweichen lässt. Ähnlich verhält es sich in China auch mit Zuwendungen und Gefälligkeiten, die nicht als Bestechung, sondern vielmehr als Investitionen in die persönlichen Beziehungen gesehen werden.
- Die grosse Relevanz bestimmter kultureller Riten zeigt sich auch im sogenannten Drachentanz. Bei der festlichen Eröffnung der Auslandsgesellschaft sollte die entsprechende repräsentative Prominenz vor Ort sein, um die Wichtigkeit der internationalen Unternehmung beziehungsweise der Auslandsgesellschaft zu unterstreichen. Ein prominenter Schweizer Politiker oder eine Persönlichkeit von Rang trifft dann auf einen chinesischen Politiker gleichen Ranges. Je höher die Wichtigkeit durch die eigene Prominenz unterstrichen wird, desto mehr Anerkennung erhält der ausländische Investor von chinesischer Seite. Diese Form von gegenseitigem Respekt und entsprechender Wertschätzung wirkt sich auch auf die Zusammenarbeit und die Integration in lokale Netzwerke aus.

Fazit

Für einen erfolgreichen, zügigen und effizienten Markteintritt in China ist ein strukturiertes und überlegtes Vorgehen im Rahmen eines GFI-Projekts notwendig. Je nach Grösse der Auslandsgesellschaft, des Umfangs ihrer Aufgaben und der Komplexität der Interaktionen zwischen dem internationalen und lokalen Netzwerk ist eine Organisation und Infrastruktur erforderlich, die diesen Anforderungen auch gerecht werden kann. Die Auslandsgesellschaft muss also über den entsprechenden Reifegrad verfügen und die geforderten Kapazitäten und Strukturen aufweisen. Abhängig von Zeitplan und der Stärke der Ressourcen können dann eine oder auch mehrere Auslandsgesellschaften parallel in China entweder schlüssel- und betriebsfertig oder in fest definierten Entwicklungsstufen aufgebaut werden.

Die GFI-Methodik ermöglicht, solche Grossprojekte über die Ländergrenzen hinweg zu stemmen und die Auslandsgesellschaft(en) leistungsfähig aufzubauen und auszurüsten. Dazu werden die erforderlichen Aktivitäten, Kompetenzen, Kapazitäten und Ressourcen ganzheitlich über Grenzen hinweg koordiniert und zielorientiert eingesetzt. Die Erfahrung aus vielfältigen erfolgreichen GFI-Projekten ist dabei genauso wichtig wie ein zuverlässiges weltweites Netzwerk mit lokalen Ansprechpartnern und deren lokalen Netzwerken. Unnötige Komplexität lässt sich so wirksam reduzieren und die gewonnene Transparenz hilft dabei, sich frühzeitig auf die richtigen Erfolgsfaktoren und Risiken zu konzentrieren.

Haben Sie Fragen oder möchten Sie die GFI-Services-Methodik nutzen? – Dann rufen Sie uns an oder schicken uns einfach eine E-Mail.

Ihr Ansprechpartner

ralf.schlaepfer@ch.pwc.com

Tel.: +41 58 792-1620

Erneuerbare Energien: gute Chancen für europäische Unternehmen

China beeindruckt die meisten Europäer vor allem durch die Grösse des Landes. Und was für diese Dimensionen gilt, trifft mittlerweile auch auf fast alle seine Märkte zu. Von aktueller Bedeutung – speziell vor dem Hintergrund krasser Versäumnisse im Bereich Umweltschutz in der Vergangenheit und den Verwerfungen durch die aktuelle Finanzkrise – sind die grossen Chancen bei den erneuerbaren Energien. Europäische Unternehmen haben einen hervorragenden Ruf und können vom Nachholbedarf trotz zunehmender chinesischer Anbieter profitieren. Sie müssen sich allerdings auf die speziellen chinesischen Verhältnisse einstellen. Während sich ein weiterer Beitrag zum Thema in Ihrem *pwc:china compass* mit steuerlichen Aspekten und staatlichen Fördermitteln befasst – bitte beachten Sie dazu den Artikel *Erneuerbare Energie in China: steuerliche Perspektiven und Fördermittel* ab Seite 17 –, stellt der vorliegende Text die Verhältnisse speziell in den beiden heterogenen Marktsegmenten Solar- und Windenergie grundsätzlich dar.

China wächst auch in der Krise, allerdings weniger schnell als 2007, als das Bruttoinlandsprodukt um über elf Prozent zulegte. Wurden im vergangenen Jahr noch neun Prozent erreicht, wie das nationale Statistikamt im Januar mitteilte, rechnen die Prognosen für 2009 mit „nur“ noch einem Anstieg zwischen fünf und 7,5 Prozent. Aber unabhängig von allen Hochrechnungen wird die Stromnachfrage mit Sicherheit weiter zunehmen. Die Entwicklung ankurbeln werden ferner Massnahmen zur Elektrifizierung ländlicher Bereiche. Der staatliche Lenkungskatalog für ausländische Investitionen greift die Ziele des elften Fünfjahresplans auf und fordert die effiziente Verwendung von Ressourcen und den Umweltschutz. Aus Umweltschutzgründen, aber auch um diese Nachfrage zu befriedigen, setzt der Staat zunehmend auf die Nutzung erneuerbarer Energien. Im Bereich Solar- und Windenergie kann bereits von einem Boom gesprochen werden. Stromerzeugung aus der thermischen Verwertung von Abfällen, Energie aus Biomasse und Nutzung von Erdwärme stehen dagegen noch ganz am Anfang. Experten erwarten einen weiterhin riesigen Wachstumsmarkt. Chinesische Lieferanten drängen dabei zunehmend ins Ausland.

Windenergie

Nach Schätzungen des Global Wind Energy Councils wird der Grossteil des weltweiten Wachstums der Windenergie in den kommenden Jahren von den USA sowie Indien und China ausgehen. In keinem anderen Land der Welt sind in den vergangenen zwei Jahren mehr Windenergieanlagen aufgestellt worden als in China. Knapp 80 Prozent der installierten Kapazität entstanden in den letzten zwei Jahren: Nachdem im Jahr 2007 mehr als 3,3 Gigawatt (GW) Windleistung neu installiert worden waren, ist der Ausbau 2008 mit zusätzlich 6,3 GW stark forciert worden. Nach Angaben der World Wind Energy Association betrug die installierte Windenergiekapazität Ende 2008 12,2 GW. Damit

In diesem Beitrag erfahren Sie ...

- was die Märkte für Windenergie und Solarenergie in China auszeichnet.
- in welchen Segmenten China stärker als Anbieter denn als Nachfrager auftritt.
- was europäische Anbieter vor einem China-Engagement klären sollten.

stieg China auf Platz vier nach den USA (25,2 GW), Deutschland (23,9 GW) und Spanien (16,8 GW) auf. Das eigentliche Wachstum in dem riesigen Land, davon sind Experten überzeugt, steht jedoch erst bevor und China könnte in den kommenden zwei Jahren zum weltgrössten Markt für Windenergieanlagen werden. Die chinesische Zentralregierung hat die Ausbauziele nach aktualisierter Planung auf 20 GW bis 2010 und 100 GW bis zum Jahr 2020 festgelegt.

Internationale Hersteller sind seit längerem mit Joint Ventures vor Ort aktiv. In Konzessionsprojekten dürfen nur Turbinen eingesetzt werden, bei dem der inländische Fertigungsanteil mindestens 70 Prozent beträgt. Durch die starke politische Unterstützung entstanden in den letzten Jahren zahlreiche chinesische Unternehmen. Gegenwärtig gibt es rund 70 chinesische Hersteller, die aktiv an der Expansion ihrer Marktanteile arbeiten. Die zwei chinesischen Unternehmen Goldwind Science and Technology Co. Ltd. und Sinovel Wind Co. Ltd. schafften 2007 den Sprung in die Top Ten der globalen Hersteller.

Der grösste Teil der chinesischen Hersteller setzt bei den Windenergieanlagen auf westliche Technologie. Während der Anfänge nutzten die jungen Hersteller noch überwiegend Lizenzen etablierter europäischer Unternehmen. Ein Grossteil der Anlagen, die heute produziert werden, sind deshalb auch Lizenzprodukte westlicher Hersteller. Doch die chinesischen Unternehmen entwickeln zunehmend eigene Anlagen. Hierbei greifen sie allerdings auf bewährtes Know-how aus Europa zurück.

Europäische Unternehmen profitieren im Windbereich gegenwärtig vor allem vom Verkauf von Lizenzen und von der Entwicklung von Produkten für chinesische Unternehmen, also vom Wissenstransfer nach China.

Mit der starken Expansion der nationalen Hersteller verlieren die internationalen Unternehmen zusehends an Marktanteilen. Konnten sie bisher aufgrund des Qualitätsvorsprungs noch im Wettbewerb mit den jungen chinesischen Firmen bestehen, musste beispielsweise Weltmarktführer Vestas Wind Systems aus Dänemark einen Rückgang von 23,4 auf 11,2 Prozent im Jahr 2007 hinnehmen. Die klare Tendenz verdeutlichen zwei einfache Werte: Während im Jahr 2006 lediglich 28 Prozent der in China installierten Anlagen auch von chinesischen Unternehmen geliefert wurden, waren es 2007 bereits 55 Prozent. Und die aktuellen Expansionsbestrebungen der nationalen Hersteller werden die Entwicklung eher forcieren als bremsen.

China bietet riesiges Potenzial zur Nutzung der Windenergie. Mit dem Ausbau der heimischen Produktionskapazitäten versucht das Land, den grossen Bedarf selbst zu decken. Das geschieht in zunehmendem Masse. Bisher handelt es sich dabei um einen inländischen Markt, denn ein Export chinesischer Anlagen in grösserem Umfang findet derzeit noch nicht statt. Ab 2009 könnte sich das ändern, eine Exportoffensive nach Japan und Grossbritannien ist bereits angekündigt. – Während die Zeichen im Windmarkt also eher auf eine steife Brise hindeuten, zeigt das Barometer für den Solarmarkt sogar auf Sturm.

Solarenergie

Die Solarindustrie in China ist in den vergangenen fünf Jahren trotz geringer staatlicher Unterstützung jährlich um mindestens 50 Prozent gewachsen. Die Stromerzeugung erfolgt überwiegend mittels photovoltaischer Anlagen. Die installierte Gesamtleistung, überwiegend in eher abgelegenen ländlichen Gebieten angesiedelt, betrug Ende 2008 etwa 150 MW. Die abgelegenen Regionen bieten auch die besten Aussichten auf Wachstum.

Einige Unternehmen haben sich weltweit einen Namen gemacht. Unter den geschätzten 1.000 chinesischen Solarunternehmen konnte sich eine Spitzengruppe von rund einem Dutzend Unternehmen etablieren, die zu grossen Teilen mittlerweile an internationalen Handelsplätzen gelistet sind und damit internationalen Standards genügen müssen. Durch die Börsengänge verfügen sie durchgängig über genügend Kapital. Chinesische Unternehmen sind mittlerweile an Europa und Japan vorbeigezogen. Laut einer Erhebung wurden Jahr 2008 kristalline Module für 5.630 MW produziert. Zum Vergleich: Japan kam auf 1.664, Deutschland auf 1.798 und Europa insgesamt auf 4.390 MW. Der Engpass bei Silizium wird abgebaut. Die chinesischen Wachstumsraten waren in den letzten Jahren deutlich höher als in Japan und Europa. Inzwischen dürften sechs der zehn grössten Solarunternehmen aus China kommen.

Während die meisten der in Europa hergestellten Anlagen auch im eigenen Land verwendet werden, gehen über 95 Prozent der chinesischen Produkte direkt in den Export, vorwiegend in die USA und nach Europa. Die gesamte Solarindustrie ist auf die Ausfuhr ausgerichtet. Als Absatzmarkt für Solarenergie spielt China noch eine untergeordnete Rolle, aber in der Produktion ist das Land zum Weltmarktführer geworden. Aus diesem Grund treffen die Finanzkrise und die weltweit abflauende Nachfrage die chinesischen Anbieter gegenwärtig allerdings auch hart. Eine grosse Zahl kleinerer Unternehmen ist bereits aus dem Markt ausgeschieden, grössere sollen die Produktion gedrosselt haben. Die Zentralregierung erwägt Stützungsmaßnahmen, die gleichzeitig eine Konsolidierung der Branche unterstützen.

In dieses Bild passt die feierliche Unterzeichnung eines Abkommens in Xining Anfang des Jahres. Die Regierung der mongolisch-tibetanischen autonomen Provinz Qinghai Haixi hat mit der China Development Technology Group Corp. und der

Qinghai New Energy Group Co. Ltd. die Errichtung eines Photovoltaikkraftwerks mit zunächst 30 MW vereinbart. Vollständig ausgebaut, würden 1.000 MW Strom erzeugt werden – es wäre die grösste Solaranlage der Welt.

Allerdings werden nach Schätzungen von Marktkennern immer noch 80 Prozent der Produktionstechnologie von der chinesischen Solarindustrie importiert. Sie arbeitet jedoch daran, von den Komponenten aus dem Ausland unabhängiger zu werden. Gegenwärtig haben die japanischen und westlichen Hersteller noch Vorteile bei der Qualität ihrer Produkte sowie bei neuen innovativen Technologien wie beispielsweise der Dünnschichttechnologie. Sie sehen: Auch die Solarindustrie bietet Möglichkeiten, über Technologietransfer im Markt aktiv zu werden. Allerdings ist der Solarmarkt, wie Sie nun wissen, grundsätzlich anders strukturiert als der Markt für Windenergie und europäische Unternehmen sollten gründlich prüfen, ob ein Engagement für sie sinnvoll sein kann.

Chancen für europäische Unternehmen

China hat mit einer Reihe von neuen oder geänderten Gesetzen versucht, die Rahmenbedingungen für Investoren im Bereich Energie und Umwelt zu verbessern. Europäische Unternehmen geniessen einen hervorragenden Ruf bei den Chinesen und haben trotz der derzeit insgesamt gedämpften volkswirtschaftlichen Wachstumsperspektive gerade im Bereich der erneuerbaren Energien gute Chancen.

Vor einem Engagement müssen jedoch einige wichtige Voraussetzungen erfüllt sein: Der Markt und seine Akteure sollten genau analysiert, eine umfassende Strategie zum gewerblichen Rechtsschutz entwickelt und eine solide Kenntnis der steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen erworben werden. Nicht zuletzt unterscheidet sich die chinesische Kultur völlig von der europäischen und somit auch die Art und Weise, Geschäfte abzuschliessen. Hinweise aus einem der inzwischen zahlreichen Business-Knigges für europäische Manager zu beherzigen sollte sich schnell auszahlen. Zuhause ist es ganz selbstverständlich, zu schwierigen Themen und vor wichtigen Entscheidungen erfahrene Berater hinzuzuziehen. Diese Regel gilt besonders für ein Engagement auf dem aussichtsreichen, jedoch schwierigen Markt China.

Sind Sie interessiert an weiteren Details zum Thema erneuerbare Energie oder planen Sie bereits eine Investition in China? – PricewaterhouseCoopers hat seine Industrieexpertise im Kompetenzzentrum Erneuerbare Energie effektiv gebündelt.

Wenn Sie Fragen haben oder beraten werden möchten, rufen Sie uns bitte an oder schreiben uns einfach eine E-Mail.

Ihr Ansprechpartner

ralf.schlaepfer@ch.pwc.com

Tel.: +41 58 792-1620

Schwellenländer engagieren sich in Europa

Investoren aus Schwellenländern wollen sich zunehmend in Westeuropa engagieren. 2008 gaben die Investoren aus den Emerging Economies die Rekordsumme von 45 Milliarden Euro für westeuropäische Unternehmen aus. Die Zahl der Deals stieg auf 256 abgeschlossene Transaktionen. Käufer aus dem Mittleren Osten führen die Rangliste an. Allerdings haben vor allem chinesische Unternehmen ihr Engagement in Westeuropa deutlich verstärkt. Chinesische Bieter bestreiten 2008 fast 30 Prozent der Investitionssumme aus den Emerging Economies, 2006 waren es nur rund elf Prozent gewesen.

Europäische Unternehmen können, wie eine aktuelle Studie von PricewaterhouseCoopers herausgefunden hat, einen starken Partner gewinnen, der sie nicht nur mit finanziellen Mitteln versorgt, sondern auch dabei unterstützt, in internationalen Wachstumsmärkten zu bestehen. Doch oft erschweren Interessenkonflikte und kulturelle Unterschiede die Zusammenarbeit. Manche Käufer aus Schwellenländern fragen sich offenbar, ob sie nur die letzte Wahl sind, nachdem Verhandlungen mit europäischen Unternehmen gescheitert sind. – Welche Chancen eine Zusammenarbeit beispielsweise mit chinesischen und anderen asiatischen Unternehmen bietet, aber auch mit welchen Stolperfallen Westeuropäer rechnen müssen, erfahren Sie in der Studie *Eastern Approaches ... Maximising success with Emerging Markets acquirers*, die PricewaterhouseCoopers gerade veröffentlicht hat.

[Eastern Approaches ... Maximising success with Emerging Markets acquirers](#)

Hrsg. von PricewaterhouseCoopers Grossbritannien, Februar 2009

Download

www.pwc.de/de/eastern-approaches

Ihr Ansprechpartner

ralf.schlaepfer@ch.pwc.com
Tel.: +41 58 792-1620

Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf China

Die globale Wirtschaftskrise hat sich mit der Geschwindigkeit eines Tsunamis verbreitet und traf die meisten Länder völlig unvorbereitet. Wie ein mächtiger Vulkanausbruch aber hat sich auch diese Krise viele Monate im Voraus bereits angekündigt: Die Immobilienpreise in den USA gaben bereits 2007 Anlass zu Sorgen, fast alle Aktienwerte gaben dann im Laufe des Jahres 2008 nach, um im Januar 2009 neue Rekordtiefststände zu erreichen, viele Unternehmen mussten Mitarbeiter entlassen und ein Ende ist noch nicht abzusehen.

Die Krise hat sich wie ein Dominoeffekt von den USA nach allen Seiten ausgebreitet und erreichte innerhalb kürzester Zeit den Rest der Welt: Europa, Südamerika, Asien und damit auch China.

In der aufschlussreichen Analyse *The economic crisis poses new challenges to China's wisdom on economic growth* beleuchten die Autoren von PricewaterhouseCoopers China die Anfänge dieser Krise und deren Auswirkungen auf Chinas Wirtschaft. Ausserdem analysieren sie den Massnahmenkatalog, den die chinesische Regierung Ende letzten Jahres verabschiedet hat.

[The economic crisis poses new challenges to China's wisdom on economic growth](#)

Hrsg. von PricewaterhouseCoopers China, Dezember 2008, 12 Seiten

Download

www.pwccn.com/home/eng/cn_econ_crisis_dec2008.html

Ihr Ansprechpartner

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

Ihre Ansprechpartner

China Business Group

Ganz gleich, ob Sie Abschluss- und Sonderprüfungen, internationale Steuerplanung, Marktstrategien oder Beratung zu Unternehmenskäufen oder -verkäufen benötigen: Wir unterstützen Ihr China-Engagement kompetent, umfassend und zielorientiert.



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



Ralf C. Schlaepfer
China Business Group
Partner Advisory
Tel.: +41 58 792-1620
ralf.schlaepfer@ch.pwc.com



Felix Sutter
China Business Group
Partner Assurance
Tel.: +86 10 6533-2110
felix.sutter@cn.pwc.com



Claire Chen
Manager European Desk
China Outbound Business
Services
Tel.: +86 21 6123-3986
claire.j.chen@cn.pwc.com

Autorinnen und Autoren

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

Jens-Peter Otto
Chinas Wirtschaft im Jahr des Büffels: Aussichten für (Börsen-) Bullen leicht unbeständig

Roland Spahr
Finanzielle Risiken der Globalisierung: Vorbild China?

Jens-Peter Otto
China führt Vorschriften zu internen Kontrollen ein

Jean Roux, Lionel van Tonder, Lars-Heiko Kruse
Chinesische Gesetze gegen Geldwäsche: der erste Schritt auf einem langen Weg

Jean Roux, Lionel van Tonder, Lars-Heiko Kruse
Firmensiegel in China: Anwendung und Schutz vor Missbrauch

Claus Schürmann, Jun Shi
Erneuerbare Energie in China: steuerliche Perspektiven und Fördermittel

Dirk Bongers, Lea Gebhardt
Aktuelles zum chinesischen Devisenrecht: Neue Anforderung bei aus China ausgehenden Zahlungen

Claus Schürmann, Lea Gebhardt, Xiaojun Chen
China forciert Reform des Umsatzsteuersystems

Claus Schürmann, Huili Wang, Shuning Shou
Neue Entwicklungen zur Besteuerung von Personengesellschaften

Jürgen Seibertz, Jan Becker, Jan Pasemann
Greenfield Investments: Ihr Eintritt in das Netzwerk China!

Jürgen Springer, Stefan Küver
Erneuerbare Energien: gute Chancen für europäische Unternehmen

Impressum

Herausgeber

PricewaterhouseCoopers AG
Birchstrasse 160
8050 Zürich
www.pwc.ch

Redaktionsleitung

Katja Banik
katja.banik@de.pwc.com
Tel.: +49 40 6378-1337
Fax: +49 69 9585-945455

Abonnement und Adressmanagement

Sonja Jau
sonja.jau@ch.pwc.com
Tel.: +41 58 792-1349
Fax: +41 58 792-4410

Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Fritz Schmitz Druck
Krefeld

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

© Mai 2009

PricewaterhouseCoopers bezeichnet die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und die anderen selbstständigen und rechtlich unabhängigen Mitgliedsfirmen der PricewaterhouseCoopers International Limited.

