

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Winter 2016/2017

**Kampf gegen den un-
lauteren Wettbewerb**
Gesetz stellt Marktführer
unter Generalverdacht

**Common
misperceptions**
What really ails
China's economy

Industry 4.0
A comparison of the
situation in China,
Germany and the US

Mehrwertsteuer
Was Anbieter und Nutzer
von Immobilien künftig
beachten sollten

Verrechnungspreise
Bekanntmachung
verschärft Vorschriften
zur Dokumentation

China Compass

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Stimmung hellt sich auf.....	4
China's economy maintains momentum in challenging conditions	7
Kampf gegen den Missbrauch einer relativen Marktmacht... 12	
Industry 4.0 in China, Germany and the US: a global view of current and future development.....	15
Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2016 und Ausblick auf 2017	18
Immobilienmarkt im ersten Halbjahr 2016.....	22

Steuern und Recht 27

Neuregelung verschärft Vorschriften zur Dokumentation von Verrechnungspreisen	27
Reform der Umsatzsteuer in den Bereichen Immobilien und Bau.....	34
Neue Vorschriften für Verfahren zur Vorabverständigung bei grenzüberschreitenden Zahlungen.....	38

Wirtschaftsregion Asien 41

Singapur: Änderungen bei den Richtlinien für Verrechnungspreise	41
--	----

Veröffentlichungen 44

Private Vermögensverwaltung in Hongkong	44
Vorteile der Einrichtung einer „Hausbank“ in Hongkong ...	44
Topthemen der Gesundheitsindustrie	45
Öffentlich-private Partnerschaften in der Gesundheitsindustrie	45
Ausdehnung der „Negativliste“	46
Steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen für deutsche Direktinvestitionen in China.....	46

Kommentar 47

What really ails China's economy.....	47
---------------------------------------	----

China Business Group 49

Ansprechpartner	49
Im Porträt: Jürgen Berghaus.....	50
Im Porträt: Sarah Oemmelen	50

Impressum..... 51

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wenn sich Erdplatten verschieben, kommt es zu Verwerfungen. Schwere Beben können die Folge sein. Wenn sich die zweitgrößte Volkswirtschaft neu definiert, muss deshalb die Erde nicht beben. Tüchtig durchschütteln kann der Wandel die Betroffenen dennoch. China steckt mitten im Umbruch. Die chinesische Wirtschaft hat allen Unkenrufen zum Trotz nichts von ihrer Stärke verloren, aber der lange vorbereitete und detailliert angekündigte Umbau hat seinen Preis. Die Zahl der Reformen bleibt hoch, ihre Taktzahl scheint zuzunehmen – und weitere Neuordnungen sind dringend notwendig. Mit dem Umbau der chinesischen Wirtschaft und dessen Folgen für ausländische Unternehmen setzen sich mehrere unserer Autoren auseinander.

Unsere chinesischen Kollegen Allan Zhang und G. Bin Zhao analysieren in ihrem Beitrag, wie sich die wichtigsten Wirtschaftsindikatoren entwickelt haben und welche Folgen die zunehmende Marktorientierung des Renminbis hat. Außerdem nehmen sie unter die Lupe, welche Konsequenzen der Brexit für China-Investoren haben wird.

In einem weiteren sehr lesenswerten Beitrag kritisiert unser amerikanischer Kollege und China-Kenner John Jullens die seiner Meinung nach schiefe Betrachtungsweise mancher Analysten und lenkt den Blick auf das, was das Land aus seiner Sicht im Moment am dringendsten angehen muss: die grundlegende Neustrukturierung der Staatsunternehmen.

Nach Jahren des anhaltenden Höhenflugs nimmt das Interesse an Investitionen in Immobilien seit einiger Zeit leicht ab. Bei genauerer Betrachtung gilt diese Diagnose allerdings nicht für ganz China. Unser Immobilienexperte Manuel Eichen verschafft Ihnen einen Überblick über die Teilmärkte und macht Sie mit den wichtigsten Entwicklungen im ersten Halbjahr 2016 vertraut.

Ein zentrales Instrument, um eine Volkswirtschaft aufzubauen, und ein wesentlicher Wachstumstreiber der Wirtschaft sind Fusionen und Übernahmen. Was 2016 geschah und was Experten für 2017 erwarten, verraten Ihnen unsere beiden M&A-Profis Ingo Wahl und Dr. Julia Puschmann. Wenn M&A-Aktivitäten ein Gradmesser für die Robustheit einer Wirtschaft sind, müssen wir uns um China keine Sorgen machen, denn die Investitionen erreichen wieder Rekordhöhe.

Kein Wirtschaftsmagazin und kein Wirtschaftsressort kommt an diesem Thema vorbei, und auch Ihr *China Compass* schätzt sich glücklich, Experten zum Megatrend Industrie 4.0 unter seinen Autoren zu haben. In seinem Beitrag vergleicht Dr. Gerhard Nowak die unterschiedlichen Voraussetzungen in China, den USA und Deutschland.

Eine ewige Baustelle ist und bleibt das Steuerrecht. Dass China die Geschäftssteuer (*Business Tax*) abgeschafft hat, war Thema der Ausgabe Sommer 2016 des *China Compass*. Beleuchtet wurden dort die Auswirkungen der neu eingeführten Mehrwertsteuer auf allgemeine und spezielle Dienstleistungen. In der aktuellen Ausgabe informieren Sie Dr. Ulrich Reuter und Dr. Karsten Ley darüber, welche zum Teil äußerst kleinteiligen Konsequenzen die Umstellung auf die Bereiche Bau und Immobilien mit sich bringt.

Eher getrieben als treibend war China lange, wenn das Thema Verrechnungspreise angesprochen wurde. Die überfällige Reform der Vorschriften gewinnt nun durch eine weitere öffentliche Bekanntmachung (*Public Notice*) unverhofft an Dynamik. Was Sie über die verschärften Vorschriften zur Dokumentation wissen sollten, fassen unsere beiden Autoren Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl für Sie zusammen.

Ein turbulentes Jahr geht zu Ende und Stillstand ist nicht in Sicht. Ihr *China Compass* hält Sie seit zehn Jahren auf dem Laufenden und die Autoren der 33. Ausgabe setzen diese Tradition gern fort.

Eine anregende Lektüre, eine beschauliche Weihnachtszeit, ein gutes neues Jahr, Gesundheit und weiterhin viel Erfolg bei Ihren Unternehmungen wünschen Ihnen

Thomas Heck

Leiter der China Business
Group Deutschland und
Europa

Felix Sutter

Leiter der Asia Business
Group Schweiz

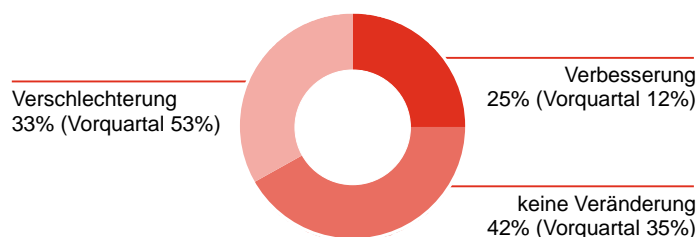
ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Stimmung hellt sich auf

Die deutschen Manager bleiben zurückhaltend, befragt man sie aktuell nach ihren Erwartungen an die Konjunktur. Der seit mehreren Quartalen anhaltende Abwärtstrend ist zwar zum Stillstand gekommen, gleichzeitig sind die Aussichten auf wichtige Kenngrößen deutscher Unternehmen aber weiter gesunken. Die Ergebnisse der aktuellen Befragung, die das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und PwC jedes Quartal durchführen, lohnen einen differenzierten Blick. Zuverlässige Stützen der Konjunktur bleiben mehr denn je die beiden tragenden Säulen staatliche Investitionen und privater Konsum. In der Sonderfrage wissen die Teilnehmer die technische Kompetenz Chinas im Bereich Bezahlungssysteme durchaus zu würdigen, sechs von zehn sind aber dennoch skeptisch, ob es Chinas führendem Anbieter gelingen wird, auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen.

Grundstimmung bleibt von Vorsicht geprägt, Erwartungen hellen sich leicht auf

Die deutschen Manager in China schätzen die aktuelle Konjunktursituation im vierten Quartal deutlich positiver ein. Der Wert ist wieder positiv und beträgt nun 3,4 Punkte nach -12,5 im Vorquartal. Eine Abkühlung der Konjunktur in den kommenden zwölf Monaten befürchten die Befragten zwar weiterhin, mit 33 Prozent halten sie eine solche Entwicklung aber für deutlich weniger wahrscheinlich als im Vorquartal (53%). Gleichzeitig bewerten sie die Wahrscheinlichkeit einer konjunkturellen Verbesserung mit 25 Prozent, was gegenüber den 12 Prozent des Vorquartals ein deutlicher Anstieg ist.

Abb. 1 Einschätzung der Konjunkturentwicklung in den nächsten zwölf Monaten



Quellen: ZEW und PwC

Registrieren Sie sich jetzt!

Sie sind Entscheidungsträger mit China-Kompetenz und wollen am ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China teilnehmen, das alle drei Monate die Stimmungslage deutscher Unternehmen im Hinblick auf Chinas Wirtschaft erfasst? Dann registrieren Sie sich jetzt für die Umfrage unter survey.zew.de/wiba. Als Teilnehmer können Sie die Fragen bequem online am PC oder an Ihrem Tablet beantworten.

Ihr Vorteil: Sie erhalten die Umfrageergebnisse noch vor der Veröffentlichung und sichern sich damit einen Informationsvorsprung. Selbstverständlich anonymisieren ZEW und PwC Ihre Angaben.

Staatsnachfrage nach wie vor bestimmend, Binnennachfrage legt zu

Die auffälligsten Veränderungen in der Einschätzung der Makroökonomie zeigen sich bei der Binnennachfrage, konkret bei privatem Konsum und privaten Investitionsausgaben. Die Entwicklung beider Kategorien wird für die kommenden sechs Monate deutlich besser eingeschätzt als bei der letzten Umfrage. Der Saldo beim privaten Konsum stieg seit Jahresanfang von 23,7 auf aktuell 35,7 Punkte. Bei den privaten Investitionsausgaben hat sich der Wert von 11,8 auf jetzt 24,4 im entsprechenden Zeitraum sogar mehr als verdoppelt. Allein diese Kennzahlen sind ein Indiz dafür, dass die private Binnennachfrage wieder zunimmt. Gleichwohl ist die Relevanz der Staatsausgaben mit einem Saldo von 53,7 Punkten für das Wachstum in China noch immer sehr hoch. Die Befragten erwarten offensichtlich eine weitere Zunahme der Staatsausgaben, die sich wie bisher schon in steigenden öffentlichen Schulden niederschlagen könnte. Es bleibt abzuwarten, ob die chinesische Wirtschaft in absehbarer Zeit auch ohne zusätzliche staatliche Impulse stabil wachsen kann.

Entwicklung betrieblicher Kenngrößen deutscher Unternehmen in China

Bezogen auf die betrieblichen Kenngrößen Handelsaktivität, Produktion und Absatz hat sich die Einschätzung der Manager seit Jahresanfang verschlechtert. Besonders deutlich sind die Erwartungen an den Absatz deutscher Produkte gesunken: Der Saldo ging von 27,6 zu Beginn des Jahres auf jetzt 21,8 Punkte zurück. Die Teilnehmer der Umfrage rechnen – das zeigen die positiven Salden für Handelsaktivität, Produktion und Absatz – gleichzeitig nach wie vor mit einer leichten Ausweitung der entsprechenden

Aktivitäten. Besonders auffällig ist dabei: Die Beurteilung der Aktivitäten deutscher Unternehmen in China folgt nicht dem positiven Trend bei den Konjunkturerwartungen.

Auslandsakquisitionen und Investitionstätigkeit in China nach Branchen

In der Einschätzung der befragten Manager bleiben die drei Branchen Informations- und Kommunikationstechnik, Dienstleister und Konsum die Spitzenreiter mit Blick auf die zu erwartenden Investitionen. Für alle drei Branchen wird eine deutliche Ausweitung der Investitionstätigkeiten erwartet.

Tab. 1 Investitionstätigkeit in China in den nächsten sechs Monaten nach Branchen

Branche	Erwartete Aktivitäten	
Information/Kommunikation	steigend	↑
Dienstleister	steigend	↑
Konsum	steigend	↑
Energie	leicht steigend	↗
Bankwesen/Versicherung	leicht steigend	↗
Elektronik	leicht steigend	↗
Maschinenbau	leicht steigend	↗
Einzelhandel	leicht steigend	↗
Fahrzeugbau	gleichbleibend	→
Chemie	gleichbleibend	→
Baugewerbe	sinkend	↓
Stahl/Metalle	sinkend	↓

Quellen: ZEW und PwC

Auffällig ist: Vier Branchen haben die Trendwende hin zum positiven Bereich geschafft. Besonders ausgeprägt ist der Wechsel der Stimmung im Bereich Elektronik: Hier stiegen die Erwartungen von einem Saldo von $-5,9$ am Jahresanfang auf aktuell $15,4$ Punkte. Ähnlich gut sieht es für die Branchen Fahrzeugbau (Steigerung von $-11,4$ im ersten Quartal auf aktuell $6,3$ Punkte), Maschinenbau (von $-5,9$ auf $11,5$) und Chemie (von $-9,4$ auf $6,1$) aus.

Verglichen mit den Einschätzungen im ersten Quartal 2016 sind auch die Erwartungen zu chinesischen Auslandsaktivitäten (von $56,6$ auf $66,7$) und vor allem zur Bedeutung Deutschlands als Zielland chinesischer Investitionen (von $42,3$ auf $52,4$) gestiegen. Für beide Bereiche sind die Werte außergewöhnlich hoch und lassen eine signifikante Zunahme der Auslandsinvestitionen Chinas erwarten.

Entwicklung des regulatorischen Umfelds

Im Jahresvergleich hat sich die Einschätzung der regulatorischen Rahmenbedingungen in einigen wichtigen Bereichen verschlechtert. So wird insbesondere die Entwicklung der Finanzierungsmöglichkeiten deutlich zurückhaltender bewertet: Der entsprechende Saldo sank von $29,2$ im ersten Quartal 2016 auf $6,6$ Punkte. Hinsichtlich geschäftlicher Zustimmungserfordernisse ist der Saldo um $8,7$ auf jetzt $1,3$ Punkte gesunken. Die Einschätzungen der beiden Bereiche bleiben damit noch im positiven Bereich. Die Bewertung der Rahmenbedingungen von öffentlichen Ausschreibungen sank jedoch von anfänglich null auf inzwischen $-7,9$ Punkte. Bei den anderen Bereichen, Besteuerung, Rechtsschutz sowie Schutz geistigen Eigentums, hat sich die Bewertung im Vergleich zum Jahresanfang nur unwesentlich verändert. Beim Schutz geistigen Eigentums ist mit einem Saldo von $9,5$ Punkten im Vergleich zur letzten Umfrage inzwischen wieder eine positive Einschätzung zu erkennen.

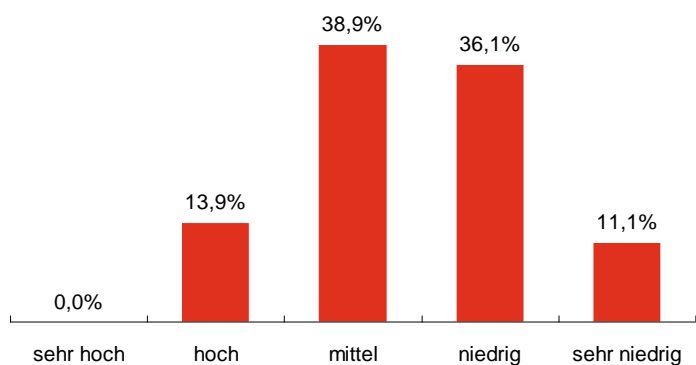
Das *ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China* bildet die aktuelle Lage und die erwartete Entwicklung der Konjunktur in China für den Zeitraum von zwölf Monaten ab. Basis des Barometers ist eine quartalsweise durchgeführte Umfrage unter Entscheidungsträgern deutscher Unternehmen in China. Das *ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China* wird vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und PwC gemeinsam erstellt und veröffentlicht. Alle Ausgaben des *ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometers* finden Sie online unter www.pwc.de/china.

Mobile Bezahlssysteme in China und Deutschland

Chinas führender Anbieter im Bereich mobile Bezahlssysteme drängt verstärkt auf den europäischen und speziell den deutschen Markt. Im Rahmen der Sonderfrage baten das ZEW und PwC die Teilnehmer einzuschätzen, wie akzeptiert mobile Bezahlssysteme in Deutschland im Allgemeinen sind und welche Chancen sie dem Unternehmen in Deutschland einräumen.

$47,2$ Prozent der befragten Manager sind der Ansicht, in Deutschland sei die Bereitschaft der Kunden nur gering oder sehr gering, mobile Bezahlssysteme zu nutzen. Nur $13,9$ Prozent schätzen die Akzeptanz mobiler Bezahlssysteme in Deutschland derzeit als hoch ein. Einen Grund dafür sehen sie im generellen Misstrauen deutscher Verbraucher gegenüber elektronischen Finanztransaktionen.

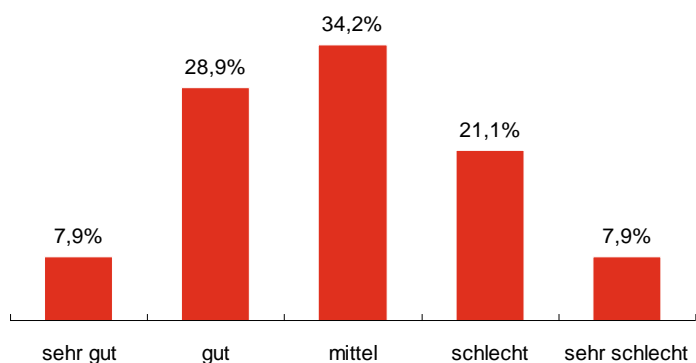
Abb. 2 Einschätzung der Akzeptanz mobiler Bezahlssysteme in Deutschland



Quellen: ZEW und PwC

Diese Einschätzung schlägt sich auch bei der Bewertung der Marktchancen des Anbieters in Deutschland nieder, allerdings schätzen die befragten Manager die Chancen des chinesischen Anbieters höher ein als die Chancen von mobilen Bezahlssystemen generell. 36,8 Prozent geben an, das chinesische Unternehmen hätte gute oder sehr gute Chancen in Deutschland, sein Bezahlssystem erfolgreich einzuführen. Ihnen stehen 29 Prozent gegenüber, die die Erfolgchancen eher als schlecht oder sogar sehr schlecht bewerten. Gründe hierfür liegen nach Angaben einiger Manager unter anderem in der Kultur- und Vertrauensfrage hinsichtlich des Datenschutzes und des Umgangs mit neuen, unbekanntem Finanzdienstleistern.

Abb. 3 Einschätzung der Marktchancen des chinesischen Anbieters in Deutschland

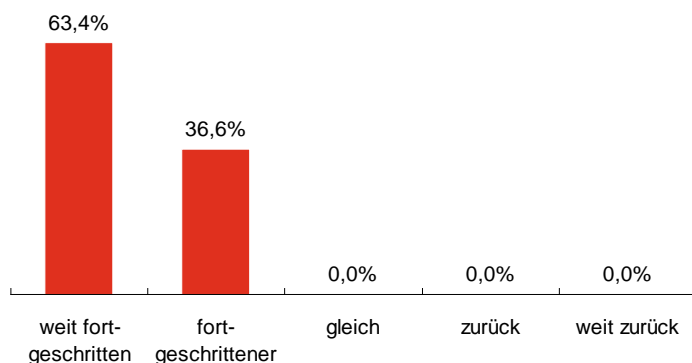


Quellen: ZEW und PwC

Die auffällig positivere Bewertung der Aussichten des chinesischen Unternehmens im Vergleich mit den Marktchancen mobiler Bezahlssysteme generell liegt darin begründet, dass China von allen befragten Managern ein signifikant fortgeschrittener Entwicklungsstand bei der

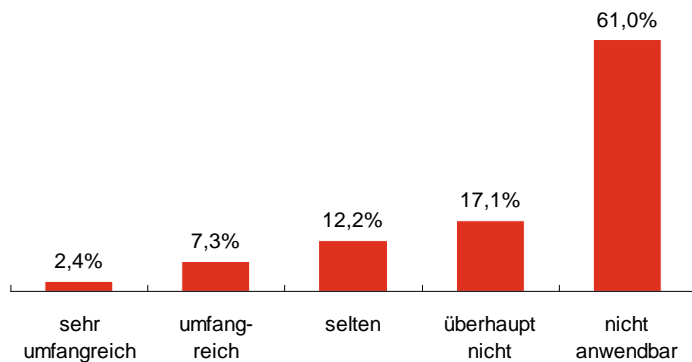
technologischen Entwicklung in diesem Bereich zugestanden wird. 63,4 Prozent der Befragten sehen den Entwicklungsstand mobiler Bezahlssysteme in China wesentlich weiter fortgeschritten als in Deutschland.

Abb. 4 Einschätzung des Entwicklungsstands mobiler Bezahlssysteme im Vergleich zu Deutschland



Quellen: ZEW und PwC

Abb. 5 Möglichkeit zum mobilen Bezahlen bei eigenem Unternehmen



Quellen: ZEW und PwC

Ihre Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Thomas Heck
 Tel.: +49 69 9585-1265
 thomas.heck@de.pwc.com

Maximilian Lange
 Tel.: +49 40 6378-2376
 maximilian.lange@de.pwc.com

Christin Zschoche
 Tel.: +49 40 6378-1620
 christin.zschoche@de.pwc.com

China's economy maintains momentum in challenging conditions

China's economic transformation continues – an ambitious project whose success depends on a host of highly variable and constantly changing factors. Our experts Allan Zhang and G. Bin Zhao update you on the latest developments. They also discuss how the Brexit vote is likely to impact Chinese investors.

Policy update

President Xi Jinping stressed supply-side structural reform at the Communist Party's Politburo meeting on July 26th 2016 when discussing economic policy priorities for the second half of the year. Xi indicated that “the key to reducing redundant capacity and deleveraging was deepening reforms of SOEs and financial institutions”, and that “reducing oversupply in the property sector would proceed in line with urbanisation needs, while the asset bubble should also be reined in and the tax burden cut”.

Thus far, progress on supply-side reforms has been slow due to structural barriers and concerns of local governments over social stability and the loss of tax revenues. And it remains to be seen which specific measures the government will take to curb the housing bubble.

At the Summer Davos Forum in Tianjin, Premier Li Keqiang emphasised that there is room for fiscal and monetary stimulus. Li stated that the government's national total debt ratio was at a low level of about 40% of GDP and only 16% for the central government. Coupled with a high savings rate (50% of GDP), China has sufficient policy tools to maintain stable economic growth as well as the required capacity to manage systemic risks.

It is largely believed, however, that China's government and corporate debt levels are much higher than official statistics suggest – and still rising. The debt issue is a major threat to sustainable economic growth.

PwC experts believe the Chinese government may consider reinforcing its fiscal and monetary measures by taking additional steps to meet the official economic growth target.

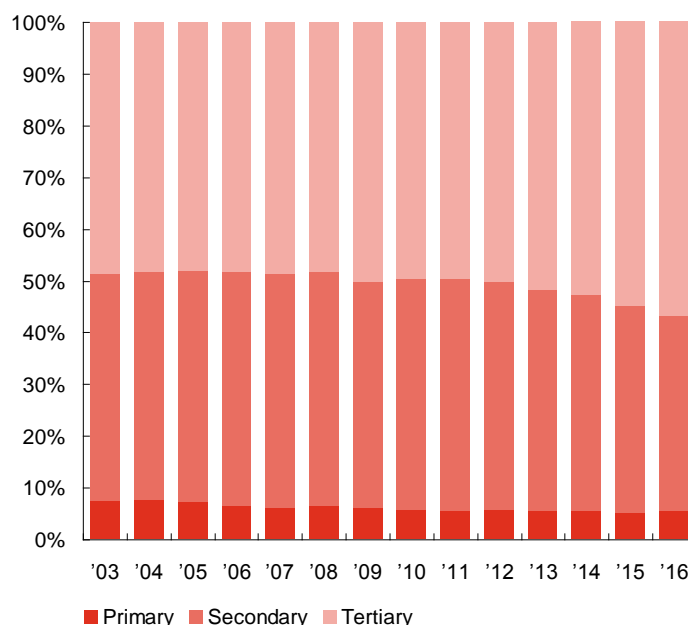
Topics discussed in this article

- What China has done – and must still do – to sustain economic growth
- The recent depreciation of the renminbi and its ongoing marketisation
- How China's major economic indicators fared in the first half-year

China's Mid- to Long-term Rail Development Plan was released by the National Development and Reform Commission on July 20th. By 2020, there will be 30,000km of high-speed rail lines, serving over 80% of the country's large urban areas. The national rail network is expected to be extended to 200,000km in the long term. Of that, 45,000km will be high-speed rail, featuring eight east-west lines and eight north-south lines, supplemented by regional connections.

It is expected that rail investment during the 13th Five-Year Plan (2016–2020) will exceed CNY2.8 tn (excluding investment from local regions), adding new stimulus that can help sustain China's economic growth while providing new business opportunities.

Fig. 1 Sector percentage in quarterly GDP (in 2nd quarter)



Note: The “primary sector” is agriculture; the “secondary sector” is construction and manufacturing; and the “tertiary sector” is services.

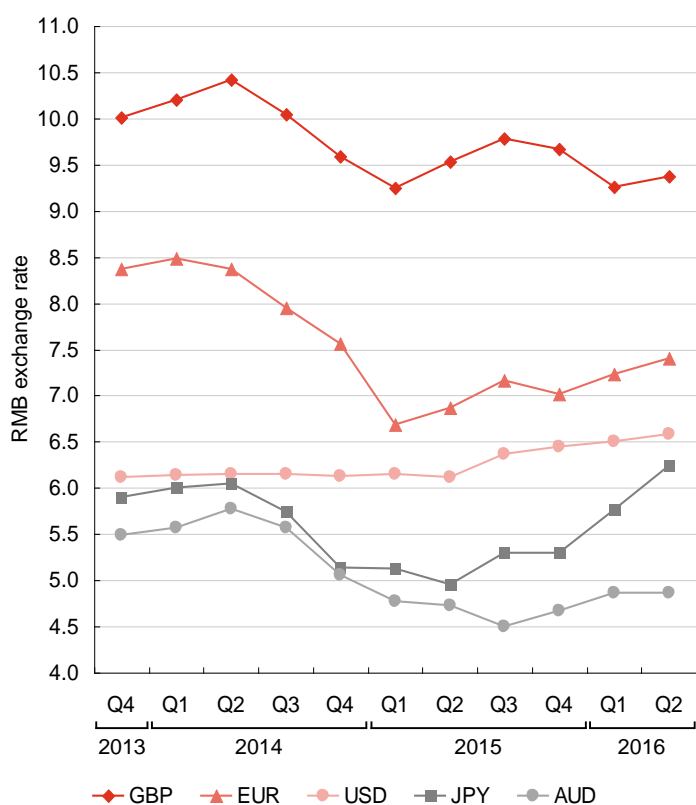
Source: NBS of China

Hot topic analysis

Will the renminbi depreciate further?

The trajectory of China's renminbi has become a key issue after recent fluctuations. The currency hit a multi-year low against the US dollar in mid-2016, depreciating from around 6.20 per dollar last year to 6.68 in July, a decrease of 8%. Although it has also depreciated against other major currencies, the movement has not all been in one direction, however: the Chinese currency is relatively strong against the weaker euro, and it appreciated against the British pound after the UK had voted to leave the EU.

Fig. 2 RMB exchange rate



Source: China Foreign Exchange Trade System (CFETS)

Several factors are driving the renminbi's devaluation. First, the US dollar is forecast to strengthen on the back of a relatively strong economic recovery in the US.

Second, China's economic recalibration is not likely to change over the short term. This, coupled with market expectations of US interest rate hikes in 2017, will lead to further capital outflows, especially from wealthy residents and private companies. On the other hand, the Chinese government has insisted there is no fundamental reason for

the renminbi to continue falling, as further depreciation would lead to further capital outflows.

The renminbi is currently in an early stage of market-oriented reform. During this critical period, the Chinese government has been very sensitive to exchange rate fluctuations and their impact on the real economy. It has reaffirmed its position of sticking to the principles of being autonomous, progressive and controllable when implementing exchange rate reforms.

The marketisation of the renminbi's exchange rate mechanism gives different stakeholders a chance to influence the Chinese currency. Some investors may leverage this reform and bet opportunistically against the renminbi. To maintain market stability, the People's Bank of China (PBoC) will have to intervene frequently in the Hong Kong market to ensure a smooth transition.

However, the reform process does not mean that the renminbi exchange rate will be determined solely by the market overnight. This is well reflected in the PBoC's market interventions that aim to iron out excessive arbitrage and market volatility. To some extent, economic and social stability, rather than reform, is the more important priority for the Chinese government.

Overall, the renminbi's value can only be determined by the market over the long term. Before that, predicting its future trajectory will be difficult, especially when a basket of currencies is involved. PwC experts believe that the renminbi will stay comparatively stable against the major currencies for the rest of 2016, with the caveat that it may marginally depreciate against a resurgent US dollar. This forecast is based on the assumption that China's economy will continue to grow, even at a slower speed, despite China's relatively high interest rates and stringent capital controls. PwC experts expect the Chinese government to speed up its marketisation efforts once market expectations for renminbi depreciation weaken. The trend of the US dollar/renminbi exchange rate will have a significant impact on the pace of these reforms.

Brexit: implications for Chinese investors?

The UK's vote to leave the EU has sent shockwaves across the world. Business investment and consumer confidence in the UK have declined, with the pound depreciating by 10% in the first three weeks after the vote. Due to the resulting political and economic uncertainty, the UK's economic growth is expected to slow from 2% in 2015 to around 1.6% in 2016 and 0.6% in 2017, according to the latest PwC analysis.

Chinese investors are also affected. As the second largest country in the EU for Chinese investment, the UK has been a

favoured investment destination, accounting for a quarter of Chinese investment into the EU, thanks to its stable political system and its role as an international financial services hub and gateway to the EU's single market. Now, all that has changed.

The UK's attractiveness as the investment centre for Europe has weakened. In particular, this will adversely affect companies and projects engaged in research and development, and education programmes. As a result, the market valuation of existing projects will have to be reassessed, while some ongoing projects have been put on hold given the considerable uncertainties ahead. Some companies – especially those with regional head offices in the UK and which use the UK as a gateway to the single market – are contemplating moving their business, or part of it, to continental Europe. Some have done so already.

From a legal and regulatory point of view, nothing will change in the next two and a half years as the UK's new prime minister, Theresa May, has clearly stated that she will not invoke Article 50 – the mechanism for leaving the EU – till the end of the year. Allowing two to three years for negotiations and then an implementation period, the UK is unlikely to formally leave the EU until the early 2020s. During the process, it will continue to act as an EU member and enjoy all the attendant benefits. Whatever the outcome of the EU/UK negotiations, it is in the interest of both sides to maintain a close economic relationship based on open market access. However, there are likely to be more difficult discussions surrounding the movement of people and immigration controls. In the short run, there will be turmoil in the UK's financial markets, with the pound facing greater pressure for depreciation. Chinese companies are advised to draft their contingency plans to cope with the changed situation.

In the long term, the UK's economic fundamentals remain intact. These include its sound legal system, vibrant financial markets, diverse talent pool, ease of doing business, competitive tax rate, leading universities and lively entrepreneurship and innovation ecosystems. These are powerful drivers to lead the UK back onto a sustainable track of growth. Visionary Chinese investors such as China International Marine Containers (Group) Co., Ltd., Wanda Group and Leyou Technologies Holding Limited are already cashing in on the favourable exchange rate: they recently announced their latest investment deals in the UK. The pound has fallen from over CNY15 before the referendum to between CNY8.5 and CNY9 now. This makes it a good time for Chinese investors to rethink their UK investment strategies.

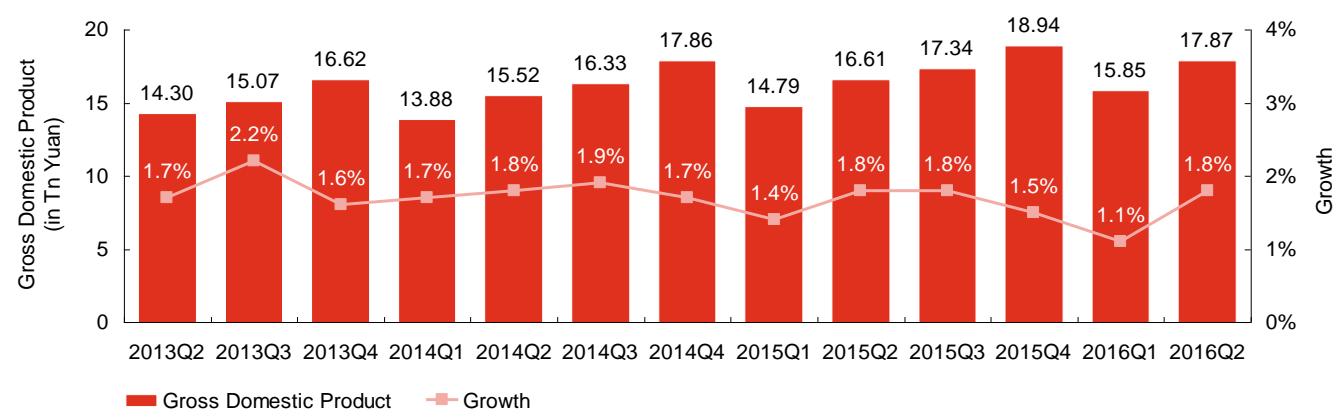
Major economic indicators

GDP growth and industry coverage

Thanks to expansionary fiscal and monetary policies, the GDP growth rate in Q2 2016 was 6.7%, the same as in Q1 and marginally lower than the Q4 2015 rate of 6.9%. Investment in real estate and infrastructure has picked up. This may help boost economic growth in 2016. However, questions remain regarding the long-term sustainability of supportive policies and their potential conflict with much needed supply-side structural reform.

As China is undergoing an economic transition from investment and export-led growth to consumption and services, the share of industrial activities and services as a percentage of GDP reached 39% and 54%, respectively, at the end of June 2016, increasing by 6.1% and 7.5%, respectively. Services have become the most significant driver of economic development; consumption contributed 73.4% to GDP growth, 13.2% more than in 2015.

Fig. 3 Quarterly GDP and seasonally adjusted growth rate

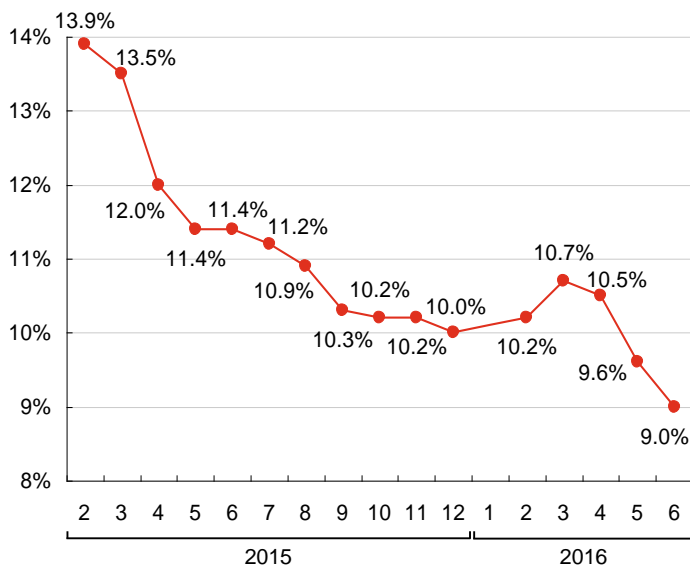


Source: NBS of China

Drivers of economic growth

In the first half of 2016, fixed asset investment reached CNY25.8 tn, a 9.0% year-on-year increase (11.0% real growth after deducting pricing factors). Infrastructure investment, driven by government spending, grew by 20.9% over the same period, reaching CNY4.9 tn; services investment increased by 11.7%. In the first half of 2016, private investment grew only by 2.8%, while state holding investment increased by 23%. The subdued growth in private investment reflects the lack of confidence over future economic prospects. SOE investment rose notably over the same time period and is expected to remain high to meet government goals.

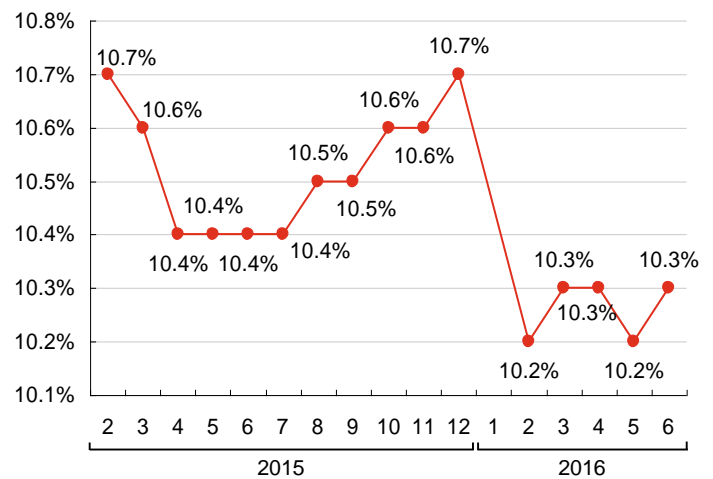
Fig. 4 Fixed asset investment: accumulated growth rate



Source: NBS of China

In the first six months of 2016, total retail sales reached CNY15.6 tn, growing by 10.3% year-on-year. Online sales of goods and services continued to deliver strong growth: total sales stood at CNY2.24 tn, a 28.2% increase over the same period last year.

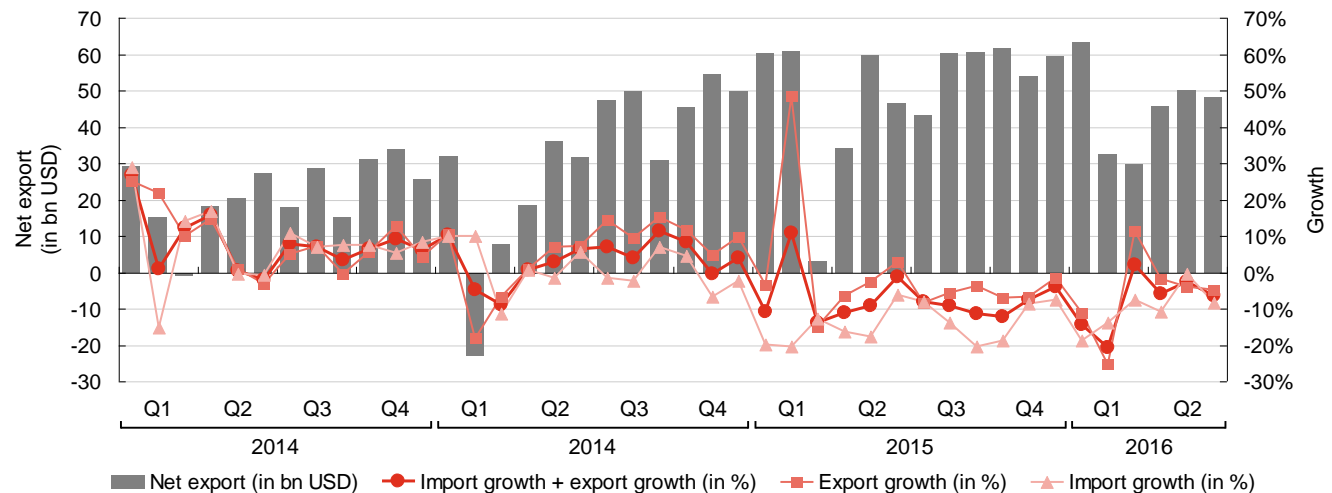
Fig. 5 Retail sales of consumer goods: accumulated growth rate



Source: NBS of China

The total value of imports and exports reached CNY11.1 tn in the first half of 2016, falling by 3.3% year-on-year, though improving from a decline of 5.9% in the first quarter. China's trade surplus amounted to CNY1.67 tn or about 15% of total trading volume. As global imports and exports have declined 14.7% and 16.1%, respectively, in 2015, China's prospects of stronger growth in international trade for the rest of 2016 look dim.

Fig. 6 Quarterly balance of trade

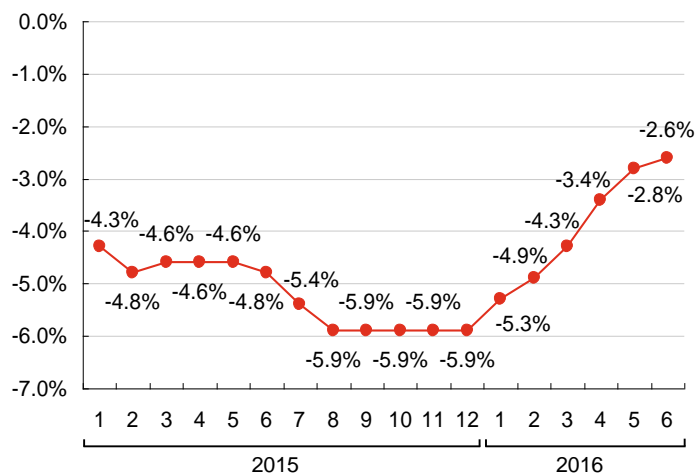


Source: NBS of China

Manufacturing and pricing

The Consumer Price Index (CPI) grew by 2.1% year-on-year in the first half of the year. As a result, concerns over deflationary pressure have eased. The Producer Price Index (PPI) has gradually recovered since the beginning of the year.

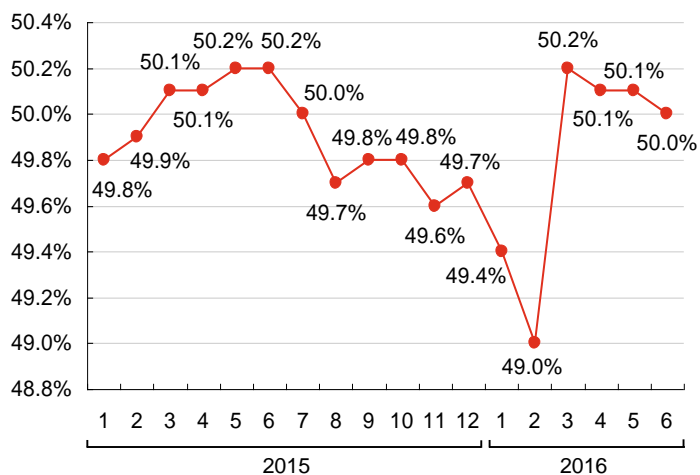
Fig. 7 Producer Price Index



Source: NBS of China

The Purchasing Managers Index (PMI) registered 50% in June, putting it on the threshold between expansion and contraction, after staying above 50% for four consecutive months. While the PMI for large state-owned manufacturing companies was 51%, it was 49.1% for medium-sized companies and only 47.4% for small companies. Non-manufacturing PMI in June remained unchanged at 53.7%, indicating a healthier outlook for service companies compared to those in other sectors.

Fig. 8 Purchasing Managers Index



Source: NBS of China

Contact

Thomas Heck

Tel: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Allan Zhang

Tel: +86 10 6533-7280
allan.zhang@cn.pwc.com

Kampf gegen den Missbrauch einer relativen Marktmacht

In der Ausgabe Sommer 2016 informierten Sie unsere beiden Autoren Jing Wang und Thomas Heck unter dem Titel „Kampf gegen den unlauteren Wettbewerb: Reform stärkt Behörden und erhöht Druck auf Unternehmen“ über die grundsätzlichen Bestrebungen Chinas, den Wettbewerb durch die Reform eines bestehenden Gesetzes stärker zu reglementieren. Im aktuellen Beitrag nehmen die Autoren Regelungen unter die Lupe, die einen bestehenden Teilabschnitt des Gesetzes ergänzen und drastisch verschärfen. Adressaten sind vor allem die Markenführer.

Neuer konzeptioneller Ansatz

Das Konzept des „Missbrauchs einer relativen Marktmacht“ – je nach Gesetzgebung oder Anwendungsbereich auch als Missbrauch einer stärkeren marktstarken Stellung bezeichnet – wurde neu in den Änderungsentwurf eingeführt. Es soll offenbar den Paragraphen 6 des aktuell gültigen Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (*Anti-Unfair Competition Law*, AUCL) fortführen und ersetzen, der lediglich den staatlichen Energieversorgungsunternehmen oder sonstigen Unternehmen mit einer gesetzlich legitimierten Monopolstellung konkret bezeichnete Geschäftspraktiken verbietet. Die neue Gesetzgebung hat weniger den Wettbewerb als Ganzes im Blick, sondern zielt vielmehr darauf ab, Unternehmen mit relativer Marktmacht daran zu hindern, ihre stärkere Verhandlungsposition zum Nachteil ihrer Handelspartner auszunutzen.

Die Verfolgung des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung fällt in den Bereich des Kartellrechts. Allerdings werden sich die Vollzugsbehörden oder Privatklässler damit schwertun, den jeweiligen relevanten Markt zu definieren, die relative Marktmacht einwandfrei nachzuweisen und die realen Auswirkungen auf den Wettbewerb zu analysieren. Für Kläger in einem Zivilprozess ist auch der Nachweis eines Verstoßes gegen das Kartellrecht außerordentlich schwer zu führen. Um die Regulierungslücke zu schließen, beabsichtigen die Gesetzgeber, das Konzept des „Missbrauchs einer relativen Marktmacht“ aus anderen Rechtsräumen wie etwa Deutschland, Japan oder Südkorea zu übernehmen. Das ist bemerkenswert, weil die USA und die Europäische Union – und damit die beiden anderen großen Rechtsräume, die zusammen mit China als die drei einflussreichsten Wettbewerbsordnungen angesehen werden – den konzeptuellen Ansatz nicht kennen.

Themen des Beitrags

- Definition einer relativen Marktmacht
- mit hohem Risiko behaftete Bereiche
- Maßnahmen zur Vermeidung von Strafen

Unlautere Handelspraktiken und Definition der relativen Marktmacht

Paragraf 6 des Änderungsentwurfs untersagt marktbeherrschenden Unternehmen die folgenden fünf Praktiken:

- Handelspartner unbillig in der freien Wahl ihrer Vertragspartner zu behindern
- Handelspartnern ohne sachlichen Grund den Bezug bestimmter Waren vorzuschreiben
- Handelspartner ungerechtfertigt in der freien Gestaltung der Geschäftsbeziehungen zu ihren Vertragspartnern einzuschränken
- von Handelspartnern ohne sachlich gerechtfertigten Grund Entgelte oder Provisionszahlungen oder sonstige wirtschaftliche Vorteile zu verlangen
- die Kooperation mit Handelspartnern an sonstige in der Sache nicht gerechtfertigte Bedingungen zu knüpfen

Nach Paragraf 6 ist die „relative Marktmacht“ durch drei Hauptkomponenten definiert.

Relative Marktmacht bei bestimmten Transaktionen

Ein Unternehmen ist seinen Handelspartnern hinsichtlich solcher Kriterien wie Finanzkraft, Technologie, Marktzugang, Vertriebskanal oder Rohmaterialbeschaffung überlegen.

Wirtschaftliche Abhängigkeit

Geschäftspartner sind von einem Unternehmen abhängig.

Schwierigkeit eines Wechsels

Geschäftspartner müssen mit abschreckend hohen Kosten rechnen, wenn sie zu einem anderen Unternehmen wechseln.

Entscheidend ist in diesem Zusammenhang die dritte Komponente, die Schwierigkeit eines Wechsels. Wird dieses Kriterium nicht erfüllt, lässt sich auf Basis der beiden anderen Bestandteile allein kein wettbewerbswidriges Verhalten herleiten, denn ein benachteiligter, aber sonst freier Handelspartner würde unweigerlich das Weite suchen, bevor er sich ausbeuten ließe.

Der „Rule of Reason“-Ansatz in der Analyse unfairen Wettbewerbs

Im Gegensatz zur amerikanischen Antitrust-Doktrin, die unlautere Wettbewerbsmethoden nach dem Prinzip des Vorrangs der Vernunft (*Rule of Reason*) bewertet (siehe Infobox), werden in China unlautere Praktiken per se als Verstoß gegen geltendes Recht eingestuft. Mit Paragraph 6 des Reformentwurfs soll wohl der Analyse unfairen Wettbewerbs eine *Prise Rule of Reason* zugefügt werden. Betroffene Unternehmen müssen nun entscheiden, ob sie die Compliance von vornherein durch geeignete Maßnahmen sicherstellen oder aber das Risiko eingehen wollen, sich im Nachhinein dem Vorwurf des unlauteren Wettbewerbs zu stellen. In jedem Fall müssen sie ihre Argumentation von zwei Perspektiven ableiten: Argumente können sowohl die Kosten des Wechsels zu einem anderen Handelspartner als auch geschäftliche Überlegungen sein.

Fairer Wettbewerb

Eine Grundsatzmitteilung der US-amerikanischen Bundeshandelskommission (Federal Trade Commission) aus dem Jahr 2015 speziell zur Auslegung des Abschnitts 5 Bundeshandelsgesetz finden Sie unter: www.ftc.gov/news-events/press-releases/2015/08/ftc-issues-statement-principles-regarding-enforcement-ftc-act

Empfohlene Maßnahmen

Unabhängig von allem zuvor Gesagten kann davon ausgegangen werden, dass die erleichterte Beweislast zum Nachweis wettbewerbswidriger Praktiken Unternehmen mit starken Marken, wie beispielsweise etablierte Automobilhersteller oder Einzelhandelsriesen, erheblich bedrohen kann. Zusätzlich wird es für das überprüfte Unternehmen oder die Verteidiger in einem Zivilprozess nicht leicht sein, annehmbare Wechselkosten oder berechtigte Gründe nachzuweisen. Deshalb sind Branchenführer gut beraten, sich um eine bessere Balance in ihrem Vertriebs- oder Beschaffungsnetz zu bemühen und ihre Vertriebs- oder Kaufverträge sowie ihre Geschäftsgrundsätze umfassend zu überprüfen.

Zuständigkeit und Sanktionen

Anders als bei Untersuchungen hinsichtlich unlauterer Wettbewerbspraktiken, die von lokalen Organisationen wie den chinesischen Behörden für Industrie und Handel (Administration of Industry and Commerce, AIC) eingeleitet werden können, sieht Paragraph 19 des Reformentwurfs vor, die Zuständigkeit für die Verfolgung des Missbrauchs einer

relativen Marktmacht an die Aufsichts- und Kontrollorgane auf Stadtebene oder darüber hinaus zu übergeben. Auf diese Weise wird die Qualität und Kohärenz der Strafverfolgung bis zu einem gewissen Grad durchgesetzt.

Ganz im Sinn einer stärkeren Abschreckungswirkung des Regelwerks zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs sieht Paragraph 19 des Änderungsentwurfs als rechtliche Konsequenz eines Verstoßes gegen Paragraph 6 des Entwurfs Geldstrafen in Höhe von 200 bis 500 Prozent des unrechtmäßig erworbenen Gewinns vor. Alternativ werden Geldstrafen in Höhe von 100.000 bis 3.000.000 Yuan (CNY) verhängt, ausgehend von der Schwere des wettbewerbschädigenden Verhaltens in solchen Fällen, in denen entweder keine Gewinne erzielt wurden oder eine Bewertung solcher Gewinne nicht möglich ist. Dem stehen im aktuell gültigen Paragraph 23 AUCL Geldstrafen in Höhe von 50.000 bis 200.000 CNY gegenüber. Verstößt ein von seinem Handelspartner beschuldigtes Unternehmen auch gegen Paragraph 6 des Änderungsentwurfs, ist zudem eine Sanktion nach Paragraph 19 zu erwarten.

Fazit und Empfehlung für die Praxis

Der Änderungsentwurf offenbart einen neuen Denkansatz der Regierung und hat auf mehreren Ebenen erhebliche Folgen für den Bereich Regelkonformität (Compliance Management). Diese Konsequenzen machen ein Überdenken aktueller Handelsgeschäfte erforderlich und bedingen gegebenenfalls die Einleitung von Vorsichtsmaßnahmen. Wenn auch normale Konsumenten klagen können, wird das erhebliche rechtliche Risiken für Unternehmen mit sich bringen, die Produkte oder Dienstleistungen für den Endkunden produzieren oder erbringen. Die Risiken werden angesichts zunehmender Klagen im öffentlichen Interesse bedrohlich. Solchen Unternehmen wird nachdrücklich empfohlen, sich von Praktiken wie irreführender Werbung oder Verkaufsförderung durch Preisauszeichnungen mit betrügerischer Absicht zu distanzieren, die Rechte und Interessen der Verbraucher unmittelbar verletzen. Aber auch wenn es um unlauteren Wettbewerb und den Missbrauch einer relativen Marktmacht geht, die in der Regel direkt auf Mitbewerber oder Handelspartner zielen, sind Unternehmen gut beraten, zu klären, in welchem Ausmaß Konsumenten betroffen und geschädigt sein könnten. Denn Konsumenten oder Rechtsträger, die berechtigt sind, Klagen im öffentlichen Interesse zu führen, werden sicherlich immer dann davon Gebrauch machen, wenn Verstöße gegen Wettbewerbsregeln und ein Kausalzusammenhang mit Schäden nachgewiesen werden können. Bei Zivilklagen, die im Nachlauf von Ermittlungen erhoben werden, die auf Bestreben der Regierung durchgeführt wurden, bleibt den Klägern sogar die Mühe erspart, Beweise für wettbewerbswidrige Praktiken zu erbringen.

Hinsichtlich der Sanktionen bei wettbewerbswidrigem Verhalten ist zu bedenken, dass die zu erwartende Strafe – ein wirtschaftliches Konzept, das auf dem Produkt aus Strafe und dem Risiko der Entdeckung basiert – steigt. Alle Geldstrafen wurden nämlich drastisch angehoben und die Wahrscheinlichkeit einer Untersuchung nimmt allein deshalb zu, weil die Behörden der Strafverfolgung personell aufgestockt wurden. Aus diesem Grund sollten Unternehmen ihren Verträgen, Zahlungen, Belegen und Rechnungen mehr Sorgfalt widmen und speziell in den drei aufgeführten Hochrisikobereichen besondere Vorsicht walten lassen. Angesichts der Veränderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen empfehlen die Autoren, sich wie folgt zu wappnen:

- Unterziehen Sie Ihr Distributions- und Lieferantenmanagement einer grundlegenden Überprüfung und streben Sie Sinnhaftigkeit und Konsistenz bei Verträgen, Zahlungen, Buchhaltungsbelegen und Rechnungen an. Jede Zahlung sollte eine vertragliche Grundlage haben, jeder Vertrag Konditionen für reale Transaktionen festhalten und jede Rechnung sollte mit einer erfolgten Zahlung und einem gelieferten Produkt oder einer Dienstleistung korrespondieren.
- Lassen Sie sich in Fragen des Lieferantenmanagements oder der Notwendigkeit von Due-Diligence- oder Sorgfaltspflichten professionell beraten. Wenn Sie mit einem unbekanntem Partner (etwa einer Agentur für Public Relations, die gewöhnlich mit lokalen Distributoren zusammenarbeitet, sich aber darüber freut, sowohl am Distributor als auch am Lieferanten zu verdienen) einen Vertrag schließen möchten, um die vertragliche Grundlage für Zahlung und Rechnungslegung festzuhalten und so das Risiko wettbewerbswidrigen Verhaltens zu vermeiden, kann das Ihr Unternehmen wiederum neuen Risiken aussetzen. Denn der Compliancestandard und die Leistungsfähigkeit des Gegenübers sind Ihnen nicht bekannt. Risiken dieser Art nehmen aufgrund der Kumulativwirkung paralleler Netze ähnlicher Vereinbarungen zu.
- Gehen Sie bei länderübergreifender Geschäftstätigkeit vorsichtig mit den rechtlichen Risiken um, speziell angesichts ähnlicher Rechnungslegungsvorschriften in den chinesischen und amerikanischen Bestimmungen zur Bekämpfung von Korruption.
- Implementieren Sie eine Richtlinie oder einen Leitfaden für Mitarbeiter, in der/dem der Vorrang der Einhaltung von Recht und Gesetz vor wirtschaftlichen Gewinnen deutlich herausgestellt wird. Den Mitarbeitern muss zweifelsfrei klar sein, dass die Gesetze und Bestimmungen zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs bedingungslos einzuhalten sind. Lassen Sie diesen Leitfaden von den Mitarbeitern unterschreiben.
- Holen Sie bei Experten verschiedener Disziplinen professionellen Rat ein. Nur so lassen sich die Risiken minimieren, die durch Änderungen in der Gesetzgebung zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs entstehen.

Rechtliche Risiken in diesem Bereich gehen fast immer Hand in Hand mit steuerlichen Risiken. Außerdem bedarf es bei Tausenden von unbekanntem Lieferanten eines strukturierten Supplier-Managements. Langfristig macht sich ein organisiertes und effizientes Compiance-system bezahlt, das auf die neuen regulativen Anforderungen zugeschnitten ist.

- Der konzeptionelle Ansatz des „Missbrauchs einer relativen Marktmacht“ ist neu – und noch lässt sich nicht absehen, welche Gründe für die Behörden als gerechtfertigt gelten und wie ihre Definition einer relativen Marktmacht aussehen wird. Es bleibt ebenfalls abzuwarten, ob sich die Regierung letzten Endes dieses neuen Konzepts bedienen wird, um die Vertragsfreiheit zu untergraben. Die Zeit, die Gesetzgeber und Durchführungsorgane für die Einarbeitung benötigen, können Unternehmen nutzen, um sich aus mehreren Perspektiven auf die neue Situation vorzubereiten.
- Bewerten Sie die eigene Marktposition im Vergleich zu der Ihrer Handelspartner. Identifizieren Sie wesentliche Schwierigkeiten – wie erhebliche Istkosten in der Vergangenheit –, die Handelspartner daran hindern, Verträge mit anderen Unternehmen zu schließen, falls sie Vertragsbedingungen als unfair erachten.
- Untersuchen Sie bestehende Vertragsbedingungen dahingehend, ob aus der objektiven Sicht eines unbeteiligten Dritten Teile als unfair angesehen werden könnten. Das würde auf eine Situation verweisen, in der sich Handelspartner nicht auf Vertragsbedingungen eingelassen hätten, wären die Kosten eines Wechsels nicht abschreckend hoch gewesen. Solche unfairen Vertragsbedingungen können unter anderem die folgenden sein:
 - von Händlern zu verlangen, überteuerte Zusatzmaterialien von dem betreffenden Unternehmen abzunehmen
 - von Händlern den Bezug und die Lagerung unangemessen großer Mengen von Produkten und Teilen zu verlangen
 - die Kopplung unnötiger Teile oder sonstiger nicht relevanter Produkte zu erzwingen
- Nutzen Sie die Zeit bis zum Inkrafttreten des Reformentwurfs: Noch können Sie Ihre Vertragsbedingungen mit einem professionellen Berater prüfen und überarbeiten und bei Bedarf den Rat von Branchenexperten einholen, um Ihre Handelsvereinbarungen neu zu formulieren.

Ihre Ansprechpartner

Jing Wang

Tel.: +86 10 6533-2988
jing.wang@cn.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Industry 4.0 in China, Germany and the US: a global view of current and future development

The PwC Industry 4.0 survey, conducted in early 2016, takes a comprehensive, global look at the current and future development of Industry 4.0. A more specific comparison of the situation in China, Germany and the US reveals some similarities among these three economies, but also significant differences based on cultural and economic backgrounds. In this article, our strategy expert Dr Gerhard Nowak examines the current situation and future prospects, including the obstacles expected to hinder the digitisation of industry.

Global Industry 4.0 survey

Conducted early in 2016, the global survey was designed to gain a realistic picture of Industry 4.0 in terms of its current status and future development, as well as digitisation in global industries. The survey focused on two areas:

- Digitisation: status quo and future potential
- Benefits and challenges of big data analytics

In each area, survey participants were asked about nine topics in order to gain a comprehensive understanding of the situation.

Digitisation: status quo and future potential

- Digitisation pioneers
- Digital operations: expected developments
- Launching promising digital products and services
- Industry 4.0: benefits in the next five years
- Investments in Industry 4.0 applications
- Industry 4.0 investments: expected ROI period
- Challenges for building digital operations capabilities
- Data security concerns
- Digital operations: competitor comparison

Benefits and challenges of big data analytics

- Significance of data-driven decision-making
- Data analytics: areas of application (status quo)
- Decision makers expect substantial gains
- Data analytics: biggest challenges
- Current data analytics capabilities
- Organisation of data analysis capabilities
- Data analytics capabilities: improvement strategies
- Most suitable big data analytics platform
- Data analytics: benefits in the next five years

Topics discussed in this article

- The status quo of digitisation and its potential in China, Germany and the US
- Similarities and differences in the efforts to realise Industry 4.0
- The benefits and challenges of using big data to drive business processes and development

Representatives from nearly 700 companies in Germany, China and the US gave detailed responses to illustrate the available opportunities and biggest challenges they face on their path towards a digitised future.

Digitisation: status quo and future potential

Responses to the topic of digitisation's pioneers revealed the following findings: whereas Germany has a realistic understanding of what is happening today and a clear plan to improve in the future, the US is more open to Industry 4.0 but currently more focused on business model generation using digitised products and services. The emphasis is also on reindustrialisation through further insourcing due to the greater possibilities for customisation. China is very enthusiastic and optimistic, although in terms of operational implementation there are still some gaps. Therefore, it is currently developing a strategy to expand its efforts in this area based on the Made in China 2025 initiative.

When it comes to launching promising digital products and services, we found a much more homogenous picture given the strong push towards digitised offerings in all countries. Germany sees itself as having room for improvement; the US is clearly oriented towards digitised business models and data-driven services; and China is focusing on digital innovations suitable for today's younger generation, which is well versed in electronic applications.

As for the future of Industry 4.0, the expected benefits over the next five years reflect the key points mentioned above: Germany sees major gains for itself in greater efficiency and lower costs, reflecting its traditional need for improved value-chain processes. The US expects additional revenue stemming from improved processes, a benefit China also foresees, while Chinese respondents say they expect improved factor costs as well.

One of the key drivers will be investments in Industry 4.0 applications as these will be the basis for future growth opportunities. In all countries, there were massive investments in the past, a trend that is expected to continue. China will be the driver in this area in the next five years. Besides committing resources to the classical areas of equipment/sensors (40%) and software/data/cloud (40%), we found a strong focus on training and cultural change activities (20%).

We also found a highly homogenous picture when it comes to the challenges of building digital operations capabilities. Technology and data security are viewed as enablers and not seen as real obstacles. The biggest challenge instead is employee qualifications, since education and training are required if a company is to participate in the digitisation revolution. The second key challenge is the unclear economic benefit of digital investment. Germany, at least, has a definite digital vision, while this seems to be lacking to some degree in both the US and China.

If we take a closer look at the issue of competitor comparisons, we received unambiguous feedback across all countries, in that up to 90% of the respondents see their company ahead of or equal with their competitors, giving them confidence that they are not at a disadvantage. Only 10% to 15% see themselves as being weaker than their peers. This could, however, lead to excessive self-assurance and the risk of missing further developments regarding competitors' investments in digital applications.

Benefits and challenges of big data analytics

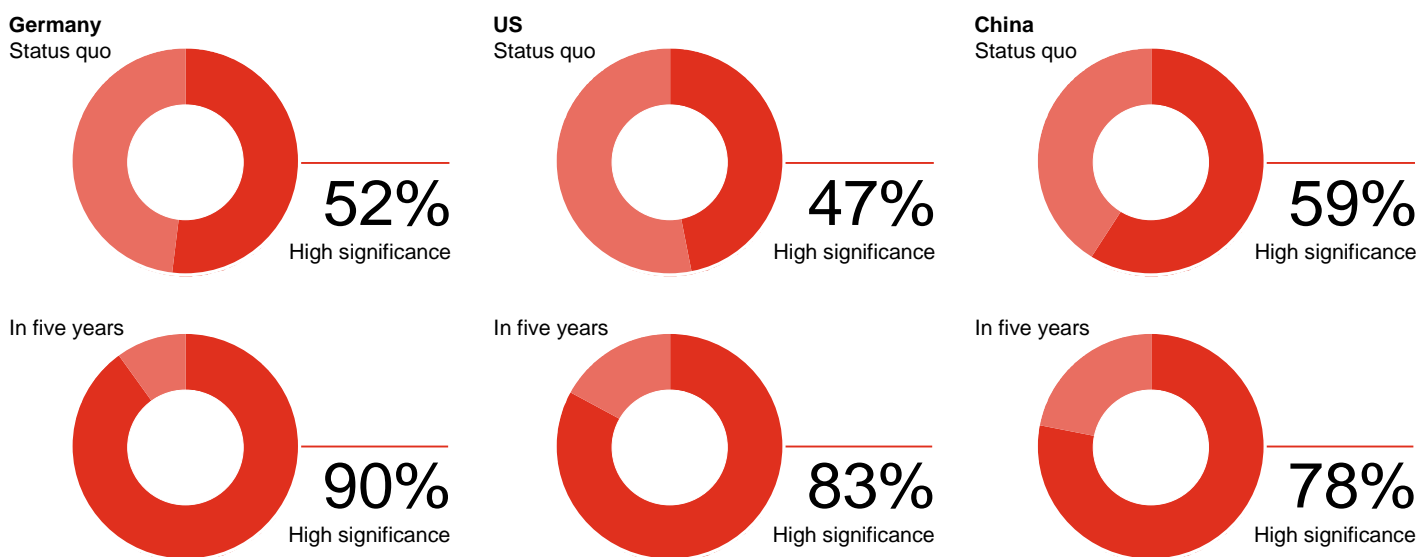
The second section of the survey revealed a similar situation. One of the initial questions dealt with the significance of data-driven decision-making, with approximately 50% of the participating companies providing a response to this question. Impressive growth can be expected in the future, with the highest potential seen in Germany, followed by the US and China.

In terms of areas of application (status quo), data analytics are currently focusing on optimisation of internal business processes – in Germany and China. Respondents in the US see considerable potential for improvements in customer relationships given the general focus in the country on business model development.

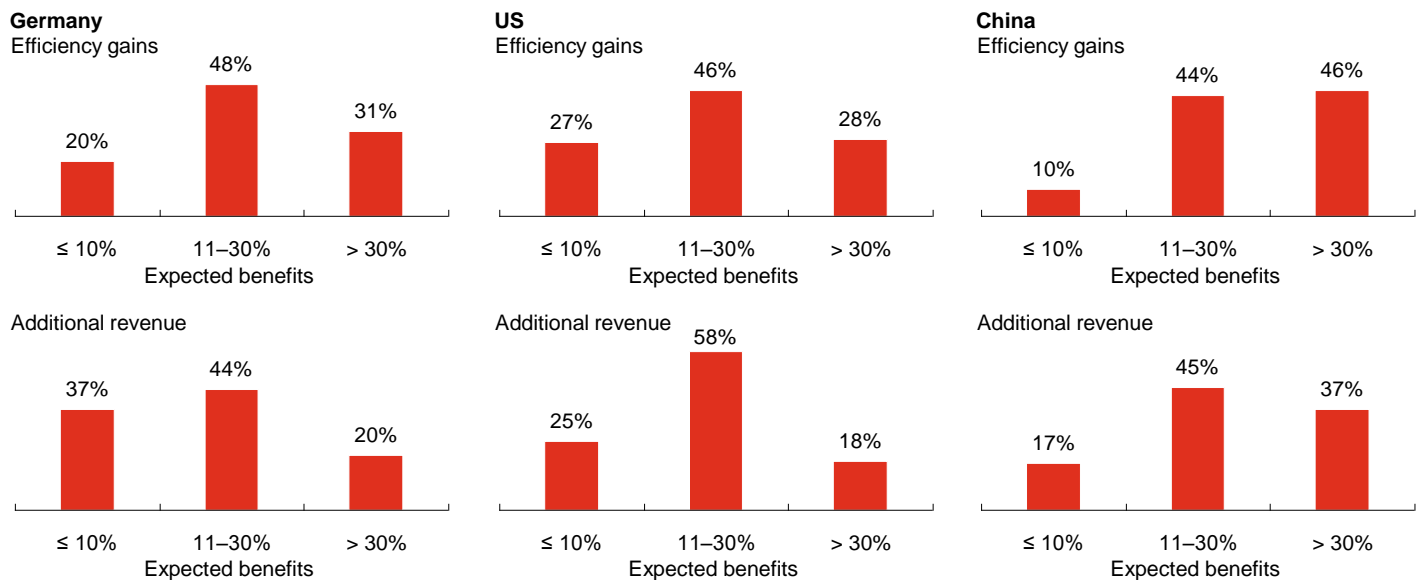
As for the gains resulting from data analytics, the responses show that decision makers expect future improvements within operations and value chains, and that data analytics will become more important for business model applications as a way of improving customer focus and centrality.

Although the prospects are very promising, the survey revealed homogenous challenges across all countries for the development of data analytics capabilities. The lack of competencies seems to be the most important challenge that needs to be overcome if companies are to keep up with market developments. Interestingly, in many cases we have seen considerable significance ascribed to big data analytics,

Fig. 1 Significance of data-driven decision-making



- Currently approx. 50% of respondents ascribe high significance to data-driven decision-making.
- Impressive growth to be expected in the future, with highest potential in Germany followed by US and China.

Fig. 2 High expectations for efficiency and revenue

- Expectations of efficiency improvements and additional revenue are highest in China.
- Germany and the US are optimistic to a similar degree.
- The envisaged opportunities therefore require employees with solid qualifications.

but there are still challenges regarding how decision makers imagine they can use and benefit from these analytics.

We found that several improvement strategies exist regarding data analytics capabilities which aim to lay a solid foundation for future developments. In fact, the strategies in Germany, the US and China are all very homogenous. Additionally, there is a strong focus in all countries on having in-house capabilities for responding to market requirements. Companies in Germany and China are also looking to acquire external data analysis teams or even entire firms dedicated to this topic.

Regarding the general outlook for data analytics, the benefits in the next five years can be described thus: relatively speaking, more respondents in China expect efficiency improvements and additional revenue than in the other two countries, while those queried in Germany and the US are optimistic to a similar degree that this will be the case. It is therefore understandable that the envisaged opportunities, if they are to be realised, require employees with solid qualifications.

Conclusion and outlook

We have seen that the impact of digitisation and big data analytics is evident and will be harmonised in the future for Germany, China and the US, although there are different starting points for each country.

Conclusion

- In all countries, digitisation and big data analytics are the drivers for innovation, process improvement and new business models.
- The current evaluation reveals some discrepancies regarding the outside-in view, but confirms the general trend and the expected impact on companies.
- Challenges still remain in both areas examined and they must be handled carefully in order to prepare the ground for future growth.

Outlook

- In the long term, we expect a more homogenous picture to emerge among all three countries regarding digitisation and big data analytics applications and their impact on companies.
- The US will, typically, lead the way in terms of business model improvements, followed by China.
- Germany will have to catch up but cannot neglect process-improvement potentials if it wants to compensate for factor-cost disadvantages vis-à-vis the US and China.

Contact

Dr Gerhard Nowak

Tel: +49 89 54525-530

gerhard.nowak@strategyand.de.pwc.com

Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2016 und Ausblick auf 2017

Die Frühjahrsausgabe 2016 Ihres „China Compass“ informierte Sie darüber, wie sich chinesische Transaktionen im Gesamtjahr 2015 entwickelt haben. Im aktuellen Beitrag zeigen Ihnen Ingo Wahl und Julia Puschmann, welche Aktivitäten im ersten Halbjahr 2016 zu beobachten waren, und skizzieren gleichzeitig die Erwartungen für die kommenden Monate. Dabei fassen die Autoren für Sie wie immer die wichtigsten Informationen über Fusionen und Übernahmen inner- wie außerhalb Chinas zusammen.

Der Gesamtmarkt für chinesische Transaktionen

Nach dem deutlichen Anstieg im Jahr 2015 haben Fusionen und Übernahmen (*Mergers and Acquisitions*, M&A) im ersten Halbjahr 2016 in einer Kategorie ein absolutes Rekordniveau erreicht: M&A aus China heraus (*outbound*). Demgegenüber entwickelten sich sowohl die M&A innerhalb Chinas (inländisch) als auch nach China (*inbound*) gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 leicht rückläufig – und zwar sowohl in Bezug auf die Zahl als auch mit Blick auf die Volumina der Transaktionen. Insgesamt ist die Zahl der Transaktionen jedoch auf 5.506 und damit um 21 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum gestiegen. Die Transaktionswerte erreichten dabei die Rekordmarke von 412,5 Milliarden US-Dollar. Zugelegt haben die Transaktionen in der Kategorie „outbound“, wobei die inländischen M&A-Transaktionen mit strategischem Ziel absolut betrachtet den Gesamtmarkt für chinesische Transaktionen nach wie vor wesentlich vorangetrieben haben.

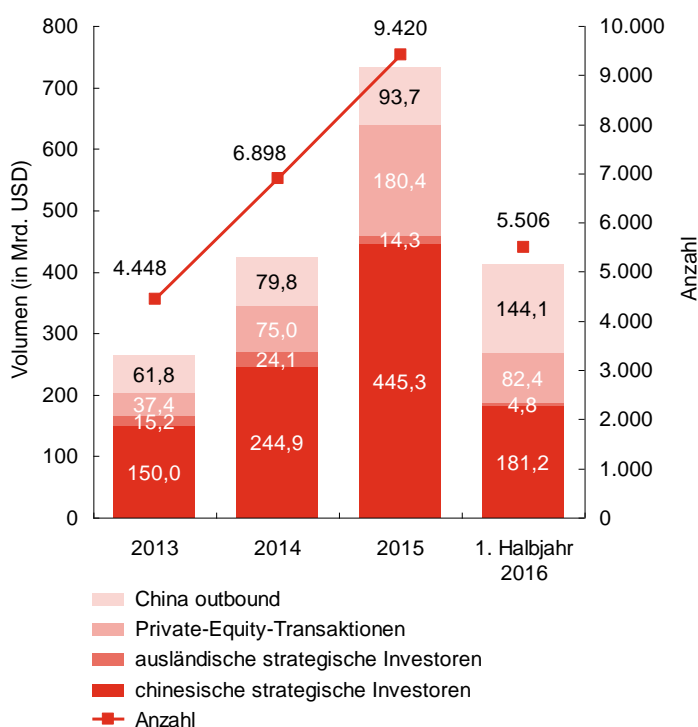
Inlandsaktivitäten: vorangetrieben durch kapitalmarktbezogene M&A-Aktivitäten und Konsolidierungen in manchen Sektoren

Die chinesischen strategischen Investitionen waren im ersten Halbjahr 2016 mit –13 Prozent im Transaktionswert und –1 Prozent in der Zahl der Transaktionen leicht rückläufig gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Insgesamt erreichten inländische Transaktionen mit über 2.500 Transaktionen jedoch ein mit den vorangegangenen Halbjahren vergleichbares Niveau, von denen 22 einen Wert von über einer Milliarde US-Dollar aufwiesen. Rückläufe konnten vor allem bei den 2015 stark gestiegenen Werten der Investitionen in die Sektoren Technologie (–10,0 Milliarden US-Dollar) und Finanzdienstleistungen (–20,4 Milliarden US-Dollar) beobachtet werden.

Themen des Beitrags

- Transaktionen mit Chinabezug im ersten Halbjahr 2016 erneut auf Rekordwert
- chinesische Investitionen im Ausland als wesentlicher Wachstumstreiber
- Private-Equity-Transaktionen wieder über dem Wert des Vorjahrs

Abb. 1 Chinesische M&A-Aktivitäten



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, PwC-Analyse

Infolgedessen wurden Technologie und Finanzdienstleistungen mit 28,6 respektive 14,6 Milliarden US-Dollar als die beiden Sektoren mit den vormals größten Transaktionswerten abgelöst durch die Sektoren Industrie (32,6 Milliarden US-Dollar) und Rohstoffe (31,0 Milliarden US-Dollar). Obwohl der Bereich Technologie weiterhin durch die chinesische Regierung, die in ihm den Katalysator für den chinesischen Transformationsprozess sieht, unterstützt wird, konnten Investitionen in diesem Bereich stärker als Outboundaktivitäten im ersten Halbjahr 2016 wahrgenommen werden. Transaktionen im Sektor Finanzdienstleistungen waren rückläufig, da Investoren Bedenken hatten aufgrund Not leidender Kredite chinesischer Banken und der

Transaktionspreise für Versicherungen. Das Transaktionsniveau von Fintech- und Zahlungsabwicklungsunternehmen blieb jedoch stabil.

Ein wesentlicher Grund für das weiterhin hohe Niveau der inländischen strategischen Transaktionen ist der anhaltende wirtschaftliche Transformationsprozess Chinas, der zu erhöhten M&A-Aktivitäten und dadurch zu (wenn auch erst aufkommenden) Konsolidierungen in der chinesischen Industrie geführt hat und weiter führen wird. Treiber der inländischen Investitionen waren im Wesentlichen kapitalmarktbezogene M&A-Aktivitäten, darunter auch einzelne *Reverse Mergers*. Zudem konnten weitergehende Konsolidierungen in manchen Sektoren, wie etwa Technologie, beobachtet werden. Auch im Immobiliensektor waren infolge verbesserter Marktbedingungen vermehrt M&A-Aktivitäten zu beobachten.

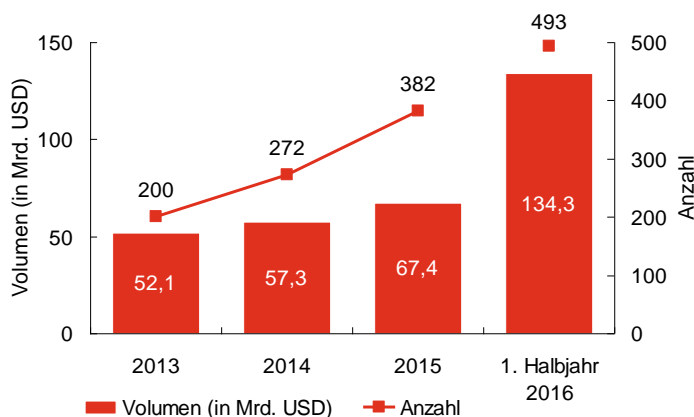
Neben dem weiterhin hohen Niveau von inländischen Transaktionen kam es im ersten Halbjahr 2016 nur verhalten zu ausländischen Transaktionen nach China. Ursache waren Unsicherheiten in den wichtigsten Überseemärkten (unter anderem ausgelöst durch den „Brexit“).

Outboundtransaktionen: Transaktionen auf absolutem Rekordniveau, darunter höchstes Gebot aller Zeiten eines chinesischen Investors für Syngenta AG

Die Zahl und das Volumen der Transaktionen vom chinesischen Festland (ohne die Sonderverwaltungsregionen Hongkong und Macao) ins Ausland erreichten im ersten Halbjahr 2016 ein absolutes Rekordniveau. So stieg die Zahl der Transaktionen auf 493 (+179 %) bei einem Gesamtvolumen von 134,3 Milliarden US-Dollar (+346 %) gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Beide liegen damit höher als im gesamten Rekordjahr 2015. Selbst ohne Berücksichtigung des 43,0-Milliarden-US-Dollar-Gebots von China National Chemical Corporation für Syngenta AG, Schweiz, des seither höchsten Gebots eines chinesischen Käufers, ist das Volumen der Outboundtransaktionen um über 200 Prozent gestiegen. Dabei weisen 24 Investitionen einen Transaktionswert von über einer Milliarde US-Dollar auf. Auch die durchschnittliche Transaktionsgröße (ohne die Syngenta-Transaktion) stieg insgesamt gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 leicht an.

Mit 325 Outboundinvestitionen wird der Anstieg der Transaktionszahl erneut maßgeblich gestützt von Privatunternehmen (*Privately owned Enterprises*, POEs). Darüber hinaus realisierten Finanzinvestoren (105 Transaktionen) und Staatsunternehmen (*State owned Enterprises*, SOEs) (63 Transaktionen) im ersten Halbjahr 2016 mehr Investitionen im Ausland als noch in den vorangegangenen Halbjahren.

Abb. 2 Outboundtransaktionen



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, PwC-Analyse

Wie in der Vergangenheit dominierten POEs die Zahl der Transaktionen auch im ersten Halbjahr 2016. Zum ersten Mal überholten POE-Investitionen im Transaktionsvolumen gesamt sogar jenes der SOEs. So waren POEs in zwei Drittel der größten 20 Outboundtransaktionen involviert.

Auch im ersten Halbjahr 2016 wurden Investitionen in Technologie, Know-how und Marken im Ausland getätigt, um diese anschließend auf dem heimischen Markt anzubieten und zu nutzen. Outboundinvestitionen ermöglichen chinesischen Unternehmen außerdem zusätzliches anorganisches Wachstum. Darüber hinaus können chinesische Investoren im Ausland von verfügbaren und günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten profitieren, da das Zinsniveau in wichtigen Überseemärkten derzeit unter jenem in ihrer Heimat liegt. Ferner werden Outboundtransaktionen als Mittel zur Risikominimierung angesichts eines abwertenden chinesischen Yuans eingesetzt. Da chinesische Investoren im Ausland von einer weiterhin aufstrebenden chinesischen Mittelschicht mit ausgeprägter Konsumkultur ausgehen, interessierten sie sich besonders für Unternehmen der Technologie- und Konsumgüterbranche sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie.

Als Beispiel für eine Investition in Technologie ist die Midea International Corporation Co. Ltd. zu nennen, die ihre Anteile an der KUKA AG auf über 80 Prozent aufstockte (Mai 2016). Ein Beispiel für Investitionen in Know-how ist die vollständige Übernahme der Energy from Waste GmbH durch die Beijing Enterprises Holding Ltd. für 1,44 Milliarden Euro (Februar 2016).

Industriestaaten wie Deutschland und die Schweiz sind weiterhin favorisierte Länder für Transaktionen chinesischer Unternehmen. Als eine Folge der „One Belt, One Road“-Initiative der chinesischen Zentralregierung wurden im

ersten Halbjahr 2016 weiterhin auch zunehmend Transaktionen in asiatischen Ländern umgesetzt.

Unter den Outboundtransaktionen nach Deutschland und in die Schweiz sind die folgenden besonders zu erwähnen:

Tab. 1 Ausgewählte Outboundtransaktionen nach Deutschland und in die Schweiz 2016

Käufer	Zielunternehmen	Branche	Datum	Volumen	Weitere Details
IDG Capital Partners und weitere	Ledvance GmbH	Elektronik	26.07.2016	400 Mio. EUR	Carve-out des allgemeinen Lampengeschäfts
Weichai Power Co. Ltd.	Kion Group AG	Maschinenbau	18.07.2016	276 Mio. EUR	Erhöhung der Anteile auf 40,23% durch Kapitalerhöhung
China Three Gorges Corporation	WindMW GmbH	Energie	13.06.2016	630 Mio. EUR	Übernahme des 80%-Prozent-Anteils von Blackstone Energy Partners
Anhui Zhongding Sealing Parts Co. Ltd.	AMK Holding GmbH & Co. KG	Automobil	07.06.2016	130 Mio. EUR	vollständige Übernahme von den Familieneigentümern
Shanghai Electric Group Co. Ltd.	Manz AG	Maschinenbau	24.05.2016	53 Mio. EUR	Erhöhung der Anteile auf 19,67% durch Kapitalerhöhung
Fujian Grand Chip Investment Fund LP	Aixtron SE	Elektronik	23.05.2016	670 Mio. EUR	öffentliches Übernahmeangebot über deutsche Tochter Grand Chip Investment GmbH
Midea International Corporation Co. Ltd.	KUKA AG	Maschinenbau	18.05.2016	über 3 Mrd. EUR	Erwerb von Aktien aus öffentlichem Übernahmeangebot (und dadurch Aufstockung der Anteile auf über 80%)
Kingenta Ecological Engineering Group Co. Ltd.	Compo GmbH (Compo Consumer)	Chemie	01.04.2016	117 Mio. EUR	vollständige Übernahme von Private-Equity-Investor Triton
China National Machinery Industry Corp.	Metalsa Automotive GmbH	Automobil	22.03.2016	nicht bekannt	mexikanischer Automobilkonzern Metalsa veräußert 100% der ehemaligen ISE Automotive GmbH
Genting Hong Kong Ltd.	Nordic Yards GmbH	Transport/Logistik	02.03.2016	230 Mio. EUR	Übernahme von drei Werften in Deutschland für die Genting Group, Malaysia (Asset Deal)
Chengdu Techcent Environment Co. Ltd	Bilfinger Water Technologies GmbH	Umwelttechnik	06.02.2016	205 Mio. EUR	vollständige Übernahme
Beijing Enterprises Holding Ltd.	EEW Energy from Waste GmbH	Energie	04.02.2016	1,438 Mrd. EUR	vollständige Übernahme von Private-Equity-Fonds EQT Infrastructure II
Zhejiang Haers Vacuum Containers Co. Ltd.	SIGG Switzerland AG	Konsumgüter	04.02.2016	16,1 Mio. SFR	vollständige Übernahme
China National Chemical Corporation	Syngenta AG, Schweiz	Agrar	03.02.2016	42,085 Mrd. EUR	vollständige Übernahme
Ningbo Joyson Electronics Corp. und Preh Holding GmbH	TechniSat Automotive	Automobil/Elektronik	29.01.2016	180 Mio. EUR	Carve-out; vollständige Übernahme der Sparte zu je 50% durch Joyson und deren Tochter Preh
Tianjin Keyvia Electric Co. Ltd.	Rail Power Systems GmbH und Tianjin Balfour Electricity Co. Ltd.	Bahntechnik	27.01.2016	13,2 Mio. EUR	vollständige Übernahme der Rail Power Systems und 49% der Tianjin Balfour Electricity (und dadurch Aufstockung der Anteile auf 100%)
Tianjin Keyvia Electric Co. Ltd.	Balfour Beatty Rail Signal GmbH	Bahntechnik	27.01.2016	0,1 Mio. EUR	vollständige Übernahme von BICC Holdings GmbH
Guangzhou Pearl River Piano Group Co. Ltd.	Schimmel-Verwaltungsgesellschaft mbH	Konsumgüter	19.01.2016	23 Mio. EUR	Übernahme von 90%
China National Chemical Corporation und weitere	KraussMaffei Group GmbH	Maschinenbau	11.01.2016	925 Mio. EUR	insgesamt vollständige Übernahme von Private-Equity-Investor Onex

Private Equity: Anstieg der Transaktionen auf Rekordhöhe

Die Beschaffung von außerbörslichem Beteiligungskapital (Private Equity, PE) in China stieg im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum erneut. So erhöhte sich der Wert aller inländischen PE-Transaktionen in diesem Zeitraum um 52 Prozent auf 80 Milliarden US-Dollar bei einem Anstieg der Transaktionen auf die Rekordzahl von 579 (+47%). PE-Investoren konzentrierten sich weiterhin auf die Sektoren Technologie, Immobilien und Finanzdienstleistungen (inklusive Fintechunternehmen). Bei einem Drittel der größten 20 PE-Transaktionen waren entweder Käufer oder Verkäufer aus dem erstgenannten Sektor involviert.

Ein Beispiel ist die strategische Investition von Apple Inc. in das chinesische Start-up Didi Chuxing. Das Unternehmen ist ein nicht börsennotierter Fahrdienstvermittler. Die Investition von rund einer Milliarde US-Dollar soll dem kalifornischen Unternehmen nicht nur den Einstieg in das schnell wachsende chinesische Fahrdienstgeschäft ermöglichen, sondern auch die Möglichkeit bieten, den von Beijing unterstützten Sektor der autonomen Fahrzeuge besser kennenzulernen.

Die anhaltenden Schwierigkeiten an den chinesischen Aktienmärkten dämpften Desinvestitionen aus PE-Engagements (*Exits*) über Börsengänge (*Initial Public Offerings*, IPOs) auch im ersten Halbjahr 2016. Aufgrund ihrer vergleichsweise höheren Marktbewertungen erfreuen sich die (A-Segmente der) Aktienmärkte in Shanghai und Shenzhen (gegenüber Hongkong und den USA) grundsätzlich größerer Beliebtheit bei Emittenten mit PE-Hintergrund. PE-Unternehmen versuchen hier höhere Emissionskurse bei einem Exit zu erzielen, hatten jedoch im ersten Halbjahr 2016 Schwierigkeiten, solche Ausstiege zu realisieren.

Ausblick

Nach einem guten ersten Halbjahr 2015 hat sich der M&A-Markt im vergleichbaren Zeitraum 2016 sehr stark entwickelt und Rekordwerte erzielt. Der herausragende Treiber dieser Entwicklung waren Outboundtransaktionen (+346%), die den leicht rückläufigen Transaktionen inländischer strategischer Investoren (-13%) und dem geringeren prozentualen Wachstum von PE-Transaktionen (+52%) gegenüberstanden. Das Wachstum der chinesischen M&A-Aktivitäten mit insgesamt zweistelligen Raten sollte sich in den kommenden Monaten fortsetzen, angesichts des außergewöhnlich guten ersten Halbjahrs 2016 jedoch etwas geringer ausfallen. Wesentliche Triebfedern werden dabei weiter die ins Ausland gerichteten Transaktionen sowie die robusten Investitionsaktivitäten von Finanzinvestoren sein.

Für diese Annahmen spricht eine Reihe von Gründen: Die grundlegenden Treiber inländischer M&A-Aktivitäten bleiben die Transformation der chinesischen Wirtschaft durch Restrukturierung und Konsolidierung als auch anorganische Wachstumsstrategien chinesischer Unternehmen angesichts sich verschlechternder organischer Wachstumsmöglichkeiten. Diese Trends bestehen fort und fördern inländische Transaktionen. Aufgrund anhaltender ökonomischer und politischer Unsicherheiten in den wichtigsten Überseemärkten wird aber keine deutliche Erholung ausländischer Transaktionen nach China erwartet. Zudem werden „traditionelle“ PE-Investoren vermehrt Konkurrenz von „alternativen“ direkten Finanzinvestoren wie Versicherungen (und anderen Finanzinstitutionen), diversen Fonds und Investitionsvehikeln vermögender Privatpersonen bekommen. So werden chinesische strategische Investoren und Finanzinvestoren voraussichtlich weiter nach neuen Technologien und Märkten im Ausland Ausschau halten, um anorganisch zu wachsen oder den hohen verfügbaren Kapitalbestand zu investieren. In entsprechenden Auktionen können viele chinesische Investoren offensiv auftreten, da sie vielfach aufgrund geringer Refinanzierungskosten, Währungsarbitrage und einfachem Zugang zum chinesischen Markt höhere Preise bieten können.

Im Zentrum der Aufmerksamkeit steht weiterhin der Sektor Technologie. Zudem bieten verbesserte Marktbedingungen ein gutes Momentum für Transaktionen im Immobiliensektor. M&A-Aktivitäten im lokalen Finanzsektor werden weiterhin von Investorenbedenken hinsichtlich etwa notleidender Kredite chinesischer Banken überschattet. Im Sektor Gesundheitswesen können einige größere Transaktionen erwartet werden: inländisch infolge politischer Initiativen in China (wie die 2015 beschlossene „Zwei-Kind-Politik“), aber auch ins Ausland gerichtet.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin Ingo Wahl

Tel.: +49 711 25034-5319
ingo.wahl@de.pwc.com

Dr. Julia Puschmann

Tel.: +86 21 2323-3237
julia.puschmann@cn.pwc.com

Immobilienmarkt im ersten Halbjahr 2016

Das Marktumfeld für Investitionen in Immobilien in China hat sich 2016 erneut leicht abgekühlt. Die volkswirtschaftliche Entwicklung und ein steigendes Flächenangebot lassen Investoren bezüglich der Stabilität des Immobilienmarkts skeptisch werden. Gleichwohl ist es notwendiger denn je, zwischen den äußerst heterogenen Immobilienmärkten innerhalb Chinas zu unterscheiden. Im diesem Artikel vermitteln Ihnen die Immobilienexperten Dr. Florian Hackelberg und Manuel Eichen einen Überblick der Teilmärkte und machen Sie mit wichtigsten Entwicklungen auf dem chinesischen Immobilienmarkt vertraut. Dr. Florian Hackelberg, langjähriger Autor des „China Compass“, hat das Unternehmen verlassen und eine Professur für Real Estate an der HAWK Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst Hildesheim/Holzminden/Göttingen angenommen.

Entwicklung wesentlicher Teilmärkte im ersten Halbjahr 2016

Aktuelle Nachrichten zur wirtschaftlichen Entwicklung in China thematisieren auch 2016 unter anderem die allgemeine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, das sinkende Exportvolumen sowie die unsichere lokale Nachfrage. Mit Blick auf Immobilieninvestitionen diskutieren die Berichtersteller besonders bei Wohnimmobilien, aber zum Teil auch bei gewerblichen Immobilien eine mögliche Blasenbildung. Pauschale Aussagen zu treffen ist generell und in diesem Bereich unzureichend, da sowohl die regionalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als auch Angebot und Nachfrage in den jeweiligen Teilmärkten stark variieren.

Themen des Beitrags

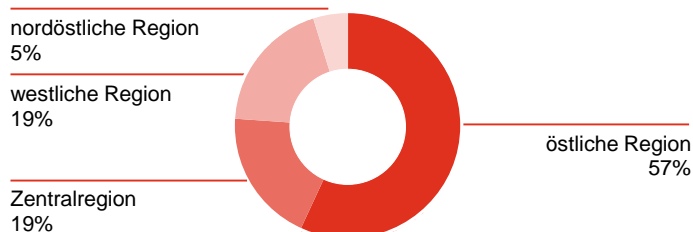
- Verteilung der Entwicklung nach Regionen und nach Anlageklassen
- Einschätzung der Investitionsperspektive in den vier Kernstädten Chinas
- Ergebnisse einer aktuellen Befragung unter 343 Experten

Die Städte, auf die sich die Immobilieninvestitionen konzentrieren, liegen weitgehend entlang der östlichen Küstenregion zwischen den Metropolen Beijing und Shenzhen. Nach Erkenntnissen des National Bureau of Statistics in China fanden über die Hälfte der gewerblichen Immobilientransaktionen und der Investitionen in gewerbliche Immobilienprojektentwicklungen im Jahr 2015 in dieser Region statt. Im Vordergrund stehen dabei vor allem die Gebiete mit den Städten des ersten Rangs (Tier 1): Shanghai, Beijing, Shenzhen und Guangzhou.

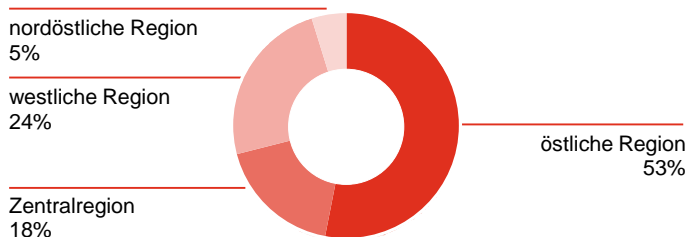
Die Studie *Emerging Trends in Real Estate® Asia Pacific 2016* reflektiert die Ansichten von 343 Industrieexperten, die an den Umfragen und Interviews von PwC und dem Urban Land Institute teilgenommen haben. Die Befragten repräsentieren eine große Gruppe von Investoren, Fondsmanagern, Immobilienentwicklern und -unternehmen, Maklern, Bankern und Beratern. Den vollständigen Bericht finden Sie auf: www.pwc.com/sg/en/publications/aprealestemerging.html

Abb. 1 Verteilung der gewerblichen Immobilieninvestitionen 2015 nach Region

Verkaufserlöse bei gewerblichen Immobilien

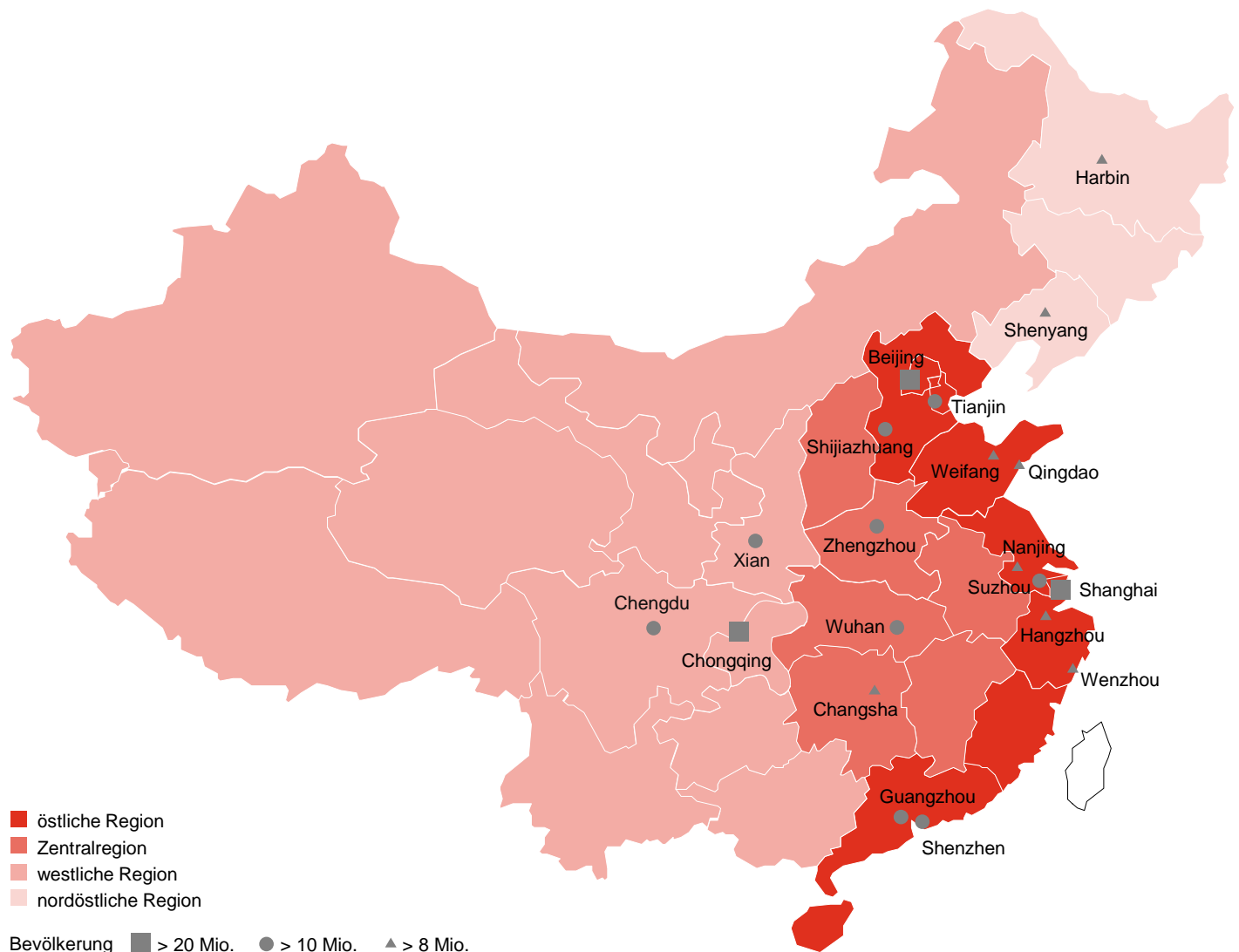


Investitionen in gewerbliche Immobilienentwicklungen



Quellen: Colliers International, PwC-Analyse

Abb. 2 Regionale Teilmärkte



Quellen: NBS, PwC-Analyse

Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn man die zentralen und westlichen Regionen Chinas betrachtet: Beobachter registrieren Immobilieninvestitionen dort weitgehend in Regionen mit größeren Städten (über zehn Millionen Einwohner), während Investitionen in den westlichen und nördlichen Ausläufern Chinas kaum verzeichnet wurden. Die Abbildungen 1 und 2 verschaffen Ihnen einen Überblick.

Abbildungen 1 und 2 belegen: Die östliche Region ist als wesentlicher Teilmarkt zu definieren. Eine nähere Betrachtung der Anlageklassen zeigt zudem eine stetig steigende Konzentration auf Büroimmobilien mit einem Anteil von rund 60 Prozent aller gewerblichen Investitionen im Jahr 2015 (gemischt genutzte Gewerbeimmobilien folgen mit rund 20 Prozent).

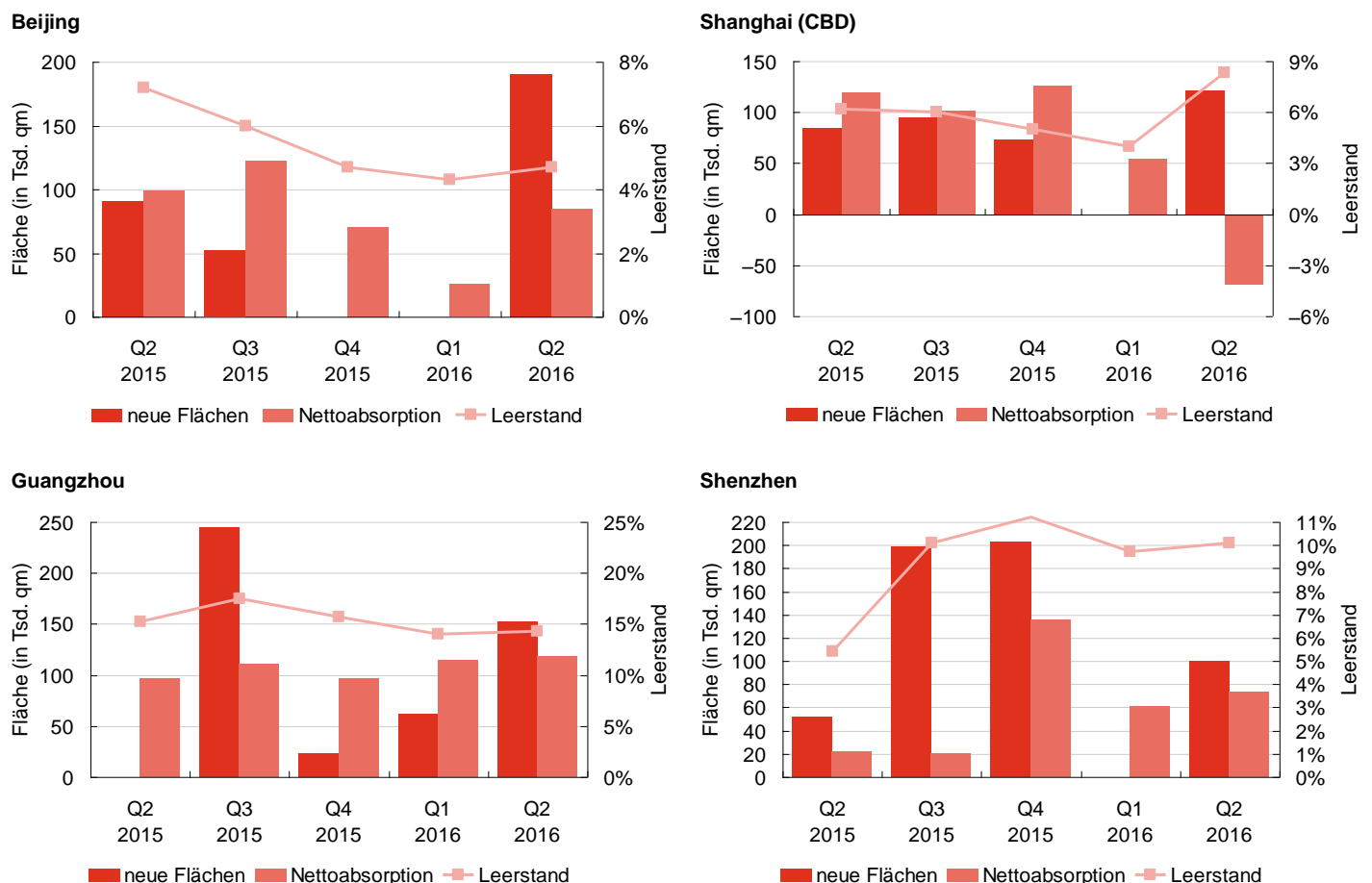
Die fundamentalen Büromarktdaten für die Investmentzentren in der östlichen Region Chinas, besonders in den Tier-1-Städten, zeigen ein differenziertes Bild. So sind im Premiumsegment innerhalb eines Jahrs fallweise große Gebäudeflächen neu auf den Markt gekommen, die etwa in Shenzhen das bestehende Angebot um rund 15 Prozent erhöht haben. Beijing weist trotz neuer Flächen eine konstant niedrige Leerstandsquote aus, während Shanghai im zweiten Quartal 2016 erstmalig seit der Finanzkrise eine negative Flächenabsorption im zentralen Geschäftsviertel (*Central Business District, CBD*) aufweist: Es wurden dort also mehr Flächen freigezogen als in Anspruch genommen. Abbildung 3 zeigt, wie sich der Markt in vier Städten entwickelt hat.

Shanghais Status als Chinas Top-Business-Center und die Funktion der Stadt als Tor zu China gelten weiterhin als Vermarktungsvorteil. Zusammen mit einem starken tertiären Sektor und einem prognostizierten durchschnittlichen Wirtschaftswachstum von 6,5 Prozent pro Jahr ist so auch künftig von einer starken Nachfrage auszugehen. Gleichzeitig

begründet die bessere Infrastrukturanbindung dezentraler Bürostandorte eine breitere Verteilung der Nachfrage. Auf der Angebotsseite zeigt sich gerade im CBD ein hohes Flächenangebot, das mit der Fertigstellung von rund 670.000 Quadratmetern bis Ende 2016, unter anderem im Shanghai Tower in Pudong, noch weiter steigen wird und so die Leerstandsquote im CBD voraussichtlich erhöht. Langfristig gehen Investoren jedoch von der Absorption dieser Flächen aus.

In Beijing wird mit der kurzfristigen Verfügbarkeit von rund 450.000 Quadratmetern bis Ende 2016 eine Auflockerung des bislang engmaschigen Büroflächenangebots erwartet. Das sorgt kurzfristig für einen Anstieg der Leerstandsquote. Gleichzeitig weist Beijing eine beständige Nachfrage von regierungsnahen sowie Dienstleistungs-, IT- und Finanzfirmen auf. Engere Budgets und Mietanreize bewirken jedoch auch hier eine breitere Verteilung der Nachfrage, was zusammen mit dem neuen Flächenangebot mittelfristig ein zumindest stagnierendes Mietniveau für Büroflächen erwarten lässt.

Abb. 3 Entwicklung erstklassiger Büroflächen in „Tier-1-Städten“



Quellen: Colliers International, PwC-Analyse

In Shenzhen werden bis Ende 2016 voraussichtlich noch rund 470.000 Quadratmeter Mietfläche fertiggestellt und so kurzfristig zu einer wesentlichen Erhöhung der Leerstandsquote auf bis zu 20 Prozent führen. Zusätzlicher Druck auf Mieten wird durch den Umzug multinationaler Unternehmen vom CBD in günstigere Stadtteile erzeugt. Weitere Nachfrage wird dagegen durch die Schaffung der Freihandelszone in Qianhai durch Migration von chinesischen und internationalen Firmen erwartet. Mittelfristig gehen Investoren von einer Absorption der neuen Flächen durch eine anhaltend starke Nachfrage aus.

Die Nachfrage nach Büroflächen in Guangzhou wird hauptsächlich durch Unternehmen der Finanz-, IT- und Versicherungsbranche getrieben. Abweichend von den anderen Städten konnte hier eine stabile Flächenabsorption beobachtet werden. Die bis Ende 2016 voraussichtlich verfügbaren neuen Flächen von rund 400.000 Quadratmetern sorgen jedoch in einzelnen Teilmärkten nahezu für eine Verdoppelung der Mietfläche und somit kurzfristig für

einen Anstieg der bereits hohen Leerstandsquote. Investoren erwarten mittelfristig keine weitere Erhöhung des Mietniveaus für Büroflächen in Guangzhou.

Einschätzung der Investmentperspektive in Kernstädten Chinas

Immobilieninvestitionen sind im Jahr 2015 nicht zuletzt wegen der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas wesentlich gesunken. Auch der Anteil lokaler Investitionen ist gegenüber dem dominanten Anteil der Vorjahre auf rund 50 Prozent gefallen. Gleichzeitig stieg der Anteil institutioneller Investoren, speziell von Investment- und Versicherungsfonds. Stabile Renditen im Immobilienmarkt stützen zudem die 2016 weiter zunehmende Konzentration der Fonds auf Immobilieninvestments. Die jährliche Umfrage *Emerging Trends in Real Estate® Asia Pacific 2016* zeigt in diesem Kontext, wie Investoren das Marktpotenzial unter anderem in den wesentlichen Märkten Chinas zu Beginn des Jahres 2016 einschätzten.

Abb. 4 Einschätzung der Investmentchancen in Chinas „Tier-1-Städten“ im Zeitverlauf



Quelle: Emerging Trends in Real Estate®

Abb. 5 Einschätzung der Investmentchancen in Chinas „Secondary Cities“ im Zeitverlauf



Quelle: Emerging Trends in Real Estate®

Nach Auskunft der befragten Immobilienexperten haben sich die Aussichten für Investitionen und Projektentwicklungen in China 2016 erneut leicht verschlechtert. Shanghai ist im Ranking der asiatischen Kernmärkte für Immobilien als Investitionsstandort von Platz sechs im Jahr 2014 auf Platz neun (Investitionen) beziehungsweise zehn (Projektentwicklungen) gefallen. Shenzhen und Guangzhou liegen in beiden Kategorien auf den hinteren Plätzen. Beijing nimmt bei Investitionen Platz 14 von 22 ein; für Projektentwicklungen liegt die Hauptstadt aber auf Platz 18. Das Schlusslicht bilden wie im Vorjahr Chinas Tier-2-Städte.

Die Einschätzungen der Experten zu sinkenden Investment- und Entwicklungsperspektiven wurden von einem fallenden Investitionsvolumen im Jahr 2015 begleitet. Den Einschätzungen waren sowohl Sorgen wegen der wirtschaftlichen Entwicklung und einer möglichen Abwertung des Renminbis als auch Skepsis gegenüber dem Preisniveau auf dem Immobilienmarkt zu entnehmen. Lediglich Shanghai wurde durch seinen Status als Tor zum chinesischen Markt weiterhin vergleichsweise positiv bewertet. Investoren gehen hier auch langfristig von einer hohen Nachfrage aus.

Über die Perspektiven der Immobilien in China im Jahr 2017 werden wir Sie in der bald erscheinenden Studie *Emerging Trends in Real Estate® Asia Pacific 2017* informieren. Die dort skizzierte Entwicklung wird dabei auch von den veränderten Rahmenbedingungen in China abhängen.

Hierzu enthielt die Umfrage 2016 auch positive Aussagen. Beispielsweise gaben die Befragten zu Protokoll, Investitionen ließen sich durch die Verbesserung der Rahmenbedingungen leichter finanzieren und das eröffne neue Chancen. Gleichzeitig bringen steigende Angebotsflächen und Leerstandsquoten mittelfristig ein höheres

Risiko mit sich. Zudem bleibt abzuwarten, ob die chinesische Regierung neben den 2015 eingeführten regulatorischen Lockerungen weitere Anreize für Investitionen in gewerbliche Immobilien schafft.

Das Fazit ist unbefriedigend, aber handfest: Eine eindeutig positive oder negative Perspektive für Investments in den chinesischen Immobilienmarkt ist derzeit nicht erkennbar. Das hohe Flächenangebot lässt außerhalb der zentralen Investmentlagen in den Tier-1-Städten mittelfristig keine positive Entwicklung des Markts erkennen.

Ihre Ansprechpartner

Dirk Hennig

Tel.: +49 30 2636-1162

dirk.hennig@de.pwc.com

Manuel Eichen

Tel.: +49 211 981-1403

manuel.eichen@de.pwc.com

Neuregelung verschärft Vorschriften zur Dokumentation von Verrechnungspreisen

Chinas Vorschriften zu Verrechnungspreisen stammen aus dem Jahr 2009. Spätestens seit dem verbindlichen Beschluss des Maßnahmenkatalogs gegen Gewinnkürzung und Gewinnverlagerung und zur Bekämpfung des Steuermissbrauchs („Final Package on Base Erosion and Profit Shifting“) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung am 5. Oktober 2015 war eine Reform überfällig. Ein erster Schritt im Rahmen dieser Reform sind die neuen Regeln zur Dokumentation, die Ende Juni unter der Bezeichnung „Public Notice of the State Administration of Taxation [2016] Nr. 42“ erlassen wurden und bereits für Transaktionen im laufenden Jahr gelten. Diese neuen Compliancevorschriften sind deutlich umfassender, reichen weiter als erwartet und wirken sich auch auf Unternehmen aus, die bislang nicht zur Erstellung einer Verrechnungspreisdokumentation verpflichtet waren. Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl fassen die neuen Regeln zusammen und analysieren für Sie deren praktische Auswirkungen.

Hintergrund

Das Thema Verrechnungspreise – Punkt 13 des *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) – war bereits während der Diskussion auf Ebene der OECD ein Interessenschwerpunkt der chinesischen Steuerbehörden („Chinas Position in der internationalen Debatte um Steuermissbrauch und Gewinnverlagerung“, *China Compass*, Sommer 2014). Eine Reform des gesamten Verrechnungspreissystems wurde daher seit Langem erwartet. Das galt umso mehr, als die bisherigen Standardregelwerke der zentralen Steuerbehörde Chinas (State Administration of Taxation, SAT) für fachliche und administrative Verrechnungspreisfragen, *Guoshuifa [2008] Nr. 114* (Rundschreiben 114) und *Guoshuifa [2009] Nr. 2* (Rundschreiben 2), in der Zwischenzeit bestimmte Weiterentwicklungen der Regelungen nicht mehr abgebildet hatten. Als Beispiel seien die „Six Tests“ der SAT sowie *Public Notice [2015] Nr. 16* (Rundschreiben 16) genannt (siehe „Grenzüberschreitende Zahlungen und Verrechnungspreise: Aktuelles zum Dauerbrenner“, *China Compass*, Sommer 2015).

Themen des Beitrags

- neue Complianceanforderungen im Bereich Verrechnungspreise
- Abweichungen gegenüber dem Aktionsplan der OECD
- Auswirkungen auf Unternehmen, die bislang nicht dokumentationspflichtig waren

Die SAT veröffentlichte dazu am 17. September 2015 einen Entwurf zu einer umfassenden Neufassung des genannten Rundschreibens (*Discussion Draft of Implementation Measures of Special Tax Adjustments, Guoshuifa [2015] Nr. 2*) und stellte ihn zur Diskussion. Die in der Folge eingereichten Eingaben seitens der Industrie, der Berater und der Lobbyverbände wie etwa der Europäischen Handelskammer waren so umfassend wie der Entwurf selbst. Aus diesem Grund dauerte es bis Mitte 2016, bis sich die SAT mit einem finalen Rundschreiben zurückmeldete.

Am 29. Juni 2016 erließ die SAT nun *Gonggao [2016] Nr. 42* (Rundschreiben 42). Dieses Schreiben behandelt im Unterschied zum sehr umfassenden Rundschreiben 2 nur Fragen rund um die Dokumentation von Verrechnungspreisen, nicht aber die Ermittlung der Verrechnungspreise selbst. Damit ersetzt Rundschreiben 42 lediglich die Kapitel von Rundschreiben 2 und 114, die sich auf das Thema Compliance beziehen. Die neuen Regeln sind anwendbar auf die Dokumentation von Geschäftsvorfällen in Wirtschaftsjahren ab dem 1. Januar 2016.

Anforderungen erheblich ausgeweitet

Auch wenn der „große Wurf“ ausblieb, bergen die neuen Anforderungen manche Überraschung. China folgt grundsätzlich dem dreiteiligen Ansatz der OECD und fordert künftig:

- eine nach Ländern aufgegliederte Berichterstattung von wichtigen Kennzahlen (*Country by Country Reporting, CbCR*)
- eine Stammdokumentation (*Master File*)
- eine geschäftsspezifische Dokumentation (*Local File*)

Zusätzlich werden in China jedoch als Teil der Dokumentation beziehungsweise der Jahressteuererklärung erwartet:

- eine spezielle Dokumentation (*Special Issue File*)
- Formulare über Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen (*Related Party Transaction Forms, RPT Forms*) als Anlage zur Jahreserklärung der Körperschaftsteuer

Die folgenden Abschnitte fassen die wichtigsten Fakten zu diesen Komponenten im Überblick zusammen.

„Country by Country Reporting“

Die Anforderungen an das CbCR und das Format stimmen mit denen der OECD überein. Zu erstellen ist ein CbCR von einer in China ansässigen Konzernobergesellschaft mit konsolidierten Umsätzen von mindestens 5,5 Milliarden Yuan (CNY). Abweichend kann bei Konzernen mit Obergesellschaft außerhalb Chinas eine beliebige chinesische Gesellschaft zum berichtenden Unternehmen (*Reporting Entity*) bestimmt werden. Die Pflicht, ein CbCR zu erstellen, trifft dann diese Gesellschaft. Soweit ein CbCR in anderen Staaten erstellt wird, erhalten die chinesischen Steuerbehörden das Reporting grundsätzlich über den Informationsaustausch in Steuersachen direkt von den ausländischen Steuerbehörden. Im Ergebnis dürfte bei deutschen Konzernen eine Erklärungs-pflicht in China daher im Regelfall entfallen.

Am 26. Oktober betrug der Wechselkurs Euro zu Yuan
1 zu 7,3855.

In Ausnahmefällen allerdings kann auch eine chinesische Konzerngesellschaft dazu verpflichtet werden, ein CbCR abzugeben. Das ist dann der Fall, wenn die chinesischen Steuerbehörden das CbCR nicht im Rahmen eines direkten Austauschs von einer ausländischen Steuerbehörde erhalten haben. Das CbCR kann dann im Rahmen einer Verrechnungspreis-sonderprüfung von der in China ansässigen Konzern-gesellschaft angefordert werden.

„Master File“

Das *Master File* nach Rundschreiben 42 orientiert sich ebenfalls grundsätzlich an den Vorschlägen der OECD. Es soll bei internationalen Konzernen einen Überblick über die Gruppe und deren Aktivitäten geben.

Das *Master File* ist von einer chinesischen Gesellschaft dann zu erstellen, wenn

- sie grenzüberschreitende Transaktionen mit verbundenen Unternehmen getätigt hat und zu einer Gruppe gehört, die das *Master File* erstellt hat (etwa auf Grundlage ausländischer Vorschriften im Staat der Konzernobergesellschaft), oder
- der Umsatz mit verbundenen Unternehmen eine Milliarde CNY überschreitet.

Auch für kleine chinesische Tochtergesellschaften deutscher Unternehmensgruppen könnten speziell die Voraussetzungen der ersten Kategorie leicht erfüllt sein, sodass ein *Master File* lokal vorzuhalten wäre, selbst wenn mangels Größe eine lokale Dokumentation bislang nicht erforderlich war.

Dabei geht auch die SAT davon aus, dass das *Master File* in aller Regel auf Ebene der Konzernobergesellschaft erstellt wird. Als Frist zur Fertigstellung bestimmt sie insofern zwölf Monate nach Ablauf ihres Wirtschaftsjahrs. Beachtenswert sind jedoch die zusätzlichen Anforderungen durch das Rundschreiben 42. Es fordert über die Empfehlung der OECD hinaus

- eine vertiefte Dokumentation von Restrukturierungen hinsichtlich Veränderungen in der operativen Struktur und der Verlagerung von Funktionen, Risiken oder Wirtschaftsgütern innerhalb der Gruppe,
- eine vertiefte Darstellung der wichtigsten Forschungs- und Entwicklungsstandorte hinsichtlich Funktionen, Risiken, Wirtschaftsgütern und Personal sowie
- einen Hinweis auf Name und Ort der Gesellschaft, die das CbCR erstellt.

Gut zu wissen: Das *Master File* ist auf Verlangen innerhalb einer Frist von 30 Tagen vorzulegen, und zwar auf Chinesisch.

„Local File“

Das *Local File* soll einen Einblick in die grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen geben. Darüber hinaus soll es die Auswahl und Einhaltung von Verrechnungspreismethoden sowie die Gesellschaft selbst mit ihren Funktionen, Risiken und Personal darstellen.

Zu erstellen ist das *Local File*, wenn die chinesische Gesellschaft bei ihren Transaktionen mit nahestehenden Personen einen der folgenden Schwellenwerte erreicht:

- Ein-/Verkauf von materiellen Wirtschaftsgütern in Höhe von 200 Millionen CNY
- Dienstleistungen, Lizenzzahlungen und andere Transaktionen in Höhe von 40 Millionen CNY
- Ein-/Verkauf von immateriellen Wirtschaftsgütern in Höhe von 100 Millionen CNY
- Ein-/Verkauf von Finanzanlagevermögen in Höhe von 100 Millionen CNY

Während die ersten beiden Kriterien bereits galten, sind die beiden letztgenannten neu hinzugekommen. Dadurch kann sich im Einzelfall eine erstmalige Dokumentationspflicht ergeben. Wichtig ist bei der Berechnung: Es werden zwar alle Transaktionen mit nahestehenden Personen berücksichtigt, eine Pflicht zur Erstellung ergibt sich allerdings nur aus grenzüberschreitenden Transaktionen.

Im Unterschied zur bisherigen Verrechnungspreis-dokumentation und abweichend vom OECD-Maßstab verlangt *Circular 42* für das *Local File* einige zusätzliche zu dokumentierende Aspekte. Im Brennpunkt der Diskussion stehen dabei zum Beispiel die Berücksichtigung von lokalen Faktoren (*Local specific Factors*) und die Wertschöpfungs-analyse (*Value Chain Analysis*).

Zwei Beispiele

Die chinesische Tochter eines deutschen Konzerns kauft immaterielle Wirtschaftsgüter im Wert von 120 Millionen CNY von einer anderen, ebenfalls chinesischen Tochtergesellschaft des Konzerns (nahestehende Person). Eine Dokumentationspflicht allein aus der Erreichung dieser Schwelle besteht nicht, da keine grenzüberschreitenden Transaktionen stattgefunden haben.

Die chinesische Tochter eines deutschen Konzerns kauft materielle Wirtschaftsgüter im Wert von 195 Millionen CNY von einer anderen, ebenfalls chinesischen Tochtergesellschaft des Konzerns (nahestehende Person). Zusätzlich werden Waren für zehn Millionen CNY an eine nahestehende Person in Deutschland verkauft. Kauf und Verkauf von Waren überschreiten damit die Schwelle von 200 Millionen CNY. Da grenzüberschreitende Transaktionen vorliegen, besteht die Pflicht zur Erstellung eines *Local File*, in dem alle Transaktionen zu dokumentieren sind.

Bei der Analyse der lokalen Faktoren soll dargelegt werden, wie sich bestimmte lokale Aspekte auf den Verrechnungspreis auswirken. Als Beispiele nennt Rundschreiben 42 unter anderem Lohnkostenvorteile, Umweltauflagen, das Marktumfeld, die Marktgröße, die Einkaufsmacht der Konsumenten und das regulatorische Umfeld.

Die Wertschöpfungsanalyse soll darstellen, wie sich die Wertschöpfungskette der Waren und Dienstleistungen gestaltet, in die die chinesische Gesellschaft eingebunden ist. Dadurch sollen der Gesamtgewinn wie auch der „chinesische“ Anteil transparent werden.

Darüber hinaus gibt es weitere chinesische Besonderheiten, die Rechenschaftspflichtige beachten sollten: Es sind detaillierte Informationen zu Umstrukturierungen innerhalb des Konzerns sowie vertiefte Angaben zur Rechtfertigung von Dienstleistungen zu machen.

Das *Local File* ist bis zum 30. Juni des Folgejahrs zu erstellen und auf Anfrage des Finanzamts innerhalb von 30 Tagen auf Chinesisch einzureichen.

„Special Issue File“

Mit dem *Special Issue File* sollen besondere Konstellationen dokumentiert werden. Das sind

- die Kostenumlageverträge und
- die Gesellschafter-Fremdfinanzierung in Fällen der Überschreitung des steuerlich erlaubten Verhältnisses von Verschuldung zu Eigenkapital (*Debt-to-Equity Ratio*).

Die zeitlichen Regelungen zur Erstellung und Vorlage decken sich mit denen des *Local File*.

Im Vergleich zum Entwurf des neuen *Circular 2* wurde das *Special Issue File* deutlich entschärft. So war zwischenzeitlich angedacht, auch grenzüberschreitende gruppeninterne Dienstleistungen aller Art unabhängig von Schwellenwerten dokumentieren zu lassen. Das hätte in seiner schärfsten Form beinahe jedes Tochterunternehmen internationaler Konzerne getroffen.

„Related Party Transactions Forms“

Die größte Überraschung erzielte das Rundschreiben 42 mit den RPT Forms. Dabei handelt es sich um Formulare als Anlage zur Körperschaftsteuer-Jahreserklärung, die bereits in Vorjahren abzugeben waren. Allerdings schwillt deren Umfang deutlich an: Statt der bislang neun Formulare sind in Zukunft bis zu 22 einzureichen. Von diesen 22 Formularen bilden sechs das CbCR ab und sind nur bei Vorliegen der genannten CbCR-Kriterien einzureichen. Auch die restlichen Formulare sind nur bei Vorliegen entsprechender Sachverhalte abzugeben. Das dürfte allerdings, anders als bei den CbCR-Formularen, für die Mehrzahl der Fälle zutreffen.

Die RPT Forms sind (anders als die oben beschriebenen Dokumentationen) von allen Gesellschaften als Anlage zur Körperschaftsteuerjahreserklärung einzureichen. Dabei ist kein Schwellenwert vorgegeben! Damit sind alle in China steuerlich ansässigen Unternehmungen betroffen.

Eine Auswahl der kritischsten Informationen die chinesische Gesellschaft betreffend:

- segmentierte Gewinn-und-Verlust-Rechnung, aufgeteilt nach Transaktionen mit nahestehenden Personen und fremden Dritten, jeweils innerhalb und außerhalb Chinas
- eine Übersicht aller Abteilungen der chinesischen Gesellschaft inklusive Funktion, Anzahl der Mitarbeiter, Einbindung in das Gesamtunternehmen und Berichtslinie (*Reporting Line*)
- Angaben zur oberen Führungsebene (*Senior Management*) inklusive Herkunft und gegebenenfalls entsendende Gesellschaft
- Aufsplittung aller Transaktionen mit nahestehenden Personen nach Transaktionsart und chinesischen/ausländischen nahestehenden Personen
- Auflistung der Top-5-Transaktionen mit nahestehenden Personen in China/im Ausland für Kauf/Verkauf von Waren und immateriellen Wirtschaftsgütern, Leasing, Lizenzen und Dienstleistungen
- Auflistung aller Darlehen von und an nahestehende Personen inklusive Details zu Laufzeit und Zinsen
- Angabe zu allen grenzüberschreitenden Zahlungen des Vorjahrs, aufgeteilt nach Zahlungsarten und Zahlungen an nahestehende Personen

Zudem werden folgende Informationen zur Gruppe abgefragt:

- Auflistung aller verbundenen Unternehmen
- Angabe von Details zu allen verbundenen Unternehmen außerhalb Chinas, unter anderem zu Geschäftszweck, Geschäftsführer, Gesamtinvestition, steuerlichen Vorzugsbehandlungen und der effektiven Steuerquote

Im Ergebnis enthalten die RPT Forms daher sowohl Elemente einer „kleinen“ Verrechnungspreisdokumentation als auch eines „kleinen“ CbCR. Den Steuerbehörden werden damit auch ohne ein *Local File* genügend Informationen an die Hand gegeben, um eine Einschätzung der Verrechnungspreise vorzunehmen und lohnende Betriebsprüfungsziele zu identifizieren.

Auswirkungen auf deutsche Unternehmen

Übersicht

Aus den Neuregelungen sind insbesondere Auswirkungen durch *Master File*, *Local File* und RPT Forms zu erwarten. Die grobe Einteilung der Betroffenen in drei Gruppen in Tabelle 1 verdeutlicht die Auswirkungen der neuen Vorschriften.

„Related Party Transaction Forms“

Tabelle 1 zeigt: Vor allem die Unternehmen, die bisher noch keine Verrechnungspreisdokumentation in China erstellt haben, sollten sich auf die Umstellung gut vorbereiten. Sie sehen sich durch die ausgeweiteten RPT Forms erstmals mit Herausforderungen in diesem Bereich des Steuerrechts konfrontiert. Gleichzeitig fehlen in diesen Fällen Informationen aus Vorjahren, Erfahrungen mit notwendigen Prozessen zum Zusammentragen der Daten und möglicherweise das technische Verständnis zu den Auswirkungen einmal getroffener Aussagen.

Nicht unterschätzt werden sollten dabei der Koordinationsaufwand und die Zeit, die notwendig sind, um die Informationen zu beschaffen. *Master File*, *Local File* und RPT Forms verlangen eine beträchtliche Menge von Informationen, die entweder nur auf Gruppenebene vorhanden sein dürften, die Zuarbeit einzelner Gruppengesellschaften benötigen oder eine Abstimmung innerhalb der Gruppe notwendig machen. Dabei muss in europäischen Zentralen zunächst das Bewusstsein geschaffen werden, dass diese Flut an detaillierten Informationen benötigt wird – und wofür. Die Tatsache, dass die chinesische Tochtergesellschaft quasi „über Nacht“ und ohne die Überschreitung von Schwellenwerten zur Abgabe einer „kleinen“ Verrechnungspreisdokumentation verpflichtet ist, ist möglicherweise noch nicht in allen Konzernen angekommen.

Tab. 1 Auswirkungen der Vorschriften auf drei Gruppen von Wirtschaftsbeteiligten

	„Große“ chinesische Tochtergesellschaft einer „großen“ ausländischen Unternehmensgruppe	„Kleine“ chinesische Tochtergesellschaft einer „großen“ ausländischen Unternehmensgruppe	„Kleine“ chinesische Tochter einer „kleinen“ ausländischen Unternehmensgruppe
Sachlage	Der Konzern erstellt den <i>Master File</i> , die chinesische Tochtergesellschaft erstellt die lokale Verrechnungspreisdokumentation.	Der Konzern erstellt den <i>Master File</i> , die chinesische Tochtergesellschaft muss bislang keine lokale Verrechnungspreisdokumentation erstellen.	Der Konzern ist nach ausländischem Recht nicht verpflichtet, einen <i>Master File</i> zu erstellen, die chinesische Tochtergesellschaft erstellt bislang keine lokale Verrechnungspreisdokumentation.
<i>Master File</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Er ist notwendig. • Vertiefende Angaben sind erforderlich. • Er ist ins Chinesische zu übersetzen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Er ist notwendig, auch wenn keine lokale Dokumentation in China erstellt wird. • Vertiefende Angaben sind erforderlich. • Er ist ins Chinesische zu übersetzen. 	Eine Pflicht zur Erstellung auf Grundlage chinesischer Vorgaben ist unwahrscheinlich.
<i>Local File</i>	Neue Anforderungen machen mehr Angaben und Analysen notwendig als bisher.	Bitte prüfen Sie, ob die neuen Schwellenwerte zur Erstellung verpflichten.	Bitte prüfen Sie, ob die neuen Schwellenwerte zur Erstellung verpflichten.
RPT Forms	<ul style="list-style-type: none"> • Viele Angaben sollten sich bereits in <i>Master</i> und <i>Local File</i> finden. • Zusätzliche Angaben sind notwendig. • Wichtig ist, die Konsistenz der Daten trotz unterschiedlicher Abgabepunkte zu wahren. 	<ul style="list-style-type: none"> • Einige Angaben sollten sich bereits im <i>Master File</i> finden. • Die erstmalige Erstellung der „kleinen Verrechnungspreisdokumentation“ und des „kleinen CbCR“ erfordern einen erhöhten Aufwand bei der Beschaffung der Informationen und der Dokumentation der Sachverhalte. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ein Zugriff auf bestehende Dokumentationen ist nicht möglich. • Die erstmalige Erstellung der „kleinen Verrechnungspreisdokumentation“ und des „kleinen CbCR“ erfordert einen hohen Aufwand bei der Beschaffung der Informationen und der Dokumentation der Sachverhalte.

Die Gefahr liegt auf der Hand: Werden die entsprechenden Formulare lokal als „einfache Anlagen zur Steuererklärung“ ohne kritische Gegenprüfung ausgefüllt, können unabsichtlich Schwachstellen zutage treten.

Drei Beispiele

Durch die segmentierte Gewinn-und-Verlust-Rechnung kann transparent werden, ob und inwieweit Transaktionen mit nahestehenden Personen eine andere Marge aufweisen als Transaktionen mit fremden Dritten. Sie kann auch Unterschiede bei den Margen mit nahestehenden Personen innerhalb und außerhalb Chinas aufzeigen. Das ist im besten Fall durch ein unterschiedliches Funktions- und Risikoprofil der Transaktionen abgesichert. Allerdings sind kritische Nachfragen der Finanzverwaltung zu erwarten und Antworten darauf sollten gut vorbereitet werden. Kleine Unternehmen ohne lokale Verrechnungspreisdokumentation dürften hier erfahrungsgemäß schwach aufgestellt sein. Anpassungen und Doppelbesteuerungen drohen, wenn die Unterschiede nicht plausibel erklärt werden können.

Die Auflistung der jeweils fünf umsatzstärksten Transaktionen im Bereich von Dienstleistungen mit nahestehenden Personen hilft der Finanzverwaltung, kritische Dienstleistungen zu identifizieren. Im Mittelpunkt dürften eine Prüfung der Tests nach Rundschreiben 16 und eine Abgrenzung von steuerlich nicht abzugsfähigen „Managementdienstleistungen“ stehen. Erfahrungsgemäß sind Unternehmen auf den Nachweis der dort genannten Kriterien nur unzureichend vorbereitet. In Zukunft ist zu erwarten, dass die Finanzverwaltung diese Nachweise auch außerhalb von Betriebsprüfungen und bei bereits seit längerem laufenden Dienstleistungen anfordert.

Die Nennung von Spitzenmanagern inklusive der entsendenden Gesellschaft dürfte auf die Aufdeckung von Dienstleistungsbetriebsstätten zielen. Diese können auch durch „missglückte Entsendungen“ begründet werden, vor allem dann, wenn die Übernahme von Kosten, eine Rahmenvereinbarung oder die Reporting Lines darauf hinweisen, dass die entsendende ausländische Gesellschaft unverändert wirtschaftlicher Arbeitgeber ist. Folge sind die Körperschaftsteuerpflicht der entsendenden Gesellschaft in China und Umsatzsteuern auf ein (fiktives) Dienstleistungsentgelt.

Ein weiteres Risiko besteht bei Gruppen mit mehr als einer chinesischen Tochtergesellschaft. Werden die RPT Forms hinsichtlich der Gruppeninformationen nicht konsistent über alle Gesellschaften hinweg erklärt, lädt das die Finanzverwaltung geradezu ein, Nachfragen zu stellen.

„Local File“

In welcher Tiefe bei einem *Local File* die lokalspezifischen Faktoren und die Wertschöpfungsanalyse als beispielhaft genannte Aspekte zu dokumentieren sind und welche Auswirkungen sich auf einen „korrekten“ Verrechnungspreis ergeben, ist derzeit offen. Es ist allerdings zu erwarten, dass die chinesischen Steuerbehörden diese und weitere Aspekte als Ansatzpunkte bei Betriebsprüfungen nutzen werden. So könnten Betriebsprüfer in einem ersten Schritt einen festgesetzten Verrechnungspreis unter Hinweis auf eine mangelnde Berücksichtigung der lokalspezifischen Faktoren verwerfen und in einem zweiten Schritt die Informationen der Wertschöpfungsanalyse nutzen, um die Wertschöpfungsbeitragsmethode (*Value Contribution Attribution Method*) anzuwenden.

„Master File“

Hinsichtlich des *Master File* ist das Bild noch unscharf. So diskutieren Praktiker noch, in welcher Tiefe die zusätzlichen Anforderungen zu erfüllen sind und wie hoch der damit verbundene Zusatzaufwand ausfallen wird. Das wird sicher auch vom Einzelfall abhängen. Klar ist: Hier ist zum einen die Konzernspitze in der Pflicht, werden doch die geforderten Informationen auf Ebene der lokalen Gesellschaft im Zweifel nicht vorliegen. Zum anderen sollte die Zusatzdokumentation von Verrechnungspreisspezialisten in China vorgenommen werden, um die spezifischen Anforderungen der lokalen Steuerbehörden zu erfüllen.

Unternehmen sollten einen etwaigen Lokalisierungsaufwand beim *Master File* nicht unterschätzen und dabei auch die 30-Tage-Frist beachten. Eine mögliche Vorgehensweise könnte sein, die zusätzlichen Informationen zeitnah – bei Vorliegen des *Master File* auf Gruppenebene – zu dokumentieren, während die Übersetzung erst nach Anforderung des dann bereits fertig ausgearbeiteten *Master File* durch die chinesischen Steuerbehörden vorgenommen wird. Dagegen steht sicherlich die Erfahrung, dass fachlich gute Übersetzungen ins Chinesische Zeit und Fachwissen erfordern, speziell wenn eine kritische Lektüre durch das Finanzamt unmittelbar bevorsteht. Idealerweise sollte bei Gruppen mit mehreren chinesischen Tochtergesellschaften eine vorab bestimmte Gesellschaft dafür verantwortlich zeichnen. Da diese für ihre Arbeit von der chinesischen Sprachfassung ausgehen, sollten auch materielle Übersetzungsfehler hinsichtlich der Fachtermini durch den Einsatz von Verrechnungspreisspezialisten vermieden werden.

CbCR und „Special Issue File“

Das CbCR orientiert sich wie bereits beschrieben an den international gesetzten Standards und dürfte chinesische Tochtergesellschaften internationaler Gruppen nur im Ausnahmefall oder nur indirekt betreffen. Auch das *Special Issue File* in seiner jetzigen Fassung dürfte kaum Auswirkungen haben. Zum einen sind Kostenumlageverträge unter Einbezug von chinesischen Gesellschaften in der Praxis extrem selten. Zum anderen mussten Unternehmen, die das steuerlich erlaubte Maß an Fremdfinanzierung überschritten haben, ihre Zinsen aber dennoch zum steuerlichen Abzug zulassen wollten, ihre Konzernfremdkapitalquote auch bislang offenlegen.

Fristen

Für zusätzlichen Aufwand können die von der SAT gesetzten Fristen zur Abgabe und zur Bereithaltung der verschiedenen Komponenten sorgen. Einerseits muss das *Local File* erst bis Ende Juni des Folgejahrs vorliegen, was sich mit der bisherigen Frist zur Fertigstellung einer Verrechnungspreisdokumentation deckt. Andererseits sind die RPT Forms bereits mit der Körperschaftsteuerjahreserklärung Ende Mai des Folgejahrs einzureichen. Kritische Informationen, die bislang nur mit der Verrechnungspreisdokumentation abgefragt wurden, müssen nun also einen Monat früher vorliegen. Faktisch verkürzt sich der Aufwand zur Beschaffung und Analyse der verrechnungspreisrelevanten Daten damit um einen Monat.

Dieses Phänomen verschärft sich bei gruppenbezogenen Informationen. Diverse Informationen für die RPT Forms dürften sich zwar aus dem CbCR und einem *Master File* ergeben. Das *Master File* in Deutschland zum Beispiel muss allerdings erst auf Verlangen der Behörden mit einer 60-Tage-Frist eingereicht werden, üblicherweise im Rahmen einer Betriebsprüfung. Das CbCR ist in Deutschland erst zum Ende des Folgejahrs einzureichen. Auch hier verkürzt sich der Zeitraum zur Informationsbeschaffung – zumindest hinsichtlich der in den RPT Forms abgefragten Informationen – auf den Abgabezeitraum der RPT Forms, mithin auf fünf Monate.

Fazit und Hinweise für die Praxis

Mit Rundschreiben 42 überrascht die SAT die Steuerpflichtigen auf vielfältige Weise.

Mit einem Vorziehen der Complianceregelungen entschied sich die SAT für ein schrittweises Vorgehen bei der Neugestaltung der Verrechnungspreislandschaft Chinas. Das tat sie zwar später, gleichzeitig jedoch in einem erheblich höheren Umfang als allgemein erwartet worden war.

Für die Steuerpflichtigen ergeben sich dadurch diverse Herausforderungen. Mehr Informationen müssen zu einem viel früheren Zeitpunkt eingesammelt und analysiert werden. Das kann nur in enger Abstimmung zwischen den Unternehmen und der Spitze des Konzerns erfolgen. Die klare Empfehlung lautet, dieses Thema bereits 2016 anzugehen. Ein Informationsabgleich zwischen den Unternehmen und der Spitze des Konzerns sollte ergeben, welche Daten vorhanden sind, welche fehlen und welche unter Umständen in China nicht oder nicht in der geforderten Tiefe erklärt werden sollen. Darauf aufbauend sollten Zuständigkeiten, Reporting Lines und Fristen gesellschaftsübergreifend verbindlich festgelegt werden.

In besondere Weise betroffen dürften allerdings Unternehmen sein, die bislang keine Verrechnungspreisdokumentation in China abgegeben haben. Die RPT Forms bedeuten für sie die Einführung der Dokumentationspflicht „durch die Hintertür“. Wie dargestellt sind die Risiken vielfältig. Diese Unternehmen sind gut beraten, Spezialisten in die Erstellung der Körperschaftsteuerjahreserklärung einzubinden. Nur so können sie Risiken zeitnah begegnen und sie im besten Fall durch Ausnutzung von Spielräumen innerhalb der Erklärung oder durch Dokumentation minimieren.

Die Big-Data-Initiative der chinesischen Finanzverwaltung

Der große Umfang der durch die RPT Forms abgefragten Informationen ist im Zusammenhang mit der Big-Data-Initiative der chinesischen Finanzverwaltung zu sehen. Diese durch *Shuizongfa [2015] Nr. 113* (Rundschreiben 113) bekannt gemachte Initiative zielt unter anderem darauf ab, durch das Sammeln von nicht direkt veranlagungsrelevanten Angaben über die Steuerpflichtigen eine ausreichende Datengrundlage zur Big-Data-Analyse zu gewinnen. Ein weiterer Aspekt des Rundschreibens 113 ist der verstärkte Informationsaustausch innerhalb der Steuerbehörde sowie der Finanzämter mit Behörden wie Zoll- und Immigrationsämtern.

Im Ergebnis sollen

- Datenbanken zur Margenbestimmung (Benchmarking) erstellt werden,
- Abweichungen zwischen Steueranmeldungen/-erklärungen und der Buchführung beim Steuerpflichtigen aufgedeckt werden,
- besteuereungsrelevante Inkonsistenzen bei Gruppenunternehmen entdeckt werden,
- „lohnende“ Betriebsprüfungsziele identifiziert werden,
- den Betriebsprüfern bereits vorab kritische Themen zur Prüfung an die Hand gegeben werden.

Nicht zuletzt müssen sich die Steuerpflichtigen in China weiterhin in Geduld üben, denn es ist nicht bekannt, wann die Regeln zur Bestimmung der Verrechnungspreise neu gefasst werden. Es bleibt abzuwarten, mit welchen Überraschungen die chinesische Finanzverwaltung in diesem Fall aufwarten wird. Ihre German Business Group hält Sie auf dem Laufenden.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Lukasz Mehl

Tel.: +86 21 2323-1083

lukasz.mehl@cn.pwc.com

Reform der Umsatzsteuer in den Bereichen Immobilien und Bau

Am 1. Mai 2016 wurde die Geschäftssteuer („Business Tax“) in China endgültig abgeschafft und landesweit in allen Industrien durch die Mehrwertsteuer ersetzt. Was Unternehmen speziell bei Bau, Kauf und Miete von Immobilien beachten sollten, fassen unsere beiden Steuerexperten Dr. Ulrich Reuter und Dr. Karsten Ley im aktuellen Beitrag für Sie zusammen.

Es lag vor allem an den Spezialproblemen einiger Industrien und Wirtschaftsbereiche, die dazu führten, dass es bis zur vollständigen Abschaffung der bisherigen *Business Tax* und deren Ersatz durch die allgemeine Mehrwertsteuer über vier Jahre gedauert hat. Neben den Bereichen Finanzwirtschaft und Finanzgeschäfte (auf die der Artikel „Ausgewählte Aspekte der Mehrwertsteuerreform für Finanzdienstleister“ in der Sommerausgabe 2016 näher eingeht) sowie Dienstleistungen im Sektor Unterhaltungsindustrie war es vor allem der Bereich grundstücksbezogener Leistungen (*Real Estate and Construction*), der eine ganze Reihe von schwierigen Einzelfragen aufwirft und weswegen die Umsatzsteuerreform bis zum Schluss hinausgezögert wurde. Mit Erlass des gemeinsamen Rundschreibens *Caishui [2016] 36* (Rundschreiben 36) vom 24. März 2016 durch das chinesische Finanzministerium und die Allgemeine Staatliche Steuerverwaltung (State Administration of Taxation), ergänzt um weitere Detailregelungen in zusätzlichen Erlassen, wurde auch dieser Wirtschaftsbereich nun mit allgemeiner Wirkung zum 1. Mai 2016 in das Umsatzsteuerreformpaket integriert.

Die neuen Regelungen für grundstücksbezogene Leistungen sind dabei keineswegs nur für Unternehmen der Immobilien- und Baubranche interessant. Jedes in China tätige Unternehmen ist zumindest indirekt davon betroffen – als Käufer oder Mieter von Immobilien. Das Ziel dieses Artikels ist daher, all jenen in China tätigen Unternehmen ein allgemeines Verständnis der Materie zu vermitteln, die grundstücksbezogene Leistungen – zum Beispiel Bau- oder Vermietungsleistungen – in Anspruch nehmen.

Weitere Beiträge zum Thema

- Flächendeckende Einführung der Mehrwertsteuer für alle Dienstleistungen, *China Compass*, Ausgabe Sommer 2016
- Ausgewählte Aspekte der Mehrwertsteuerreform für Finanzdienstleister, *China Compass*, Ausgabe Sommer 2016

Themen des Beitrags

- zukünftige umsatzsteuerliche Behandlung von Bauleistungen und Immobilientransaktionen
- Übergangsregelungen und Wahlrechte
- praktische Konsequenzen der Reform für Mieter und Käufer von Immobilien

Vor dem Hintergrund der anfangs erwähnten zahlreichen Detailprobleme im Real-Estate-Bereich verwundert es sicher nicht, dass die neuen Regelungen eine ganze Reihe von Spezialvorschriften, Einzelfallregelungen, aber vor allem auch zahlreiche Wahlrechte enthalten, die vielen Unternehmen das Verständnis erschweren und in der Praxis zahlreiche Fragen aufwerfen können. Besonders die Wahlrechte aufseiten der Veräußerer und Vermieter von (tendenziell langfristig nutzbaren) Immobilien dürften dabei für lange Zeit weiterhin zu einem Nebeneinander von verschiedenen umsatzsteuerlichen Praktiken führen, die für Immobilienkäufer und -mieter verwirrend sein können.

Kerninhalt der neuen Vorschriften

Obwohl die Vereinfachung des Umsatzsteuersystems eine der offiziellen Zielsetzungen der Umsatzsteuerreform gewesen sein soll – neben der Vermeidung von umsatzsteuerlichen Mehrfachbelastungen –, muss man beim Vergleich der alten mit der neuen Rechtslage im Immobilien- und Baubereich eine zunehmende Komplexität konstatieren. Das liegt zu einem nicht unerheblichen Teil auch an den (grundsätzlich notwendigen) Übergangsvorschriften, die naturgemäß in einem auf langfristig nutzbare Produkte angelegten Wirtschaftszweig wie der Immobilienindustrie über einen längeren Zeitraum in Kraft bleiben werden.

Frühere Rechtslage

Vor dem 1. Mai 2016 unterlagen sowohl Immobilientransaktionen als auch Baudienstleistungen der *Business Tax*. Während der Steuersatz für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien 5 Prozent betrug, lag der Steuersatz auf Baudienstleistungen bei nur 3 Prozent und wurde zusätzlich noch auf Nettobasis berechnet. In allen Fällen gab es auf der Käufer-, Mieter- oder Kundenseite keinen korrespondierenden Vorsteuerabzug. Auf die Darstellung verschiedener Detail- und Sonderregelungen soll hier aus Vereinfachungsgründen verzichtet werden.

Neue Rechtslage

Ab 1. Mai 2016 gelten folgende neue Regelungen: Der Verkauf von Immobilien unterliegt grundsätzlich der Umsatzsteuer zu einem Steuersatz von 11 Prozent auf den Gesamtverkaufspreis (exklusive eines eventuell an den Staat bezahlten Preises für ein Recht zur Nutzung eines Grundstücks). Für den Fall, dass sich die Immobilie nicht am Ort der umsatzsteuerlichen Registrierung des Verkäufers befindet, muss zunächst eine vorläufige (*provisional*) Steuer in Höhe von 5 Prozent am Ort der Belegenheit entrichtet werden, die später auf die Umsatzsteuerzahlung am Ort der Registrierung angerechnet werden kann.

Der Vorsteuerabzug aus dem Erwerb oder der Errichtung von Immobilien wird pauschal über einen Zeitraum von zwei Jahren gestreckt, mit einem Abzug von 60 Prozent des Vorsteuerbetrags im ersten und 40 Prozent im zweiten Jahr.

Für Kleinunternehmer und natürliche Personen (*Individual Persons*) ist eine vereinfachte Besteuerungsmethode anwendbar. Dabei unterliegt die Differenz zwischen Verkaufserlös und Anschaffungskosten (Nettobesteuerung) einem Steuersatz von 5 Prozent. Einen Vorsteuerabzug für den Käufer gibt es in diesem Fall nicht.

Für die Veräußerung von Wohneigentum durch natürliche Personen gelten besondere Vorschriften.

Im Falle der Vermietung von Immobilien in Form eines Operating Lease fallen ebenfalls 11 Prozent Umsatzsteuer bzw. ein vereinfachter Steuersatz von 5 Prozent an. Die vorläufige Steuer am Ort der Belegenheit der Immobilie beträgt bei Vermietung 3 Prozent. Bei Vermietung durch natürliche Personen reduziert sich der Steuersatz für Vermietung grundsätzlich auf 1,5 Prozent.

Baudienstleistungen unterliegen ebenfalls einer Umsatzsteuer von 11 Prozent. Ein vereinfachter Steuersatz von 3 Prozent des Nettobetrags kann auch von Baudienstleistern angewandt werden, die keine relevanten Baumaterialien selbst erwerben oder diese vom Auftraggeber beigestellt bekommen. Eine vorläufige Steuer am Ort der Belegenheit des Bauprojekts wird in Höhe von 2 Prozent des Nettobetrags erhoben.

Übergangsvorschriften

Wie erwähnt gelten die neuen Umsatzsteuervorschriften ab 1. Mai 2016. Um einen schrittweisen Übergang vom alten zum neuen System ohne plötzlichen und willkürlichen Wechsel des Besteuerungssystems für einzelne Projekte zu ermöglichen, wird für sogenannte Altprojekte jedoch ein Wahlrecht eingeräumt. Demnach kann sich der Leistende (also der Verkäufer, Vermieter oder Baudienstleister) grundsätzlich zwischen der Anwendung des neuen Systems oder der vereinfachten Besteuerung entscheiden.

Als alt gelten dabei die Projekte, mit deren Bau laut Baugenehmigung bzw. Bauvertrag bis zum 30. April 2016 begonnen worden ist. Sollten in einem Bauprojekt verschiedene Bauabschnitte mit unterschiedlichen Baugenehmigungen zusammentreffen, kann dies zu einer Vermischung der allgemeinen mit der vereinfachten Besteuerung innerhalb desselben Bauprojekts führen.

Mit Blick auf die Ausstellung offizieller Umsatzsteuerrechnungen unterscheiden die Übergangsvorschriften zwischen Real-Estate-Development-Unternehmen und sonstigen allgemeinen Umsatzsteuerpflichtigen. Während Erstere prinzipiell selbst Umsatzsteuerrechnungen für den Verkauf ihrer selbst erstellten Bauprojekte ausstellen sollen, würden Umsatzsteuerrechnungen beim Verkauf von Immobilien „aus zweiter Hand“ durch andere Umsatzsteuerpflichtige generell von den Steuerbehörden ausgestellt.

Da die derzeitigen Übergangsvorschriften keine zeitliche Begrenzung der Übergangsperiode enthalten, muss im Moment von einer unbegrenzten Übergangsfrist ausgegangen werden. Das kann auch noch viele Jahre später dazu führen, dass ähnliche Immobilien oder Mietobjekte, die als Alt- oder Neuprojekte qualifizieren, mit unterschiedlichen Umsatzsteuerkosten verkauft oder vermietet werden. Es ist deshalb zu erwarten, dass die Auswirkungen der jetzigen Umsatzsteuerreform im Immobilienbereich noch über Jahrzehnte spürbar sein werden.

Praktische Auswirkungen

Wie wirken diese neuen Vorschriften nun in der Praxis, beispielsweise im Rahmen eines Immobilienprojekts, zusammen?

Planungsphase

In der Planungsphase spielt die Finanzierung des Bauprojekts eine entscheidende Rolle. Hier gelten die neuen Regeln zur Umsatzsteuer bei Finanztransaktionen (Näheres dazu im Beitrag „Ausgewählte Aspekte der Mehrwertsteuerreform für Finanzdienstleister“). Demgemäß besteht für auf Zinsaufwendungen gezahlte Umsatzsteuer sowie damit in Zusammenhang stehende Beratungsleistungen oder Ähnliches keine Vorsteuerabzugsberechtigung, was dazu führt, dass diese Steuerkosten vollständig in die Kostenbasis des Gesamtprojekts eingehen.

Eine typische Gestaltungsvariante in diesem Zusammenhang ist die Vorfinanzierung von Projekten durch Anzahlungsrechnungen. Zu beachten ist dabei, dass bei Anzahlungen im Zahlungszeitpunkt auch eine vorläufige Umsatzsteuer zum ermäßigten Steuersatz von 3 Prozent fällig wird, die wiederum – wenn auch geringere – Auswirkungen auf die Finanzierungs- und Kostenstruktur des Projekts haben dürfte.

Bauphase

Während der Bauphase stehen aus Umsatzsteuersicht voraussichtlich vor allem zwei Aspekte im Mittelpunkt:

Zum einen ist zu bedenken, ob bei der Berechnung der Ausgangsumsatzsteuer durch einen Baudienstleister Vorleistungen von unterbeauftragten Bauunternehmen von der Bemessungsgrundlage abgezogen werden können (analog der bisher bei der *Business Tax* geltenden Regelung). Dies ist in Zukunft nur noch im Rahmen der vereinfachten Umsatzbesteuerung möglich.

Zum anderen sind die Wahlrechte zur Anwendung der vereinfachten Umsatzbesteuerung zu beachten. Wie erwähnt können neben den üblichen Adressaten (z. B. Kleinunternehmer) auch solche Baudienstleister die vereinfachte Umsatzbesteuerung wählen, die entweder keine oder kaum extern bezogene Materialien zur Erbringung ihrer Dienstleistungen einsetzen oder denen vollständig oder teilweise Materialien vom Auftraggeber gestellt werden. Besonders die zweite Variante könnte in der Praxis zu Gestaltungsmöglichkeiten führen, da keine Mindestgrenze für die teilweise Gestellung von Materialien definiert ist und somit selbst eine minimale Materialbeistellung dem Baudienstleister die Option zur vereinfachten Umsatzbesteuerung eröffnen könnte.

Wann kann sich die Option zur vereinfachten Umsatzbesteuerung für den Leistungsempfänger lohnen? Zwar sind die entsprechend anzuwendenden vereinfachten Umsatzsteuersätze reduziert, allerdings steht dem Leistungsempfänger dann auch kein Vorsteuerabzug zu. Für unternehmerische Empfänger von Leistungen sollte daher die Anwendung des vereinfachten Steuersystems in vielen Fällen eher nachteilig sein. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang jedoch auch, dass die eingesetzten Materialien und Vorleistungen in der chinesischen Baubranche oft von Klein- oder Nichtunternehmern bezogen bzw. erbracht werden, sodass für deren Vorleistungen ebenfalls kein konsistenter Vorsteuerabzug gegeben sein sollte. In diesem Fall wirkt sich die Nettobemessungsgrundlage bei der vereinfachten Umsatzbesteuerung von Baudienstleistungen wieder positiv aus. Eine allgemeingültige Aussage zur Vorteilhaftigkeit des einen oder anderen Besteuerungssystems lässt sich daher nicht treffen.

Verkauf

Beim Verkauf der Immobilien steht zuerst einmal die gegebenenfalls mögliche Anwendbarkeit der Übergangsregelungen im Mittelpunkt, die sich wie beschrieben nach dem ursprünglichen Herstellungsdatum (im Grundsatz: laut Baugenehmigung) bzw. dem Anschaffungsdatum der Immobilie richtet. Im Rahmen der Übergangsvorschriften hat der Verkäufer wiederum ein Optionsrecht zur

vereinfachten Besteuerung, mit entsprechenden Auswirkungen auf die Umsatzsteuerbelastung und Vorsteuerabzugsberechtigung des Leistungsempfängers.

Ein weiteres Problem ergibt sich, wenn neben der eigentlichen Immobilie auch Dekoration, Ausstattung oder Möbel Kaufgegenstand sind. Prinzipiell gilt hier der Grundsatz, dass Umsätze zu unterschiedlichen Umsatzsteuersätzen separat aufgezeichnet und abgerechnet werden müssen. Wenn das nicht möglich ist und daher ein sogenannter gemischter Umsatz vorliegt, soll der höchste Umsatzsteuersatz auf den gesamten Umsatz angewandt werden.

Zusätzlich erlangt auch die Frage der Bemessungsgrundlage wieder verstärkte Bedeutung. Da ein wichtiger Kostenfaktor des Immobilienpreises die Aufwendungen für Grund und Boden sind, lokale Regierungen aber keine entsprechenden eigenen Umsatzsteuerrechnungen ausstellen können, ist es von besonderer Bedeutung, dass der an Lokalregierungen gezahlte Preis für Grund und Boden aus der Bemessungsgrundlage der Umsatzsteuer für den Verkauf der Immobilie ausgenommen ist.

Vermietung

Anders stellt sich die Lage bezüglich staatlicher Landkosten bei der Vermietung von Immobilien dar. Hier gibt es keine korrespondierende Regelung zum Ausschluss von staatlichen Landkosten aus der Bemessungsgrundlage, sodass die Einnahmen durch Vermietung diesbezüglich grundsätzlich in vollem Umfang der Umsatzbesteuerung unterliegen.

Verwirrend dürfte für Mieter die potenzielle Anwendung der Übergangsregelungen sein, da diese sich nicht am Datum des Beginns des Mietverhältnisses orientieren, sondern an dem des Baubeginns bzw. Erwerbs. Inwieweit eine fragliche Immobilie potenziell den Übergangsvorschriften unterliegt, wird für den Mieter im Allgemeinen schwer nachzuvollziehen sein. Individuelle Mitspracherechte des Mieters im Verhandlungswege können begrenzt sein, da die Optionen grundsätzlich pro Bauprojekt (definiert durch die separate Baugenehmigung) einheitlich ausgeübt werden sollen. Wegen der üblicherweise langfristigen Nutzung von Immobilien kann sich diese Frage noch über viele Jahre oder gar Jahrzehnte stellen. Zusätzliche, bisher noch ungeklärte Fragen tauchen beispielsweise bei Untervermietungsverhältnissen auf.

Kostenlose Mietzeiten (beispielsweise zur Probe oder als Mietanreiz) gelten grundsätzlich als umsatzsteuerpflichtige Transaktionen, bei denen ein Entgelt unterstellt wird. Hier ist gegebenenfalls zu prüfen, inwieweit die Mietbefreiung für einen bestimmten Zeitraum als Reduzierung des Entgelts des Gesamtmietvertrags interpretiert und definiert werden kann.

Ähnlich wie beim Verkauf von Immobilien spielen auch bei der Vermietung potenziell gemischte Umsätze eine Rolle, zum Beispiel bei Erbringung zusätzlicher Dienstleistungen an den Mieter. Auch hier können niedrigere Umsatzsteuersätze grundsätzlich nur bei getrennter Abrechnung genutzt werden.

Fazit

Die Beispiele machen deutlich: Die neuen umsatzsteuerlichen Regelungen zu Immobilien und Baudienstleistungen sind vielschichtig und im Detail sehr komplex. Speziell die Übergangsvorschriften dürften eine einfache umsatzsteuerliche Beurteilung von Transaktionen im Immobilienbereich – bis hin zum einfachen Mietvertrag – erschweren. Darüber hinaus sind auch in Zukunft noch weitere Detailregelungen und Klarstellungen zu erwarten. Ihre Fragen beantworten die Experten der China Business Group jederzeit gern.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Ulrich Reuter

Tel.: +49 89 5790-6561
ulrich.reuter@de.pwc.com

Dr. Karsten Ley

Tel.: +49 211 981-1155
karsten.ley@de.pwc.com

Neue Vorschriften für Verfahren zur Vorabverständigung bei grenzüberschreitenden Zahlungen

Die Kosten- und Leistungsverrechnung in Konzernen ist auf Verrechnungspreise angewiesen. Durch sie können innerbetrieblich ausgetauschte Güter und Dienstleistungen berücksichtigt werden (siehe Beitrag „Neuregelung verschärft Vorschriften zur Dokumentation von Verrechnungspreisen“ auf Seite 27 in dieser Ausgabe). Die chinesischen Finanzbehörden betrachteten die in diesem Zusammenhang erbrachten Zahlungen lange Zeit mit Argusaugen, da sie in ihnen ein Mittel sahen, um steuerpflichtiges Einkommen in China zu reduzieren. Eine im Oktober 2016 veröffentlichte Bekanntmachung ersetzt nun Vorgaben aus dem Jahr 2009. Die neuen Bestimmungen lassen eine gewandelte Einstellung erkennen. Im Ergebnis bringen sie den Betroffenen Erleichterungen. Die Hürden, die sie zuvor nehmen müssen, sind allerdings sehr hoch. Was Unternehmen wissen sollten, die ein Verfahren beantragen, fassen Tony Duan und Maurizio Borriello für Sie zusammen.

Verfahren zur Vorabverständigung

Ein Vorabverständigungsverfahren (*Advance Pricing Arrangement*, APA) ist eine Vereinbarung, die zwischen einem Steuerpflichtigen und den Steuerbehörden in einem oder mehreren Ländern geschlossen wird. Ein solches Arrangement legt die Verrechnungspreispolitik und die Berechnungsmethoden für Transaktionen des Steuerpflichtigen mit nahestehenden Personen/Unternehmen im Voraus fest und bestätigt sie.

Alle Wirtschaftsbeteiligten betrachten solche APAs mittlerweile grundsätzlich als wirksame Mechanismen, um Risiken hinsichtlich Steuererhebung und -zahlung zu reduzieren. Sie werden zunehmend akzeptiert, nicht nur von den großen multinationalen Konzernen, sondern auch von den Finanzverwaltungen. Bilaterale und multilaterale APAs sind außerdem ein probates Mittel, um die durch Korrekturen der Verrechnungspreise ausgelösten Gefahren einer Doppelbesteuerung zu bannen. Obwohl das Zustandekommen von APAs einen erheblichen Aufwand an Zeit und Geld und ein hohes Maß an gemeinsamen Anstrengungen erfordert, sind die Gesamtkosten dennoch geringer als die, die für eine Verteidigung während behördlicher Ermittlungen zu den Verrechnungspreisen anfallen würden.

Themen des Beitrags

- Verfahren und Voraussetzungen für Anträge auf Vorabverständigungen
- die sechs Phasen der Aushandlung, Unterzeichnung und Umsetzung
- Kriterien für die Priorisierung oder Ablehnung von Anträgen

Bekanntmachung 64

Am 11. Oktober 2016 veröffentlichte die staatliche Steuerverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) eine öffentliche Bekanntmachung (*Public Notice [2016] No. 64*, „Public Notice 64“ oder „Neue Bestimmungen“). Sie ist am 1. Dezember 2016 in Kraft getreten und ersetzt die Vorgaben aus dem Jahr 2009. Das betrifft Kapitel 6 der *Administration of Advance Pricing Arrangements* (die „Ursprünglichen Bestimmungen“) des „Rundschreibens 2“ (*Guo Shui Fa [2009] No. 2*), das zum selben Datum außer Kraft gesetzt wurde.

Die neuen Bestimmungen geben das Verfahren und die Voraussetzungen für Unternehmen vor, die ein Vorabverständigungsverfahren beantragen wollen, legen aber auch die Kriterien für die Priorisierung oder Ablehnung eines APA-Antrags dar.

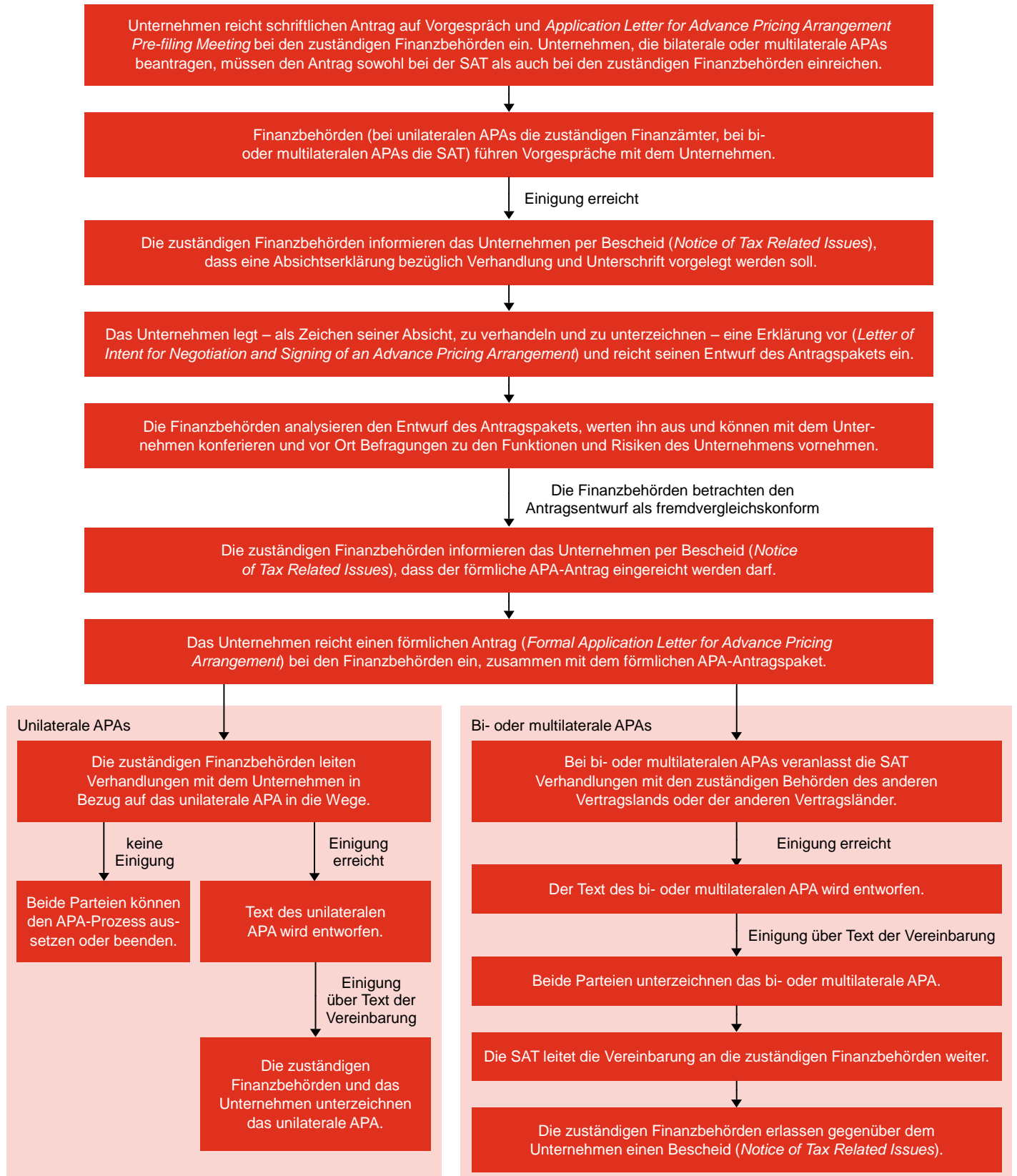
Verbessertes Verfahren

Nach *Public Notice 64* durchlaufen die Aushandlung, die Unterzeichnung und der Umsetzungsprozess eines APA sechs Phasen:

- Vorgespräch
- Absichtserklärung
- Analyse und Auswertung
- förmlicher Antrag
- Aushandlung und Unterzeichnung
- Durchführung und Überwachung

Im Vergleich zu den ursprünglichen Bestimmungen stärken die neuen die Kontrolle der Finanzbehörden über den APA-Prozess und erhöhen die Standards in Bezug auf Compliance, Zusammenarbeit und die Weitergabe von Informationen seitens des Unternehmens, während der APA-Antrag läuft. Ein Unternehmen muss die Zustimmung der Finanzbehörden einholen, bevor es eine Absichtserklärung vorlegen kann, und vor Einreichung des förmlichen Antrags den Analyse- und Auswertungsprozess abklären und genehmigen lassen.

Abb. 1 Antragsverlauf bei uni-, bi- oder multilateralen APAs



Beiträge zum Thema Verrechnungspreise

- Grenzüberschreitende Zahlungen und Verrechnungspreise: Aktuelles zum Dauerbrenner, *China Compass*, Sommer 2015
- Vierter APA-Jahresbericht veröffentlicht, *China Compass*, Winter 2013/2014
- Advance Pricing Arrangements: dritter Jahresbericht der chinesischen Finanzverwaltung, *China Compass*, Frühjahr 2013

Höhere Schwelle für einen Antrag

Unternehmen müssen nach den neuen Vorgaben Antragspakete erstellen. Diese Anträge müssen vor allem Analysen enthalten, denen chinesische Finanzbehörden besondere Beachtung schenken, beispielsweise eine Aufgliederung der Wertschöpfungskette und standortbedingter Vorteile. Ein Unternehmen muss mit den Finanzbehörden aktiv zusammenarbeiten, um die verlangten Analysen durchzuführen. Es muss die gewünschten Informationen fristgerecht zur Verfügung stellen und aktiv mit den Finanzbehörden über die geplante Verrechnungspreismethode verhandeln. Es muss schließlich seinen Vorschlag bei Bedarf korrigieren, damit sein Antrag von den Finanzbehörden beschleunigt bearbeitet wird.

Die neuen Bestimmungen verlagern die Analyse- und Auswertungsphase vor die förmliche Antragstellung. Für ein unilaterales APA mag diese Änderung unerheblich sein, für bi- oder multilaterale APA-Anträge können die Auswirkungen allerdings von größerer Bedeutung sein, da sich Änderungen bei den Anträgen eines Unternehmens in China auf den Antrag nahestehender Personen dieses Unternehmens in anderen Ländern auswirken. Die neuen Bestimmungen verlangen von Unternehmen das Einverständnis, in der Phase der Analyse und Auswertung mit den Finanzbehörden zu verhandeln und ihre geplanten Verrechnungspreismethoden bei Bedarf zu korrigieren. Andernfalls werden ihre Anträge möglicherweise nicht angenommen. Diese Auflage ist eine große Herausforderung für die Steuerpflichtigen und die ihnen nahestehenden Personen.

Das Thema Transfer Pricing beschäftigt auch andere Länder Südostasiens. Bitte beachten Sie den Beitrag „Singapur: Änderungen bei den Richtlinien für Verrechnungspreise“ auf Seite 41 in dieser Ausgabe.

Strengere Überwachung der Auflagen bei bereits abgeschlossenen Abkommen

Public Notice 64 erhöht auch die Standards für die Überwachung der Umsetzung von APAs durch die Finanzbehörden und für das effektive Betriebsergebnis der Unternehmen während der Laufzeit des APA. Unternehmen mit APAs müssen deren Durchführung streng überwachen. Ein Beispiel: Wird in einem APA eine bestimmte Fremdvergleichsbandbreite definiert, muss das Unternehmen zwei Dinge sicherstellen: Sowohl das Jahresergebnis muss innerhalb dieser Bandbreite liegen als auch das gewichtete Durchschnittsergebnis über die gesamte APA-Laufzeit. Nur dann vermeidet das Unternehmen Komplikationen bezüglich einer Verlängerung.

Download

www.chinatax.gov.cn/n810341/n810755/c2292979/content.html

Erweiterung der Ressourcen

Die Bearbeitung von APA-Anträgen verläuft aufgrund der begrenzten Kapazitäten der SAT schleppend, auch wenn sich die chinesischen Behörden um eine Verbesserung der Lage bemühen. Vor Kurzem hat die SAT eine neue Abteilung zur Bekämpfung von Steuervermeidung eingerichtet. Zu den Hauptaufgaben der Division 3 gehören die Analyse, die Auswertung und die Formulierung von Verhandlungspositionen für bilaterale APA-Anträge. Die Einrichtung der neuen Abteilung ist eine Voraussetzung dafür, die Bearbeitungszeit zwischen Antragstellung und Unterzeichnung von APAs zu verkürzen. Von entscheidender Bedeutung für Steuerpflichtige, die eine Vorabverständigung beantragen und wissen möchten, wie schnell ihre Anträge bearbeitet werden, wird sein, ob ihre Anträge den Kriterien der Finanzbehörden für eine vorrangige Behandlung entsprechen.

Ihre Ansprechpartner

Tony Duan

Tel.: +86 10 6533-3687
tony.yy.duan@cn.pwc.com

Maurizio Borriello

Tel.: +41 58 792-4270
maurizio.borriello@ch.pwc.com

Singapur: Änderungen bei den Richtlinien für Verrechnungspreise

Verrechnungspreise gehören zum Standard-repertoire der Kosten- und Leistungsrechnung in Konzernen und sind deshalb auch immer öfter Thema im „China Compass“ (siehe Beitrag „Neue Vorschriften für Verfahren zur Vorabverständigung bei grenzüberschreitenden Zahlungen“ auf Seite 38 in dieser Ausgabe, der Sie über neue Vorgaben in China informiert). In diesem Beitrag berichtet unser Kollege und Steuerexperte Stephan Bock aus Singapur. Grundsätzlich gilt: andere Länder, andere Sitten. Aber auch der Stadtstaat, der jahrzehntelang als Paradies für Steuerflüchtlinge galt, reagiert zunehmend auf die internationale Diskussion um die Kürzung und Verlagerung von Gewinnen.

Die erste Auflage (*First Edition*) der Verrechnungspreisrichtlinien (*Transfer Pricing Guidelines*) veröffentlichte die zuständige Steuerbehörde (Inland Revenue Authorities of Singapore, IRAS) im Februar 2006. Im Januar 2015, mithin neun Jahre später, gab sie die zweite Auflage (*Second Edition*) heraus und definierte damit erstmals umfangreiche Regelungen zur „zeitnahen“ Dokumentation von Verrechnungspreisen für Unternehmen in Singapur. Am 4. Januar 2016 erschien schließlich die überarbeitete *Third Edition*, die einige Änderungen und Klarstellungen mit sich bringt.

Allein an den auffallend ungleichen Intervallen zwischen den drei Versionen lässt sich erkennen, welche Bedeutung die IRAS dem Thema aktuell beimisst. Beobachter erwarten, dass die Behörde den Themenkomplex Verrechnungspreise verschärft kontrollieren und überprüfen wird, ob die Steuerpflichtigen die in den Verrechnungspreisrichtlinien definierten Grundsätze und Dokumentationsvorschriften einhalten. Das geschieht in Singapur im Regelfall zunächst im Rahmen von Routineüberprüfungen der Compliance (*Routine Compliance Reviews*), mit denen zusätzliche Erläuterungen und Informationen zu den in den Steuererklärungen gemachten Angaben angefordert werden. Maßstab für die Angemessenheit von Verrechnungspreisen ist dabei der international anerkannte Fremdvergleichsgrundsatz (*Arm's Length Principle*).

In der Praxis lässt sich seit der Einführung der Dokumentationsvorschriften vor rund zwei Jahren bereits erkennen, dass die IRAS zunehmend Erläuterungen und Dokumentationen zu Verrechnungspreisen anfordert.

Themen des Beitrags

- Routineüberprüfungen der Compliance (*Routine Compliance Reviews*) und Vorgespräche (*Pre-Filing Meetings*)
- Einleitung und Durchführung von Vorabverständigungsverfahren
- Anforderungen an betroffene Unternehmen

Entsprechen steuerliche Verrechnungspreise dabei aus Sicht der Steuerbehörde nicht dem Fremdvergleichsgrundsatz, drohen Gewinnanpassungen und damit potenziell höhere Steuerfestsetzungen. Ihrer Natur nach führen derartige einseitige Gewinnanpassungen aufgrund von Verrechnungspreissachverhalten in einem Staat in vielen Fällen zu Doppelbesteuerung von Unternehmensgewinnen und potenziellen Mehrbelastungen des Steuerzahlers. Entsprechend deutlich formulieren Unternehmen regelmäßig einen dringenden Bedarf an Planbarkeit und (Rechts-)Sicherheit bei der Festsetzung von Verrechnungspreisen.

Wenn die beteiligten Staaten ein Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen haben, das die entsprechenden Mechanismen definiert, stehen dem Steuerzahler in der Regel zwei Ansätze zur Verfügung, um dem dargestellten Risiko der Doppelbesteuerung zu begegnen:

- ein Vorabverständigungsverfahren (*Advance Pricing Agreements, APA*) zur vorgelagerten Vereinbarung über die Angemessenheit der Festsetzung von Verrechnungspreisen
- ein Verständigungsverfahren (*Mutual Agreement Procedures, MAP*) zur nachgelagerten Beseitigung oder Abmilderungen der Doppelbesteuerung

Die aktuellen Änderungen in der dritten Auflage der Verrechnungspreisrichtlinien erweisen sich bei genauerer Betrachtung vor allem als erweiterte Anleitung und Klarstellung zur Einleitung und Durchführung von APAs. Für das entsprechende Verfahren muss der Steuerzahler bestimmte Voraussetzungen erfüllen und Fristen einhalten.

Advance Pricing Agreements

Das Ziel eines APA aus Sicht des Steuerzahlers ist, sich bereits vor dem Beginn einer Leistungsbeziehung zwischen zwei verbundenen Unternehmen mit den Steuerbehörden der Ansässigkeitsstaaten auf eine Verrechnungspreismethode und einen (angemessenen) Verrechnungspreis zu verständigen. Das Ergebnis des APA ist dann für die beteiligten Unternehmen in einem definierten Zeitraum verbindlich – sofern sich die wesentlichen Merkmale der Leistungsbeziehung zwischen den beteiligten Unternehmen

nicht verändern. Die Steuerbehörden beider Länder erkennen also die wesentlichen Rahmenbedingungen einer Leistungsbeziehung zwischen den verbundenen Unternehmen an und geben ihnen die erwünschte Rechtssicherheit hinsichtlich der Besteuerung. Unvorhergesehene und rückwirkende Gewinnanpassungen sollen dadurch vermieden werden.

Im Rahmen der aktuell geltenden dritten Auflage der Verrechnungspreisrichtlinien hat die IRAS Fristen definiert, die von den Antragstellern eingehalten werden sollen. Sie betreffen sogenannte Vorgespräche (*Pre-Filing Meetings*) und die dafür erforderlichen Materialien (*Pre-Filing Materials*), die mindestens neun beziehungsweise zehn Monate vor dem ersten Tag der Anwendung der beabsichtigten Vereinbarung erfolgen oder eingereicht werden müssen. Im Rahmen dieser Vorgespräche sollen alle wesentlichen Merkmale der Leistungsbeziehung zwischen den Unternehmen dargestellt und erläutert werden. Dieser Schritt muss deshalb noch vor der Einreichung des eigentlichen APA-Antrags erfolgen, der entsprechend den neuen Regelungen spätestens drei Monate vor der beabsichtigten Anwendung der Vereinbarung erfolgen soll.

Eine Positionierung oder grobe Einschätzung der IRAS in Bezug auf die Anerkennung der geplanten Leistungsbeziehung und Verrechnungspreise war in der Vergangenheit oft bereits im Rahmen der genannten Verfahrensschritte (des *Pre-Filing*) zu erkennen oder wurde bereits gezielt kommuniziert. Die dritte Auflage der Vorschriften stellt klar: Die IRAS wird eine nicht verbindliche (indikative) Einschätzung des Sachverhalts spätestens vier Monate vor dem Beginn der geplanten Anwendung abgeben. Der Steuerzahler muss also damit rechnen, erst fünf Monate nach dem Vorgespräch eine erste Einschätzung des Sachverhalts durch die IRAS zu bekommen.

Hier kollidieren zwei Interessen: Die Steuerbehörden möchten – auch in Anbetracht der international zuletzt verstärkt diskutierten Fälle von Steuervermeidungsstrategien global operierender Konzerne – mehr Zeit für die Beurteilung von Leistungsbeziehungen zwischen verbundenen Unternehmen haben. Die Unternehmen sind ihrerseits bestrebt, die Leistungsbeziehungen zwischen Konzernunternehmen frühzeitig zu planen und damit Rechtssicherheit zu gewährleisten. Global operierenden Unternehmensgruppen wird letztlich gar nichts anderes übrig bleiben, als sich frühzeitig und strukturiert nicht nur mit der Planung der Leistungsbeziehungen im Konzern, sondern auch mit dem gegebenenfalls gewünschten APA-Prozess auseinanderzusetzen. Dazu ist es notwendig, Vorschriften und Verfahrensschritte in den betreffenden Staaten zu planen und zu koordinieren. Für die Beantragung eines APA zwischen den Ansässigkeitsstaaten von zwei oder

mehreren verbundenen Unternehmen bedeutet das auch: Im Ansässigkeitsstaat des anderen verbundenen Unternehmens (des Transaktionspartners) ist parallel ebenfalls ein entsprechender Prozess mit den lokalen Steuerbehörden zu steuern. Dabei sollten die den Steuerbehörden übermittelten Informationen in beiden Ländern einen konsistenten und detaillierten Blick auf den Sachverhalt und die geplante Leistungsbeziehung erlauben.

Weitere Änderungen

Die IRAS hat über die aufgeführten Modifikationen hinaus einige Klarstellungen zur Anwendung der Kostenaufschlagsmethode (*Cost Plus Method*) als Verrechnungspreismethode in die aktuellen Verrechnungspreisrichtlinien eingearbeitet.

Diese Erläuterungen betreffen vor allem die Bestimmung der korrekten Kostenbasis bei der Erbringung von (Dienst-) Leistungen im Konzern. In derartigen Fällen kann die IRAS in bestimmten Fällen nun auch zusätzliche Kosten in die Kostenbasis des Leistungserbringers einrechnen, selbst wenn diese Kosten nicht entsprechend in der Rechnungslegung des Unternehmens in Singapur verbucht wurden.

Das Ziel der Änderung ist, die Kosten der lokalen Leistungserbringung und einer angemessenen Vergütung im Inselstaat korrekt bestimmen zu können. Aus praktischer Sicht kann das Schwierigkeiten mit sich bringen, wenn die entsprechenden Kosten in anderen Unternehmen des Konzerns verbucht wurden, letztlich aber der Leistungserbringung des Unternehmens in Singapur zuzuordnen wären.

Einordnung und Ausblick

Mit der aktuell gültigen Überarbeitung der Verrechnungspreisrichtlinien nur ein Jahr nach der Veröffentlichung der Vorgängerversion zeigt die IRAS: Das Thema Verrechnungspreise und ihre praktische Handhabung wird in Singapur aufmerksam beobachtet. Die Bereitschaft, das derzeitige System der Verrechnungspreise an neue Entwicklungen anzupassen und weiterzuentwickeln, ist hoch.

Die in der Öffentlichkeit und der steuerlichen Fachliteratur international geführte Diskussion um die Verlagerung und Kürzung von Gewinnen (*Base Erosion and Profit Shifting*, BEPS) und der von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) initiierte BEPS-Aktionsplan haben Singapur erreicht. Sie beeinflussen, wie sich die lokalen Steuerbehörden in Bezug auf die Anforderung von mehr Transparenz und klaren Prinzipien bei der Anwendung steuerlicher Regeln positionieren. Man muss also kein Hellseher sein, um im Umfeld von steuerlichen

Verrechnungspreisen eine steigende Zahl von Kontroversen mit den Steuerbehörden in Singapur vorherzusagen.

Vor diesem Hintergrund prüft die IRAS die mit den geänderten Verrechnungspreisrichtlinien eingeführten Klarstellungen zum APA-Verfahren auch weiterhin mit Blick auf ihre Praktikabilität. Parallel versuchen die Behörden durchaus auch, das Verfahren für den Steuerpflichtigen in Singapur durchführ- und planbar zu gestalten. Aus Sicht der Unternehmen ist es wichtig, den Antragsprozess sorgfältig zu planen und zu koordinieren, da er im Regelfall in zwei Staaten gesteuert werden muss. In diesem Zusammenhang kommt es in zunehmendem Maße darauf an, die Informationen bei allen an grenzüberschreitenden Leistungen beteiligten verbundenen Unternehmen in widerspruchsfreier Form zur Verfügung zu haben. Notwendig ist ein koordinierter Ansatz bei der Dokumentation von steuerlichen Verrechnungspreisen im Konzern, der zentral überwacht und dessen Einhaltung sichergestellt werden sollte. Der Dokumentationsprozess sollte frühzeitig eingeleitet werden, um die erforderliche konsistente Analyse und Darstellung von Informationen sicherzustellen. Ein effektives Werkzeug, um Risiken besonders bei Disputen mit Steuerbehörden unterschiedlicher Länder zu minimieren, ist die Verfügbarkeit abgestimmter und umfassender Unterlagen zu konzerninternen Leistungsbeziehungen. Das betrifft die konzerninternen Richtlinien zu den Verrechnungspreisen und ihre adäquate Dokumentation. Wichtig im Sinn einer präventiven Strategie sind dabei vor allem auch aufeinander abgestimmte Verrechnungspreisprozesse zwischen den einzelnen Konzernunternehmen.

Ihr Ansprechpartner

Stephan André Bock

Tel.: +65 6236-3820

stephan.andre.bock@sg.pwc.com

Private Vermögensverwaltung in Hongkong

In Hongkong leben zurzeit rund 200.000 Personen, die über ein Vermögen zwischen einer und 30 Millionen US-Dollar verfügen. Sie wie auch die Milliardäre vom chinesischen Festland sind wichtige Kunden für private Vermögensverwaltungen (*Private Wealth Management, PWM*) in der Sonderverwaltungszone. Die Anforderungen dieser Kunden sind hoch. Aus diesem Grund nehmen Know-how im Bereich Risikomanagement sowie Beratungs- und Planungsfähigkeiten immer mehr an Bedeutung zu.

Wie eine von der Private Wealth Management Association Hongkong und PwC initiierte Studie, an der sich 35 von 46 Anbietern beteiligten, ergab, versuchen PWM-Anbieter steigendem Kostendruck und sinkenden Renditen zu begegnen, indem sie verschiedene interne Dienstleistungen gemeinsam nutzen (*Shared Services*) oder outsourcen. Parallel bauen die PWMs ihr digitales Angebot aus, da das – wie sie angaben – speziell von der wohlhabenden Kundschaft erwartet wird. So bieten inzwischen 83 Prozent der PWMs mobiles oder Internetbanking an. Zudem wird das Angebot immer mehr um nicht finanzielle Dienstleistungen erweitert, unter anderem in den Bereichen Kunst, Immobilien und Luxusartikel.

Die zunehmende Digitalisierung kann dazu genutzt werden, die Gewinnung von Neukunden zu verkürzen – ein Prozess, der momentan im Durchschnitt 21 Geschäftstage dauert. Ihre stärksten Herausforderungen sehen die privaten Vermögensverwaltungen aktuell vor allem in der starken Regulierung des Markts und einem zu kleinen Pool talentierter Mitarbeiter.

Hong Kong private wealth management landscape 2016

Hrsg. von PWMA und PwC Hong Kong
September 2016, 20 Seiten, zahlreiche Abbildungen, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088
jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/awm_pwml_sep2016.html

Vorteile der Einrichtung einer „Hausbank“ in Hongkong

Hongkong ist der Handelsplatz Nummer eins auf der Welt für den Offshorehandel mit Renminbi, über 70 Prozent der für den Handel bestimmten Währungsmittel Chinas lagern dort. Die Stadt ist eines der agilsten Finanzzentren Asiens und bietet globalen Investoren einen umfassenden Zugang zum Kapital- und Treasury-Markt.

Im September hat die Steuerbehörde der Sonderverwaltungszone (Hong Kong Government Inland Revenue Department) eine detaillierte Einführung zu ihrer neuen Politik in Sachen Corporate Treasury Center herausgegeben. Der Leitfaden Nummer 52, „Besteuerung der Treasury-Aktivitäten eines Unternehmens“, ist ein Dokument von 61 Seiten mit umfangreichen Erläuterungen zu den operativen Konsequenzen der betreffenden Bestimmungen. Das erklärte Ziel des Vademekums ist, Klarheit herzustellen. Themen sind unter anderem die Definition eines zentralen Treasurys, der Einheitsgrundsatz (*Entity Approach*) und die Anforderungen an zentrales Management und Steuerung.

Um die Vorteile der neuen Bestimmungen nutzen zu können, müssen die Verantwortlichen in den Unternehmen sie nicht nur verstehen, sondern auch festlegen, für welche der angebotenen Optionen sie sich letztlich entscheiden. Eine Übersichtstabelle fasst die zentralen Vorgaben des Regelwerks zusammen und leitet die sich daraus ergebenden Maßnahmen für das Unternehmen ab. Peter Wong, Corporate-Treasury-Experte von PwC und Mitautor der Broschüre, hält die beschlossenen Maßnahmen für einen politischen Durchbruch.

Establishing an „In-House Bank“ under Hong Kong’s Corporate Treasury Centre policy to improve global competitiveness

Hrsg. von PwC China
September 2016, 8 Seiten, drei Übersichtstabellen, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088
jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Download

www.pwccn.com/webmedia/doc/636095473931427981_ctc_policy_sep2016.pdf

Topthemen der Gesundheitsindustrie

Der Bedarf an regionalen Krankenhäusern in China steigt, da vor allem ältere Menschen eine Behandlung in der näheren Umgebung bevorzugen, und treibt die Kosten im Gesundheitswesen in die Höhe. Parallel fallen die Preise für Pharmaprodukte seit dem Ende der staatlichen Preiskontrolle. Die Regierung erhöht den Druck auf die chinesische Pharmaindustrie, neue Strategien zu entwickeln und kostenorientierter zu operieren. Die Branche reagiert darauf mit Zusammenschlüssen und Fusionen oder Partnerschaften zwischen der öffentlichen Hand und Unternehmen der Privatwirtschaft. Das sind einige der zehn Trends, die die Gesundheitsexperten von PwC für die aktuelle Ausgabe von *Top Health Industry Issues of 2016. China viewpoints* herausgearbeitet haben.

Digitalisierung kann nach Ansicht der Marktkenner dabei helfen, die Kosten zu verringern. Mithilfe von Gesundheits-Apps könnten die mehr als 500 Millionen Besitzer von Smartphones in China ihre Gesundheit überwachen, ihre Symptome diagnostizieren und ihre Krankheiten jederzeit und überall behandeln lassen. Datenbanken erlauben eine effiziente Kontrolle der Kosten und eine Verbesserung der Qualität im medizinischen Service. Sie müssen jedoch vor Cyberkriminalität sowie -spionage und -sabotage geschützt werden. Das gilt vor allem für die Daten der Patienten. Trotz aller Anstrengungen werden die Kosten in naher Zukunft so hoch bleiben, dass sie nicht durch eine medizinische Grundversicherung gedeckt werden können. Aus diesem Grund ist mit einer steigenden Nachfrage nach privaten Krankenversicherungen zu rechnen.

Top Health Industry Issues of 2016. China viewpoints

Hrsg. von PwC China
Juni 2016, 14 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088
jürgen.berghaus@cn.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/hc_china_view_issue_jun2016.html

Öffentlich-private Partnerschaften in der Gesundheitsindustrie

Aufgrund einer seit mehreren Jahren andauernden staatlichen Förderung der Partnerschaften zwischen der öffentlichen Hand und Unternehmen der Privatindustrie (*Public Private Partnerships, PPPs*) sind diese PPPs ein beliebter Bestandteil der chinesischen Gesundheitsindustrie geworden. Die Bereitschaft für solche Zusammenschlüsse wurde nach der ausdrücklichen Ermutigung von Premierminister Li Keqiang im Juli 2016 noch einmal erhöht.

An vier Fallbeispielen illustriert die Studie *PPPs in Healthcare – China Perspectives and Cases* anschaulich Modelle und Nutzen dieser Partnerschaften zwischen der öffentlichen Hand und der Privatindustrie. Private Krankenhäuser, die sonst nur einen eingeschränkten Zugang zu Gesundheitsressourcen haben, können diese Beschränkung mithilfe einer solchen Partnerschaft völlig legal umgehen. Die öffentlichen Krankenhäuser wiederum profitieren vom internationalen Know-how und von besseren Ausbildungsmöglichkeiten.

Zudem können Anbieter im Gesundheitswesen unwirtschaftliche Prozesse abbauen und operationelle Risiken reduzieren oder gar vermeiden. Vor allem profitieren öffentliche Krankenhäuser von der Digitalisierung und der Einführung verschiedener Informations- und Kommunikationssysteme. Mithilfe privater Unternehmen können öffentliche Krankenhäuser nicht zuletzt dauerhaft restrukturiert werden. Das ist möglich durch eine Neuverteilung von Ressourcen, eine Spezialisierung und ein effizienteres Management.

PPPs in Healthcare – China Perspectives and Cases

Hrsg. von PwC China
August 2016, 10 Seiten, zahlreiche Abbildungen, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088
jürgen.berghaus@cn.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/hc_ppp_china_aug2016.html

Ausdehnung der „Negativliste“

Der aktuelle *News Flash China Tax and Business* fasst die jüngsten Maßnahmen Chinas zusammen, die Verfahren zur Anmeldung und Genehmigung ausländisch investierter Unternehmen (*Foreign Investment Enterprises*, FIEs) zu reformieren (siehe Beitrag „Ausländische Investitionen: Gesetzgeber plant umfassende Änderungen“, *China Compass*, Sommer 2016).

Im September hat der Ständige Ausschuss des Nationalen Volkskongresses die einschlägigen Bestimmungen in den geltenden drei Gesetzen für ausländische Investoren geändert. Die landesweite Ausdehnung und Anwendung des „Neuen Katalogs“ mit Sonderverwaltungsmaßnahmen wird die Verwaltungsverfahren für die Einrichtung und Änderung von FIEs vereinfachen und effizienter machen. Ein ähnliches System, das FIEs erlaubt, ohne behördliche Erlaubnis zu investieren – „Negativliste“ genannt –, wird derzeit in vier Freihandelszonen praktiziert. Um aus den Vorteilen Nutzen zu ziehen, müssen die Complianceabteilungen der Unternehmen zuvor allerdings ihren Beitrag leisten.

Vorgesehen ist unter anderem, eine Art Schufa für FIEs einzurichten (*Credit File System*, CFS). Nur Unternehmen, die alle zur Registrierung notwendigen Unterlagen vollständig einreichen, können vermeiden, bei der Bekanntgabe des CFS wegen Verstoß gegen Compliancevorgaben genannt zu werden. Für diesen Fall drohen nicht nur Verwaltungsstrafen, sondern auch negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit in China. Im schlimmsten Fall könnten ausländische Investoren sogar verpflichtet werden, ihre Anteile innerhalb einer bestimmten Frist zu veräußern.

News Flash China Tax and Business Advisory

Hrsg. von PwC China

September 2016, 5 Seiten, eine Grafik, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265

thomas.heck@de.pwc.com

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088

jurgen.berghaus@cn.pwc.com

[www.pwccn.com/home/eng/
chinatax_news_sep2016_23.html](http://www.pwccn.com/home/eng/chinatax_news_sep2016_23.html)

Steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen für deutsche Direktinvestitionen in China

China hat sich zu einem der wichtigsten Empfängerländer ausländischer Direktinvestitionen und zu einem der bedeutendsten wirtschaftspolitischen Akteure des 21. Jahrhunderts entwickelt. Im Rahmen des Transformationsprozesses der chinesischen Wirtschaft wurde das chinesische Steuerrecht ab dem Jahr 2008 grundlegend modernisiert. Dadurch haben sich die steuerlichen Rahmenbedingungen für ausländische Investoren grundlegend verändert. Auf internationaler Ebene gestaltet China darüber hinaus internationale Steuerstandards in den Gremien der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sowie der Vereinten Nationen aktiv mit. Für die deutsche Exportwirtschaft ist es existenziell, diese Entwicklung aufmerksam zu verfolgen.

Das vorliegende Buch gibt erstmals einen umfassenden Einblick in die Regelungsmaterie des chinesischen Steuerrechts. Berücksichtigt wurden eine beeindruckende Zahl von Verwaltungsanweisungen der chinesischen Steuerbehörden und die aktuelle Fachliteratur in erheblichem Umfang. Der Autor entwickelt auf Grundlage einer fundierten Darstellung des Steuerrechts praxisbezogene steuerliche Gestaltungsstrategien für deutsche Investoren. Inhaltliche Schwerpunkte der Arbeit sind die aktuellen Änderungen im chinesischen Körperschaft- und Umsatzsteuerrecht, das neue deutsch-chinesische Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerungen und die Initiative der chinesischen Finanzverwaltung.

Besteuerung und steuerliche Gestaltung deutscher Direktinvestitionen in China

Von Philipp Meyer

Springer Fachmedien Wiesbaden, Oktober 2016, 394 Seiten, Hardcover, 64,99 Euro

Ihre Ansprechpartnerin

Huili Wang

Tel.: +49 89 5790-6214

huili.wang@de.pwc.com

Download

www.springerprofessional.de/besteuerung-und-steuerliche-gestaltung-deutscher-direktinvestiti/10751748

What really ails China's economy

Many analysts are increasingly wondering whether the far-reaching transformation of China's economy that was recently announced by the country's leaders will actually succeed. In this commentary, John Jullens, our American colleague and China expert, corrects the misperceptions many observers have of the situation, including that private consumption in China is too low. In addition, he discusses the most pressing challenge facing the country: fundamentally reforming its state-owned enterprises.

As we near the four-year mark of President Xi Jinping's tenure, concerns are mounting that a hard landing of China's economy may no longer be a matter of "if", but "when". GDP growth has already slowed significantly over the last few years, debt levels are still increasing and capital efficiency is unacceptably low. At the same time, overcapacity has reached dangerous levels in sectors such as steel, glass and cement. As a result, most mainstream economists believe that China urgently needs to "rebalance" by implementing structural reforms and moving to a more market-based economy.

An October 2015 presentation to the Federal Reserve Bank of New York by Marvin Goodfriend, professor at the Tepper School of Business, sums up the conventional wisdom: "China is facing a severe macroeconomic adjustment problem... [and] must reduce its excessive dependence on investment as the main source of aggregate demand.... The heart of China's problem is its exceptionally low share of private consumption.... Unless consumption can pick up the slack in a timely manner, the requisite contraction of investment would precipitate a recession."

That is technically true, but also a little misleading. Consumption as a share of GDP is indeed unusually low, but only because the main economic driver of China's growth over the past decade has been capital investments in industrial capacity and physical infrastructure. In fact, retail sales in China have averaged 10.3% this year – certainly not enough to offset the decline in industrial output, but clearly far from problematic. Even though Chinese families hoard much of their rising incomes (in response to the absence of a comprehensive social safety net), low consumer demand simply isn't the problem most economists believe it to be.

Ultimately, a country's economic health is a function of the type and strength of its domestic companies. In other words, a national economy's institutions and policies should create an environment that stimulates the formation, development and global competitiveness of its domestic companies over time.

Topics discussed in this article

- Common misunderstandings of what is wrong with the Chinese economy
- Why state-owned enterprises continue to play a crucial role in the country's economic life
- The areas that require attention as China's state-owned enterprises are restructured

For a desperately poor, mostly agrarian economy, such as China's 30 years ago, that initially means implementing various rural improvement measures to migrate subsistence farm labour into low-cost manufacturing for export markets.

But now that even China's vast supply of surplus farm labour is disappearing and costs are rising, domestic firms have begun to lose business to cheaper countries, such as Vietnam and Thailand. Thus, the real underlying challenge for China is how to upgrade its industrial base and go from manufacturing most of the world's shoes, toys and other labour-intensive, low-skill products to producing more capital- or technology-intensive goods, such as cars or medical equipment, and services.

Of course, it isn't easy to upgrade a developing economy's industrial base and compete head-to-head against the West's far more experienced and capable world-class firms. In fact, only a handful of countries have successfully managed this, and none with China's scale, complexity and systemic impact on the world's economy. What should Beijing's policymakers do? In addition to addressing endemic corruption and serious environmental concerns, China needs to take three critical steps to avoid getting ensnared in the dreaded middle-income trap, while simultaneously maintaining economic and political stability. It must

- continue to grow the services sector;
- remove constraints on the private sector, and redirect investment toward higher value-added activities; and
- implement reforms of state-owned enterprises (SOEs).

China is actually making progress towards the first two objectives. For example, the services sector has grown steadily and now represents more than 50% of GDP. Similarly, China is implementing a series of new initiatives, such as tax reform and better credit access for small businesses, and is making substantial investments in numerous new and green technologies.

However, much less progress has been made in improving the competitiveness of the thousands of SOEs that still make up roughly 40% of China's GDP. Most economists prefer privatisation, but for various reasons, Beijing doesn't want a Western-style, asset-light balance sheet. That's actually fine,

since state control of strategic sectors can be advantageous during a developing economy's catch-up period. However, those assets must then be well managed – and that's where China has fallen short. Instead of simply protecting SOEs indefinitely, Beijing's focus should be on administering a healthy dose of tough love.

First, China needs another round of SOE rationalisation similar to the programme implemented in the 1990s by then Premier Zhu Rongji, which spurred China's entry into the WTO and its subsequent global economic rise. Such rationalisation programmes may be even more difficult to implement today, since they often require mergers instead of outright liquidations; nevertheless, they must be completed sooner rather than later. Second, SOE management itself must be overhauled. Recently announced "supply-side" reforms, including mixed ownership, are a promising first step. But they don't go far enough, as many SOEs still lack advanced managerial skills, for example, in marketing and strategic planning. In addition, executive incentives need to be more clearly focused on improving firm competitiveness instead of meeting local political objectives or advancement in the Communist Party hierarchy.

Finally, the remaining SOEs have to develop truly world-class capabilities and integrate them into a coherent and differentiated capabilities system. They must decide how to progress from relying primarily on state protection and country-based comparative advantages, such as low-cost labour, to developing their own firm-specific competitive advantages. They must also decide whether to fill existing capability gaps through external contracting, internal development or M&A.

China's greatest challenge may be a lack of consensus on the best way forward. The New Right favours pro-market reforms whereas the New Left advocates a return of the state, which may explain recent policy inconsistencies and the lack of coordination between the interventionist securities commission and the more market-oriented central bank. Ultimately, much will ride on the political courage and business acumen of China's leaders. Let's hope President Xi is up to the task.

Contact

John Jullens

Tel: +1 313 394-3622

john.jullens@strategyand.pwc.com

Thomas Heck

Tel: +49 69 9585-1265

thomas.heck@de.pwc.com

Ansprechpartner



WP Thomas Heck
Leiter China Business Group
Deutschland und Europa
Partner Assurance
Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com



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



Dr. Katja Banik
Redaktionsleitung
Tel.: +49 40 6378-1337
katja.banik@de.pwc.com

China Business Group Deutschland

Weitere Ansprechpartner in China

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

Simon D. Strom
Partner Consulting
Tel.: +86 10 6533-2356
simon.d.strom@cn.pwc.com

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

WP StB Jens-Peter Otto
Partner Assurance
Tel.: +49 69 9585-6040
jens-peter.otto@de.pwc.com

WP Roman Wollscheid
Partner Advisory
Tel.: +49 211 981-4901
roman.wollscheid@de.pwc.com

Wang Wei
Partner Transaction Services
Tel.: +49 69 9585-2626
wang.wei@de.pwc.com

Dr. Gerhard Nowak
Partner Strategy&
Tel.: +49 89 54525-530
gerhard.nowak@strategyand.de.pwc.com

StB Dr. Huili Wang
Partnerin Tax
Tel.: +49 89 5790-6214
huili.t.wang@de.pwc.com

StB Dr. Karsten Ley
Director Tax
Tel.: +49 211 981-1155
karsten.ley@de.pwc.com

Asia Business Group Schweiz

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

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

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

Daniela Honegger
Manager Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@ch.pwc.com

Im Porträt: Jürgen Berghaus

Partner Assurance IS Audit, PwC Shanghai

Ein guter (Arbeits-)Tag beginnt ...

... mit einem Frühstück mit meiner Ehefrau.

Erfolge feiere ich ...

... gemeinsam mit dem Team, mit Freunden und meiner Familie.

Mein Traumberuf als Jugendlicher war ...

... Investmentbanker.

Es bringt mich auf die Palme, wenn ...

... Menschen sich über Kleinigkeiten den Kopf zerbrechen. Ich halte es lieber mit Richard Carlson, der sagt: „Don't sweat the small stuff ... and it's all small stuff.“

Mich fasziniert an der German Business Group ...

... die Vernetzung der Länder und Kulturen durch die German, die China und die European Business Group. Das verschafft unseren Kunden vielfältige Vorteile.

Den „China Compass“ sollte man lesen, ...

... weil er aktuelle Themen aufgreift, die für Unternehmen mit China- und Hongkong-Bezug relevant sind.

Der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Jürgen Berghaus ist Partner bei PwC und verantwortet seit dem 1. August 2016 das deutsche Geschäft der German Business Group in Shanghai. Seine Laufbahn bei PwC begann er 2008 in Hannover im Bereich international agierende Konzerne. Zuvor hatte er eine Ausbildung zum Bankkaufmann absolviert und sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster abgeschlossen. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Betreuung deutscher Unternehmen in China und Hongkong in den Bereichen Audit, Tax und Risk Assurance/Advisory. Er ist Ihr Ansprechpartner für alle Fragen rund um Geschäftstätigkeiten in China und Hongkong.

Ihr Ansprechpartner

Jürgen Berghaus

Tel.: +86 21 2323-1088

jurgen.berghaus@cn.pwc.com

Im Porträt: Sarah Oemmelen

Deputy Manager, Business Development & Tax Services, Shanghai

Ein guter (Arbeits-)Tag beginnt ...

... mit einer großen Tasse Kaffee.

Erfolge feiere ...

... ich gern in Gesellschaft.

Es bringt mich auf die Palme, wenn ...

... mir meine Süßigkeiten ausgehen.

Mich fasziniert an der China Business Group ...

... die fachliche und kulturelle Komplexität in der Beratung bei grenzüberschreitenden Sachverhalten.

Den „China Compass“ sollte man lesen, ...

... um immer gut über China informiert zu sein.

Sarah Oemmelen ist seit Anfang Oktober als Deputy Manager für PwC in Shanghai tätig. Sie arbeitet eng mit den Teams Tax und Business Development der German Business Group zusammen. Ihre weiteren Schwerpunkte sind Verrechnungspreise und Legal. Nach ihrem Studium an der Ruhr-Universität Bochum war die Diplom-Ökonomin und Steuerberaterin bisher in der Beratung von Großkonzernen und natürlichen Personen tätig. Ihre Arbeitsfelder waren steuerliche Organschaften und Umstrukturierungen, aber auch die erfolgreiche Abwicklung von Steuerhinterziehungsfällen.

Ihre Ansprechpartnerin

Sarah Oemmelen

Tel.: +86 21 2323-1240

sarah.se.oemmelen@cn.pwc.com

Impressum

Herausgeber

PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37
60327 Frankfurt am Main
www.pwc.de

Redaktionsleitung

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

Erscheinungsweise

3-mal jährlich, als Printausgabe und E-Paper/PDF.
Die nächste Ausgabe erscheint im April 2017.

Abonnement und Adressmanagement

China_Compass_Newsletter@de.pwc.com

Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Fritz Schmitz Druck
Krefeld

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

© Dezember 2016 PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Alle Rechte vorbehalten.

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

