

PwC China Compass

Chinas 14. Fünfjahresplan – eine erste Sichtung

US-China trade war: European firms must diversify supply chains to avoid falling behind

China tightens controls on foreign investment

Schärfere Kontrollen bei Investitionen in Deutschland

Chinesische Handelsplattformen: Vorteile des Handels in Renminbi

Cold Contest Inc.

Update Sommer 2021



Chinas 14. Fünfjahresplan – eine erste Sichtung

Im März 2021 haben die Delegierten des Nationalen Volkskongresses der Volksrepublik China im Rahmen der „Two Sessions“ den neuen Fünfjahresplan genehmigt und verabschiedet. Es ist die 14. Auflage seit der Gründung der Volksrepublik (abgekürzt: 145) und wird die wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Entwicklung des Landes in den nächsten Jahren stark beeinflussen.

von Felix Sutter

Das umfangreiche, aber kompakte Werk umfasst 19 Kapitel und 65 Unterkapitel auf 148 Seiten. Es ist eine gute Navigationshilfe, um sich in der Wirtschaft Chinas zurechtzufinden und die Ziele der chinesischen Regierung zu verstehen. Dem gerade verabschiedeten Dokument werden in den nächsten Wochen und Monaten noch viele Schwestern und Brüder folgen: Alle Provinzen, größeren Städte und Gemeinden sowie jedes Staatsunternehmen werden eigene 145 erstellen, um sie von den verantwortlichen Regierungsstellen genehmigen zu lassen. Diese auf den nächsten Detaillierungsgrad heruntergebrochenen Fünfjahrespläne können umfangreicher sein als das nationale Dokument. Inwieweit sie die gesetzten Ziele umsetzen, wird seit dem ersten Fünfjahresplan akribisch erfasst und dokumentiert. Sie dienen als Vorgabe für die Definition der Leistungsziele und -kriterien für Millionen von Kadern auf allen Ebenen des chinesischen Staatsapparats.

Xi ist der erste Präsident seit Mao, der einen zweiten Fünfjahresplan verantwortet

Die Bedeutung des Dokuments und des sich alle fünf Jahre wiederholenden Rituals wird dadurch erhöht, dass Generalsekretär Xi Jinping nun das zweite Mal einen Fünfjahresplan unter seiner Führung erstellen und implementieren kann. Seit Mao Zedong hatte kein anderer Präsident der Volksrepublik China diese Möglichkeit, denn Xi Jinpings Amtsdauer geht über die bisher übliche Amtsdauer von zehn Jahren hinaus. Weiteres Gewicht erhält der 145 dadurch, dass die Volksrepublik im Juni 2021 das 100-jährige Bestehen der Kommunistischen Partei Chinas feiert.

Es ist deshalb nicht überraschend, dass der Zeithorizont des neuen Fünfjahresplans weit über die üblichen fünf Jahre hinausgeht und bereits Ziele für die nächste Dekade (2030) skizziert. Das aktuelle Dokument dokumentiert das bisher Erreichte, um es als Projektion für die künftige Entwicklung zu nutzen. Es werden strategische Weichenstellungen angekündigt, die nach Aussage der chinesischen Regierung von historischer Bedeutung sind:

„The core of the plan is to realize the biggest strategic shift since the Third Plenary Session of the 11th Central Committee (1977–1982) and the establishment of a market economy system.“

Li Junru, Vizepräsident der zentralen Parteischule

Diese Aussage ist von zentraler Bedeutung, weil mit dem von Deng Xiaoping eingeleiteten Paradigmenwechsel vor 40 Jahren der Aufschwung Chinas zur zweitgrößten Wirtschaftsmacht der Welt begann.

Alle Unternehmen, die in China tätig sind oder mit China Geschäfte machen, sind gut beraten, den 145 kritisch zu würdigen und auf Auswirkungen auf den eigenen Industriebereich zu überprüfen. Das gilt auch für vor- und nachgelagerte Industriezweige. Die eigene Situation – Chance oder Bedrohung – kann dann mithilfe einer Risikoanalyse beurteilt und eine eigene Strategie für die neue Situation erstellt oder angepasst werden. So können negative Entwicklungen frühzeitig erkannt werden, seien dies neue Konkurrenten oder ein für die eigene Geschäftsaktivitäten ungünstiges regulatorisches Umfeld.



Resilienz der Lieferketten

Ein beherrschendes Thema des 145 ist die „duale Zirkulation“: Der enorm große Binnenmarkt soll für die nächsten Schritte der wirtschaftlichen Entwicklung genutzt werden. Einerseits wird der Zugang zu diesem Markt einfacher, andererseits erhalten nur die Marktteilnehmer Zugang, die mit der Fünfjahresplanung der chinesischen Regierung im Einklang stehen.

Die Bausteine in diesem Prozess werden wie folgt beschrieben:

- domestic large circulation
- expand domestic demand
- domestic and international synergies

Mit anderen Worten: ein „balanced import-export development“.

Dies geht einher mit dem Fokus auf die Resilienz der Versorgungsketten. Die Pandemie hat auch in China Mängel und Schwächen von Lieferketten aufgezeigt. Sie sollen nun im Interesse der Risikominimierung behoben werden.

Daten sind in den letzten Jahren ein erheblicher Produktionsfaktor der globalen Wirtschaft geworden. Der 145 widmet sich diesem Megatrend ausführlich und will durch geeignete Maßnahmen sicherstellen, dass die Konsum- und Personendaten der 1,4 Milliarden Einwohner Chinas im Interesse des Staates und der Sicherung der Vormachtstellung der eigenen Wirtschaft genutzt werden.

Weitere Schwerpunkte sind der Umweltschutz und die digitale Wirtschaft. Sie sollen das Weiterkommen der chinesischen Gesellschaft auf dem Weg zu einem wohlhabenden Staat unterstützen. Dasselbe gilt für den Einfluss Chinas auf internationale Reglementierungen (darunter 5-G-Technologie), Innovation und die zunehmende Zusammenarbeit von Staat und Privatwirtschaft, um staatlich gesetzte Ziele zu erreichen.

Fazit

Das Verstehen und Einschätzen der eigenen unternehmerischen Situation in China ist essenziell. Der 14. Fünfjahresplan ist ein äußerst wirkungsvolles Hilfsmittel dafür. Im Gespräch mit chinesischen Funktionären, Regierungsmitgliedern und Unternehmern ist es von großem Vorteil, die Aussagen des Fünfjahresplans zu kennen, die für das eigene Industrieumfeld relevant sind.

Felix Sutter

Tel.: +41 79 4052785
felix.sutter@gmail.com

US-China trade war: European firms must diversify supply chains to avoid falling behind

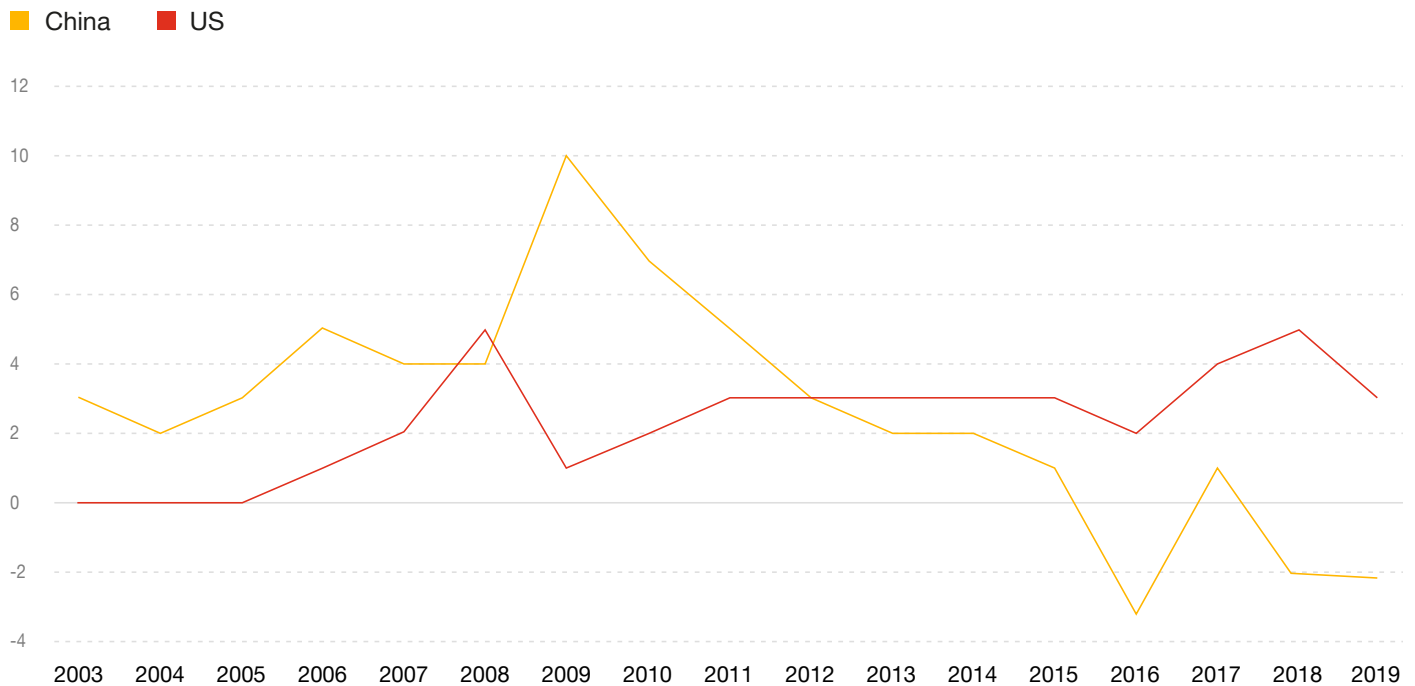
The growing tensions between the US and China could have dramatic consequences for the reliability of supply chains and the innovation leadership aspirations of European firms. Excessive dependencies should be avoided and own standards promoted – even in markets outside the European Union.

by Nils Hungerland

Growing Chinese aspirations

Ever since Xi Jinping became president, China has been increasingly claiming a global leadership role. Domestically, firms are being encouraged to modernize through an enormous number of innovation policies. Internationally, this is complemented by the Belt and Road Initiative, which is promoting Chinese-led infrastructure projects in around 150 countries

Chinese foreign direct investments (FDI) vs US FDI to Africa, flows (in billions of dollars, unadjusted)



Source: China Africa Research Initiative at Johns Hopkins University (2021)



Setting standards is key

Simultaneously, these expansion programs enable the Chinese state to establish its technical standards on a global level. While for a long time European and American firms did not consider Africa an attractive market, Chinese firms are setting the framework conditions there for the digital world of tomorrow.

A prime example is Nigeria, where, in a first step, Huawei provides low-cost 5G infrastructure, enabling further cooperation by other Chinese firms such as the state-owned satellite manufacturer China Great Wall Industry. The procurement of two satellites for Nigeria in 2018 was financed by China EXIM Bank, and the bank later paid \$550 million for an equity stake in NIGCOMSAT, the Nigerian government's satellite communications firm. The satellites help Nigeria identify potentially fertile soil at a lower cost than if it were to use images produced by the country's own satellites or drones – an improvement made possible by financial support from Chinese state banks. At the same time, the Nigerian military is cooperating with the Chinese People's Liberation Army (PLA) to investigate how Chinese drones can be used to fight the terrorist organization Boko Haram. While this allows the PLA to receive much lacking "combat experience," Chinese intelligence services have an easy time tapping into new information – as the 2018 hack of the technical infrastructure at the African Union headquarters, installed by Huawei and ZTE, suggests.

China is setting standards on a global level

It is precisely this intertwining of private and state interests, combined with a global expansionist policy, that is increasingly challenging the US's hegemonic role. Like an ailing eagle, the number of wing-strokes the US needs to keep up with China seems to grow by the day: sanctions on the supply chain for chips, the ban on investments in Chinese tech firms, greater use of investment-screening mechanisms, and military initiatives such as the \$27-billion US Pacific command.

How European firms can respond

However, global deliveries for many European automotive OEMs mainly rest on the firms' success in China. This is risky. How could European businesses move forward? First and foremost, by eliminating critical bottlenecks while diversifying supply chains. In addition, fostering R&D relevant to global supply chains is essential. SMEs can seek partners within European collaborative projects. Firms such as the Dutch semiconductor supplier ASML are a prime example in this regard. ASML's expertise in manufacturing lithography machines, an essential component in chip making, is unmatched.

For Europe, fostering R&D is essential

European firms should aim even higher, however, since the US has a virtual monopoly on the equipment used to make high-end computer chips, covering 80% of the market in some chip-manufacturing and design processes, such as etching, ion implantation, electrochemical deposition, wafer inspection and software design. Whereas much of the most advanced chip manufacturing takes place in Taiwan. Finally, not only can R&D spending lead to greater resilience, so can the development of own capacities in EU and global partnerships. Preliminary collaborations with India and Japan are pointing the way. By investing in the Global South, training people and building capacities, partnerships can be established on equal terms – notably in fast-growing markets such as Nigeria, Indonesia and Peru. For example, numerous Global South regions need assistance in building network infrastructure. Moreover, European firms could develop technologies to strengthen people instead of monitoring them. That would also allow Europe to offer an alternative to the hegemonic struggle playing out on the global stage.

About the author

Nils Hungerland holds an MSc in International Political Economy from the London School of Economics and studied International Relations (MA) in Berlin/Potsdam. He has worked in research, consulting and the public sector.

Nils Hungerland

n.hungerland@alumni.lse.ac.uk

References

- Council on Foreign Relations (2021): [Assessing China's Digital Silk Road Initiative](#)
- The Government of Nigeria (2020): [Draft for the Deployment of 5G infrastructure](#)
- Bloomberg (2021): [TSMC's Global-Not-Global Strategy Must End](#)
- Nikkei (2021): [US-China tech war: Beijing's secret chipmaking champions](#)
- Financial Times (2021): [West and allies relaunch push for own version of China's Belt and Road](#)

China tightens controls on foreign investment

China released its Foreign Investments Security Review Measures (SRM) on December 19, 2020, in order to prevent and defuse national security risks while actively promoting foreign investment. The measures came into effect on January 18, 2021, and will have material impacts on international investors and their activities in China. This article provides a summary of the main provisions set forth in the SRM.

by **Barbara Li**

Foreign investment subject to security review

According to the SRM, investment activities carried out by foreign investors directly or indirectly within the territory of China are subject to a security review. This includes

- when foreign investors participate, solely or jointly with other investors, in new projects or when they establish an enterprise in China;
- when foreign investors acquire equity or assets owned by domestic enterprises through M&A transactions; or
- when foreign investors make investments in China in any other form.

Catch-all provision could impact VIE structures

It is worth noting that the third scenario serves as a catch-all provision, which may mean that certain organizational arrangements, such as variable interest equity (VIE) structures or control agreements, might also be covered by the SRM.

Industries subject to security review

Although the new measures are wide-ranging, not all foreign investments are subject to a security review. As set forth in the SRM, the security review applies to

- investments in the arms industry, an ancillary to the arms industry or any other field related to national defense, and investments in areas surrounding military installations or arms industry facilities; and
- investments in important fields relating to national security, such as key agricultural products, energy and resources, equipment manufacturing, infrastructure, transport services, cultural products and services, IT and internet products and services, financial services and key technologies, and when investors acquire an actual controlling stake in the investee enterprise.

Under the first scenario, a security review will be triggered regardless of the number of shares or equity interests obtained by foreign investors. Under the second scenario, however, a security review is necessary only when two conditions are met, i.e. foreign investment occurs in one of the designated industries, and the foreign investor actually acquires a controlling stake in the investee enterprise.

Liability

Several responses are possible in the case of violations, such as failure to report upon demand, provision of false information or failure to meet the necessary conditions. In such instances, the competent authority can demand disposal of the equity or assets in question within a specified time period and restoration of the equity or assets to their original status prior to the investment, thereby eliminating the impact on national security. It can also insert a negative credit record in the relevant credit information system maintained by the state and subject the offending parties to joint punishment in accordance with statutory provisions.



Additional provisions

Moreover, the SRM sets forth other important provisions affecting the participants and factors involved in foreign investment, such as the competent authority, the declaration mechanism and the security review procedures and timeline.

Recommendations

Given that the SRM applies across key sectors, it will have a major influence on foreign investment in China. As such, we recommend that foreign investors take the following steps:

- Assess if an investment or transaction is subject to security review prior to commencement, and, if so, ensure that preparation for the review is adequate.
- Consider consulting with the competent authority in advance, depending on the specifics of the project in question.
- Take a holistic view when planning and processing security reviews and other approval procedures, such as merger controls, SASAC approval, NDRC ratification, etc., to ensure the entire process proceeds efficiently and effectively.
- Have a contingency plan in place in case a security review fails or is approved subject to conditions, as the authorities' decision is final.

If you would like more in-depth information on the SRM or more detailed compliance suggestions, please feel free to contact Barbara Li, Head of Corporate at Rui Bai Law Firm (an independent Chinese law firm and part of the PwC network).

Barbara Li

Tel: +86 10 8540-4686

barbara.xb.li@ruibailaw.com

Schärfere Kontrollen bei Investitionen in Deutschland

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) will die deutsche Wirtschaft und einheimische Unternehmen schützen. Das stellt Wirtschaftsbeteiligte aus Nicht-EU-Ländern vor zunehmende Herausforderungen, etwa chinesische Unternehmen, die in Deutschland investieren möchten.

von **Hao Chu**

Das BMWi will den Abfluss von zukunftsfähigen und kritischen Technologien verhindern, um Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Außerdem sollen als systemrelevant eingestufte kritische Wirtschaftsbereiche vor einer übermäßigen Einflussnahme durch unlautere Marktteilnehmer aus EU-fremden Staaten geschützt werden. Durch die Covid-19-Pandemie haben Schlüsseltechnologien zusätzlich an Bedeutung gewonnen. Im Fokus der am 1. Mai 2021 in Kraft getretenen 17. Novelle der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) stehen zukunftsweisende Technologien und die Vergrößerung der sektorübergreifenden Fallgruppen. Zusätzlich regelt sie den Zukauf von Stimmrechtsanteilen und den „atypischen Kontrollerwerb“ näher.

Neue Fallgruppen bei der sektorübergreifenden Prüfung

Der neu eingeführte Paragraph 55 a AWW erweitert den Katalog der Fallgruppen, die unter die sektorübergreifende Prüfung fallen. Die Zugehörigkeit zu einer Gruppe ist ein Indiz für eine besondere Sicherheitsrelevanz des Zielunternehmens. Die Fallgruppen sind als sensible Bereiche eingestuft, deren Beeinträchtigung die öffentliche Ordnung und Sicherheit gefährden würde. Alle Beteiligungen an Unternehmen im sektorübergreifenden Bereich sind prüfungspflichtig, wenn sie gewisse Schwellenwerte erreichen. Die 17. Novelle erweitert die Zahl der Fallgruppen von 11 auf 27. Der Schwellenwert für eine Beteiligung von Investoren aus Nicht-EU-Staaten für die Fallgruppen 1 bis 7 bleibt wie bisher bei 10 Prozent, bei den Fallgruppen 8 bis 27 sind es dagegen nun 20 Prozent.

27 statt 11 Fallgruppen

Zu den neuen Fallgruppen gehören unter anderem künstliche Intelligenz, autonome Fahrzeuge, Halbleiter, 3-D-Druck sowie Raumfahrt, Nuklear- und Kommunikationstechnologie.

Neue Fallgruppen

- Betreiber hochwertiger Erdfernerkundungssysteme
- Hersteller oder Entwickler von
 - Gütern mit künstlicher Intelligenz für sicherheitskritische Bereiche
 - autonomen Kraft- und Luftfahrzeugen
 - Industrierobotern
 - diskreten Halbleitern
 - IT-Produkten oder Komponenten für die Cybersicherheit
 - Raumfahrttechnologien
 - bestimmten kerntechnischen Materialien, Anlagen und Ausrüstungen
 - Gütern, die auf Quantenmechanik beruhen
 - Gütern, die mittels 3-D-Druck produziert werden
 - Gütern für die Technologie von Datennetzen
 - Gütern, die in den Schutzbereich von geheim gestellten Patenten oder Gebrauchsmustern fallen
- Smart-Meter-Gateways und dazugehörige Sicherheitsmodule
- Unternehmen, die für die Sicherheit der Informations- und Kommunikationstechnik oberster Bundesbehörden sorgen
- Gewinnung, Aufbereitung oder Raffination von kritischen Rohstoffen oder Erzen
- landwirtschaftliche Flächen von mehr als 10.000 Hektar (Nahrungsmittelsicherheit)



Atypischer Kontrollerwerb

Bisher waren lediglich die Schwellenwerte der tatsächlich erworbenen Stimmrechtsanteile relevant für die Prüfungspflicht. Nun kann diese auch ausgelöst werden, wenn die Investoren durch Vereinbarungen ein überproportionales Gewicht im Verhältnis zu ihren Stimmrechtsanteilen erworben haben – ohne die eigentlichen Schwellenwerte zu erreichen. Als Fälle von atypischem Kontrollerwerb nennt die aktuelle Verordnung:

- Einräumung von Vetorechten bei strategischen Personal- und Geschäftsentscheidungen
- Zusicherung zusätzlicher Sitze in Aufsichtsgremien oder in der Geschäftsführung
- Einräumung von Informationsrechten

Neue Schwellenwerte bei Anteilsaufstockungen

Eine weitere Neuerung betrifft den Hinzuerwerb von Stimmrechtsanteilen. Hier stellt das BMWi klar: Wenn der zusätzliche Erwerb die einschlägigen Schwellenwerte erreicht, unterliegt der Erwerb von weiteren Stimmrechtsanteilen erneut der Investitionsprüfung. Ob das BMWi beim erstmaligen Anteils-erwerb eine Unbedenklichkeitsbescheinigung ausgestellt hat, spielt dabei keine Rolle. Allerdings wurden statt der bisher geltenden Schwelle (10 beziehungsweise 25 Prozent) neue Werte vorgestellt. Sie liegen bei 20, 25, 40, 50 und 75 Prozent. Werden sie erreicht, muss geprüft werden.

Für Transaktionen bedeutsam ist auch eine in der aktuellen Verordnung als „Klarstellung“ vorgesehene Regelung. Nach ihr können bei meldepflichtigen Vorgängen künftig keine Unbedenklichkeits- bescheinigungen mehr vorab erteilt werden (§ 58 Absatz 3 AWV). Demnach sind aktuell geplante oder laufende Beteiligungen betroffen, bei denen das Zielunternehmen in einem Bereich des Fallgruppen- katalogs nach § 55 a AWV tätig ist und das Investitionsvolumen die Schwellenwerte erreicht. Dann ist der Antrag zur Freigabe der Transaktion beim BMWi erforderlich.

Fazit

Die aktuelle Verordnung bringt erhebliche Veränderungen. Die Erweiterung des Katalogs der prüfungspflichtigen Fallgruppen schafft eine zusätzliche Hürde für Transaktionen. Darüber hinaus können aktuelle Transaktionen durch den neuen, nicht quantifizierbaren „atypischen Erwerb“ erfasst und prüfungspflichtig werden. Zusätzlich haben Anteilseigner die neuen Schwellenwerte bei geplanten Anteilsaufstockungen zu berücksichtigen.

Alle Unternehmen, die sich in Deutschland engagieren möchten, sollten aufgrund der 17. Novelle der Verordnung frühzeitig klären, ob beim Erwerb von Anteilen eine Prüfung durch das BMWi notwendig ist.

Hao Chu

Tel.: +49 211 981-5513

hao.chu@pwc.com

Chinesische Handelsplattformen: Vorteile des Handels in Renminbi

Auch im zweiten Jahr der Pandemie bleibt China der wichtigste Handelspartner Deutschlands. Das Land ist seit sechs Jahren Deutschlands größter Export- und zweitgrößter Importmarkt. Chinas Wirtschaft legte auch im Krisenjahr 2020 zu und hat die USA auf den zweiten Platz verwiesen in der Liste der Länder, die die meisten Direktinvestitionen empfangen.

von **Nils Hennemann** und **Thomas Heck**

Eine der größten Herausforderungen für ausländische Unternehmen bleiben allerdings die restriktiven Reisebeschränkungen und strengen Quarantänevorschriften. Wer den chinesischen Markt aktuell für sich gewinnen will, muss bereit sein, neue Wege zu gehen.

In der aktuellen Situation verbuchen speziell die Unternehmen Vorteile, die bei grenzüberschreitenden Transaktionen mit China frühzeitig den Renminbi (RMB) verwendet haben. Zu den Vorteilen für alle Beteiligten gehören:

- wettbewerbsfähigere Preise, da Lieferanten bei der Festlegung der Preise in ihrer Landeswährung die Wechselkursschwankungen nicht berücksichtigen werden
- stabile Preise, da Käufer sich keine Sorgen über Preiserhöhungen machen müssen, die sich aus einem stärkeren RMB gegenüber dem US-Dollar ergeben
- das Einsparen von doppelten Wechselgebühren, da Käufer Euro in US-Dollar und Lieferanten US-Dollar in CNY umrechnen

Die Umstellung auf RMB ist jedoch mit einem hohen Aufwand verbunden, da die meisten Lieferanten daran gewöhnt sind, Preise in US-Dollar anzugeben, und mit RMB nicht vertraut sind. Auch gibt es lokale Besonderheiten in Bezug auf steuerliche Auswirkungen und die Nutzung von Offshorekonten, die den Käufern nicht bekannt sind. Rückmeldungen, die Importeure von chinesischen Lieferanten erhalten, lauten dementsprechend häufig:

- „Unsere Bank erlaubt uns nicht, RMB zu empfangen.“
- „Ich benutze ein Devisenkonto für Nichtstaatsangehörige (Non-resident account, NRA) und kann keine RMB empfangen.“
- „Ich möchte nicht jedes Mal, wenn ich eine RMB-Zahlung erhalte, die lokalen Banken aufsuchen, um das Geld zu erhalten.“

Unterstützung bei diesen speziellen Herausforderungen bei der Kommunikation mit Lieferanten bieten Dienstleister wie das Fintech Ebury. Ein auf RMB spezialisiertes Team unterstützt Unternehmen, die an Transaktionen in RMB interessiert sind, die Umstellung erfolgreich durchzuführen und Preise mit ihren Lieferanten zu verhandeln.

Das 2009 gegründete Unternehmen konzentriert sich darauf, Lösungen für finanzielle Herausforderungen im internationalen Zahlungsverkehr zu entwickeln. Ebury wird als Zahlungsinstitut von sieben Finanzaufsichten global reguliert – für Europa ist die belgische Nationalbank zuständig. Aktuell betreut Ebury über 50.000 Kunden. In den vergangenen zwölf Monaten hat das Unternehmen ein Währungsvolumen im Gegenwert von 16,4 Milliarden Euro transferiert.

Das chinesischsprachige RMB-Team konzentriert sich auf den Handel und den Zahlungsverkehr in China und bietet seinen Kunden zum Beispiel:

- Informationen zur Zahlungspolitik in China
- Analyse von Währungsumrechnungsthemen (Steuer, Bankkonto, Kursverhandlung)
- Optimierung der Verhandlungsführung mit Lieferanten durch effektive Devisenlösungen
- regelmäßige Marktupdates

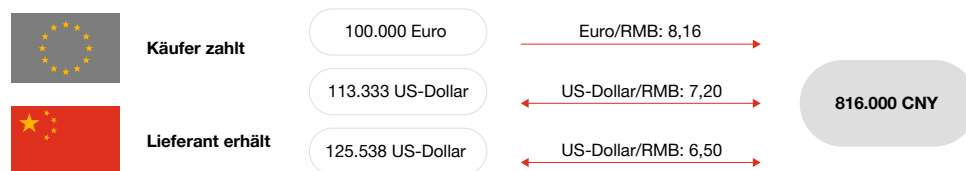


Das neueste Produkt von Ebury ist der Parallel Forward. Dieses Tool wird den Anforderungen der Lieferanten gerecht, die in der Lage sind, Preise in RMB zu liefern, aber Dollar erhalten müssen. Der Parallel Forward schützt Anwender vor dem Volatilitätsrisiko und ermöglicht den Lieferanten gleichzeitig, weiterhin den entsprechenden Betrag in US-Dollar zu erhalten.

Fallbeispiel

Der chinesische Lieferant hat seinem deutschen Kunden Waren oder Dienstleistungen zur Verfügung gestellt, deren Verkaufspreis er mit 816.000 CNY ansetzt. Unser Kunde sichert den Umtausch von Euro in RMB zu 8,16 für ein Jahr ab, sodass die Kosten 100.000 Euro betragen. Da der Lieferant die Zahlung in US-Dollar verlangt, würde der Käufer den RMB zum Kassakurs in US-Dollar konvertieren, um sicherzustellen, dass der Lieferant den eingehenden US-Dollar-Betrag in den gewünschten RMB-Betrag in Höhe von 816.000 CNY umtauschen kann.

Umtausch Euro/US-Dollar/RMB



Quelle: Ebury (2021)

Fazit

Deutsche Produkte sind sehr begehrt auf Chinas Binnenmarkt. Deutsche Unternehmen, die ihre Produkte deshalb in China selbst verkaufen wollen, sind gut beraten, sich gründlich darauf vorzubereiten. Der Handel in RMB hat viele Vorteile. Bei der Umstellung darauf unterstützen spezialisierte Dienstleister.

Nils Hennemann

Tel.: +49 211 240-9131
nils.hennemann@ebury.com

Thomas Heck

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



Sind Sie bereit für China?

Ein Fragebogen ermittelt Ihre „China Readiness“: www.pwc.de/china.

Ihr Aufwand: etwa 10 Minuten. – Über Ihre Teilnahme freut sich das PwC Power your Trade Team!

A cold contest between the West and China threatens our most important agent of change: The stock corporation.

by **Stephan Fölsing**

The Cold War ended with the fall of the Berlin Wall, when the East awoke from its dogmatic slumber and embarked on a more speculative philosophy: that of free markets. Up to that point, history had oscillated between tyranny and something better, with tyranny being the norm.

The fall of the Soviet empire finally put an end to this cycle. Liberals felt vindicated. With no false modesty, they proclaimed it the end of history. History, however, treading a path of romantic gloom, swiftly reverted to its natural course.

No alternative to progress

The reason for history's unsteady relationship with power lies in an underappreciated insight from cooperative game theory: "Majority games, formally described as games of agents where any subset of more than half of them can capture a fixed reward, a setup eerily similar to corporate governance, politics and many other situations in human life, are part of a set of inherently unstable games", writes Vitalik Buterin, a contemporary philosopher. There is "no system which will prove fully satisfactory" and, therefore, no end to history.

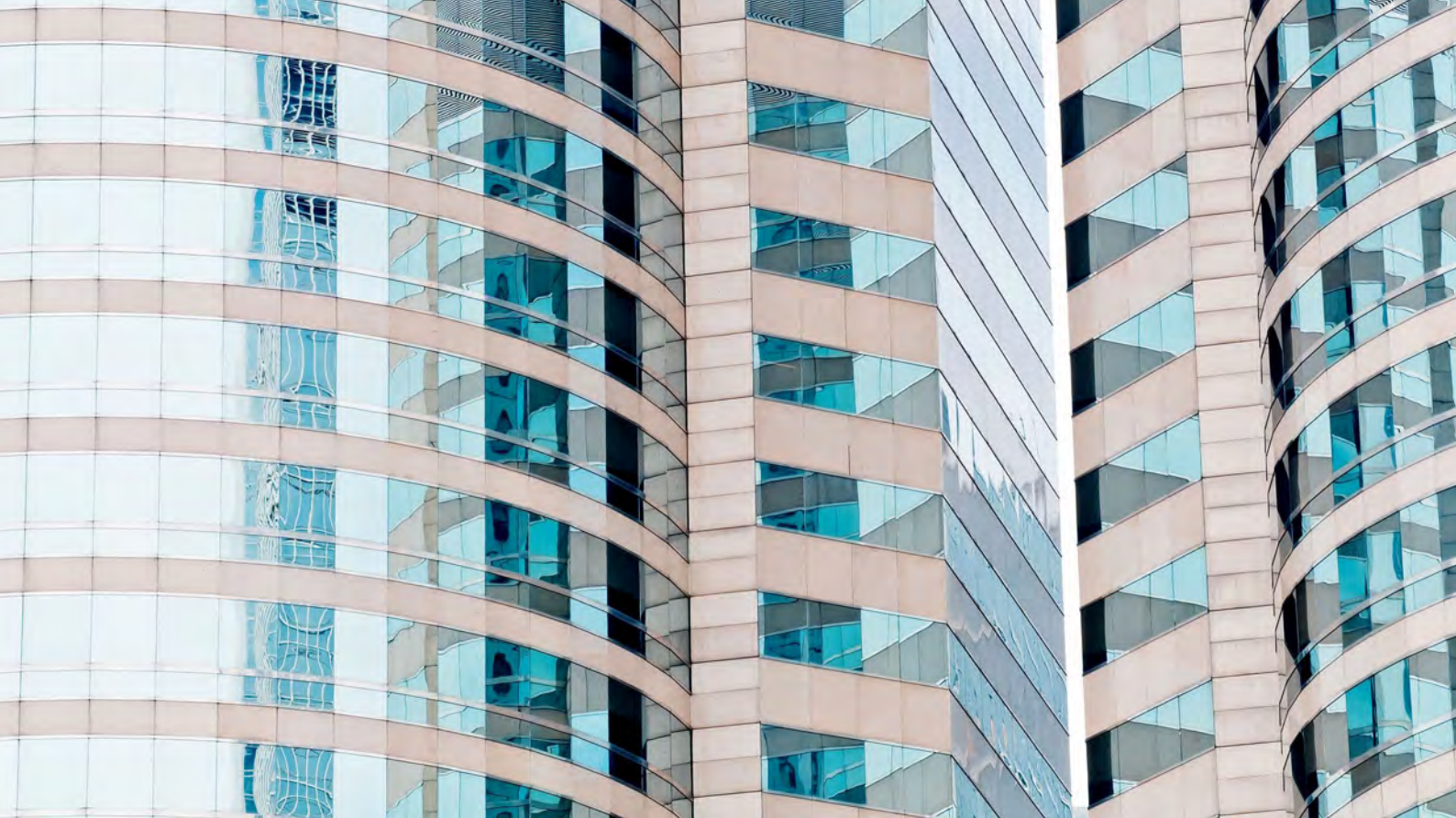
Majority games are inherently instable

In spite of such shortcomings, the promise of progress and prosperity tempts us to play cooperative games; in fact, we must play them, if anything at all is to be achieved (the only alternative being Hobbes's "war of all against all"). In this general outline, the question of history becomes one of good versus bad collusion. How to get one without the other?

Friedrich Hayek, the liberal economist, argued that there can never be an omnipotent ruler on top of any hierarchy, because such a creature (if not an actual deity) would lack the perfect information required to coordinate the whole system. He advocated for a decentralized approach, where the individual acts according to her local knowledge. But even Hayek's concept of decentralization is prone to bad collusion: At any moment "well-connected and wealthy participants could overpower it", so Buterin, and divide the bounty among themselves. Undoubtedly free market liberals despise such behavior. To protect us from inequities, they invented anti-bribery laws and anti-trust laws, for good measure. The problem itself remains unsolved. Bad collusion is always possible; we can only make it less probable. We do this much as an online store handles its merchants: By rewarding the good guys, and by imposing costs on those who cheat. Good collusion, by and large, wins out.

The best example of good collusion is our most powerful agent of change: the modern stock corporation. It is the stock corporation that creates everything our hearts desire, and since our desires are infinite it speculates on new things we didn't even know we needed, like Dr. Karikó's mRNA. Despite such unselfish motives, the stock corporation has come under fire. It must now face a new challenge: Fighting a cold contest (or a continuation of politics by other means, as von Clausewitz would have called it).

The prelude to the cold contest was all politics: skirmishes, fought with the pen, by governments, under the veneer of mutual respect and reciprocity. Its means were tariffs and monetary policy. The cold contest, however, doesn't retain the goodwill of its predecessor. Its players are more varied and covert, and include non-state agents, who may not abide by the norms they wish to overthrow. Its



means are more asymmetrical and sinister, ranging from cyber-attacks to domestic interference. The countermeasures are no longer in the domain of trade regulation, but in the much more consequential realm of national sovereignty. Trump, on the grounds of national security, signed an executive order to ban Chinese social media apps (a decision recently modified by President Biden). China, which dislikes seeing its authority contested almost as much, recently clarified – for those who were wondering – the broad extraterritorial scope of its national security laws. For corporate CEOs, who often sit in the hot seat, international compliance – and travel – are becoming a guessing game.

The Cold War, of course, didn't feature stock corporations. The Soviets didn't have any. They had the Mikoyan and Gurevich Design Bureau, whose international ambition – while passionate – was limited to assuring mutual destruction. It's fighter jets never filed for an initial public offering on the New York Stock Exchange. On the contrary, China and the West are deeply interconnected and both have placed large bets on each other's markets – mainly through stock corporations. This is a new trend. Until well into the 20th century, the idea of investing a college fund in stock corporations, as John Maynard Keynes did, seemed adventurous. Unsurprisingly, Keynes – being Keynes – prevailed. The stock corporation became a popular icon even among the common people. It created more wealth than anything before it. It provided innovation and standardization at scale, until its products and services reached every corner of the world. As its global clientele grew richer, the corporation could no longer rely on cheap products alone to sway their interest. It had to build on culture, too. It made things cool. It created heroes.

“In my opinion, corporate culture is underrated as a tool for progress.”

Stephan Fölsing

Its cosmopolitan outlook already embraces all nationalities and, increasingly, all sexes and ethnicities, and unites them under a common mantra. (It is a curious fact that corporate mission statements often promote public goods, not self-interest.) What's more, this panhuman utopia has proven nimble in finding creative solutions to unforeseen problems – such as in fighting global pandemics. It is regrettable, therefore, that this cold contest must be fought on the back of our most creative institutions.

Needless to say, corporations didn't want any of this. Few are political activists. Most will prefer loyalty to customers over Queen and country. Big business is not the epitome of democracy, but at least it represents another center of power: When the US, under Trump, folded on climate change, some of the most outspoken criticism came from corporations, many of which doubled down on their efforts to cut carbon emissions. In China, ironically, it is the most reform-minded companies – privately owned tech – which have drawn ire from politicians at home and abroad. But whereas China's politics remains faithfully communist, its corporate governance looks strikingly Western. The system encourages transparency and stakeholder accountability and, on occasion, produces bouts of shareholder activism that would make its Western counterparts proud – all attributes not necessarily associated with the country's political class. How much of it will survive to witness the end of the cold contest?

Biggest advantage: creative solutions to problems

The differences between Western and Chinese political organization were conveniently brushed aside for a long time, not least because the West believed that the culture of markets and private ownership was the culture of freedom. Critics have argued that Hayek only cared about capitalism, and not about democracy per se. But for Hayek, free enterprise was the antidote to tyranny. He has yet to be proven wrong.

About the author

Stephan Fölsing advised on cross-border M&A deals – between 2010 and 2017, mostly at PwC Shanghai. He lives in Hamburg.

Stephan Fölsing

stephan.foelsing@gmail.com

Ihre Ansprechpartner

China Business Group Deutschland



Leiter China Business Group Deutschland und Europa

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



Leiter German Business Group

Christian König
Director Assurance
Tel.: +49 911 9498-5284
christian.koenig@pwc.com



Redaktionsleitung

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

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

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

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

Christian Brickenstein
Director Strategy&
Tel.: +49 211 389-0207
christian.brickenstein@pwc.com

RA Hao Chu, LL.M.
Manager Legal
Tel.: +49 211 981-5513
hao.chu@de.pwc.com

Weiterer Ansprechpartner in China

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

Asia Business Group Schweiz



Leiter Asia Business Group

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

Weitere Ansprechpartner in der Schweiz

Sascha Beer
Partner Corporate Finance/M&A
Tel.: +41 58 792-1539
sascha.beer@pwc.ch

Rolf Birrer
Partner Assurance
Tel.: +41 58 792-2432
rolf.birrer@pwc.ch

Simeon Probst
Partner Customs & International Trade
Tel.: +41 58 792-5351
simeon.probst@pwc.ch

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

Quoc Fu Ha
Senior Consultant Transaction Services
Tel.: +41 58 792-4521
quoc.fu.ha@pwc.ch

Impressum

Herausgeber

PricewaterhouseCoopers GmbH
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

Update

3-mal jährlich
Das nächste Update für den PwC China Compass gibt es im November 2021.

Abonnieren Sie den digitalen China Compass

Dafür können Sie den QR-Code rechts nutzen oder diesen Link:
www.pwc.de/china-compass-digital



Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

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.

© Juni 2021 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

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

