

PwC China Compass

Digitaler Renminbi – Transaktionen ohne Bargeld und eigenes Konto

Beschaffung in China steht im Zeichen von COVID-19 auf dem Prüfstand

The digital yuan versus private cryptocurrencies

Besteuerung und Sozialversicherung für ausländische Arbeitnehmer weiter ungewiss

Regulatorische Änderungen in China – eine erste Einschätzung

Personal data: New law will impact foreign firms

Chinas Bedeutung für die deutsche Wirtschaft ist ungebrochen

Update Winter 2021



Digitaler Renminbi – Transaktionen ohne Bargeld und eigenes Konto

Seit 2020 treibt China die Entwicklung seiner digitalen Währung (digital RMB) mit erhöhter Priorität voran. Der „E-Yuan“ wird die Digitalwirtschaft der Volksrepublik mittel- und langfristig erheblich verändern.

von **Sebastian Huth**

Eigenschaften

Die Digitalwährung wird von der People's Bank of China als digitale Währung der Zentralbank (Central Bank Digital Currency) herausgegeben. Sie ist kein neues Zahlungsmittel, sondern nur die digitale Form der Landeswährung. Der öffentliche Handel erfolgt über die chinesischen Handelsbanken und der E-Yuan ist komplementär zu Banknoten und Geldmünzen.

Der Zahlungsverkehr verläuft anonym und ohne Internetzugang

Der E-Yuan wird den Zahlungstransfer zwischen zwei Mobilgeräten ohne Zugang zum Internet möglich machen. Überschreitet der in- oder ausländische Zahlungsverkehr allerdings bestimmte Schwellenwerte, wird eine persönliche Registrierung notwendig sein. Der Zahlungsverkehr läuft also anonym ab, der Staat wird jedoch den Zahlungsverkehr überwachen, um illegale Transaktionen zu unterbinden.

Der Wechselkurs zwischen Banknoten und digitalem RMB beträgt 1:1. Deshalb müssen die lokalen Handelsbanken für den E-Yuan die gleichen Währungsreserven bei der Nationalbank vorhalten wie bei der analogen Währung, um etwaige Spekulationen auszuschließen. Im Gegensatz zu Banknoten wird ein digitales RMB-Konto mit diversen Herkunftsquellen verknüpft werden können. Eine Pkw-Zulassungsnummer könnte zum Beispiel mit einem RMB-Konto verbunden werden, ohne an persönliche Inhaberidentitäten gebunden zu sein. Seine digitalen Eigenschaften schützen den E-Yuan vor Verlust und zu einem sehr hohen Grad auch vor Fälschung.

Ein digitales RMB-Konto ist mit vielen Herkunftsquellen verknüpfbar

Speziell Privatkunden können in Zukunft eine eigene digitale Brieftasche (Wallet) zum Beispiel auf Mobilgeräten nutzen. Damit wird der private Zahlungsverkehr über Drittpartner gegenüber den heutigen Restriktionen deutlich vereinfacht.

Attraktivität des E-Yuan für Privatkunden

Wenn die Kreditinstitute zusätzliche Anlageanreize bieten, könnte der digitale RMB zu einer Alternative für Privatkunden werden. Unabhängig davon bieten die neuen Optionen des Geldtransfers Anwendern große Vorteile. Da diese Optionen und die damit verbundenen Regularien aber noch nicht vollständig bekannt gegeben wurden, wird der digitale RMB im privaten Gebrauch zunächst eine untergeordnete Rolle spielen.



Konsequenzen für mobile Bezahlssysteme

Derzeit nutzen die Chinesen vorrangig AliPay und WeChat als mobile Bezahldienste. Das privatwirtschaftliche Duopol deckt rund 94 Prozent des Marktes ab. Da es sich um dieselbe Währung handelt, ist der digitale RMB streng genommen keine Alternative zu den bisherigen Bezahldiensten. Unabhängig davon wird sich die Markt- und Wettbewerbssituation für AliPay und WeChat zumindest mittelfristig deutlich verändern. Das wäre dann auch ein mittelbarer Vorteil für die Privatkunden, da neue Anbieter unter Umständen attraktivere Geschäftsmodelle als bisher anbieten werden. Derzeit ist lediglich erkennbar, dass die staatlichen Institutionen in China keinen dritten staatlichen Anbieter implementieren wollen.

Reaktionen von Finanzsektor und Fintechs

Für Fintechs können sich durch den E-Yuan neue Geschäftsmodelle ergeben, da alle Aspekte rund um den digitalen RMB rein digital abbildbar sein werden. Das betrifft nicht nur das Endkundengeschäft in Filialen oder an Geldautomaten, sondern auch andere Anwendungsmöglichkeiten wie Big Data, Blockchain und künstliche Intelligenz.

Die Kreditinstitute werden von den Kostenvorteilen des digitalen RMB profitieren, wenn sie bereit sind, in ihre digitalen Geschäftsprozesse zu investieren. Darüber hinaus bietet der E-Yuan der Finanzbranche Gelegenheit, ihre Geschäftsmodelle weiter zusammenwachsen zu lassen.

E-Yuan erleichtert internationalen Zahlungsverkehr, aber auch die Überwachung

Attraktivität für andere Industrien

Aufgrund der weiter reichenden Anwendungsmöglichkeiten und des kostengünstigen Einsatzes werden sich sicher diverse Veränderungen für viele Unternehmen ergeben.

Der weltweite Handel mit digitalen Währungen kann den internationalen Zahlungsverkehr für Unternehmen erleichtern und vor allem kostengünstigere Alternativen zum bisherigen SWIFT-Standard darstellen.

Vor allem im Onlinehandel können Kunden und Händler von deutlichen Kostenvorteilen profitieren. Durch die Einrichtung eigener Wallets können sich auch Mobilgeräteanbieter als Zahlungsdienstleister betätigen.

Fazit

Bereits heute tragen digitale Wirtschaftsmodelle rund ein Drittel zur Wirtschaftsleistung Chinas bei. Selbst wenn die Einführung und Verbreitung des digitalen RMB noch einige Zeit benötigen wird, ist das Land mit der Einführung des E-Yuan gut gerüstet, diesen Anteil weiter auszubauen. China hat sogar gute Chancen, international die Führung bei Digitalwährungen zu übernehmen. Aufgrund seiner Flexibilität und Kosteneffizienz kann der digitale RMB mittel- bis langfristig zu einer lohnenden Alternative werden – für Unternehmen wie für Privatkunden.

Sebastian Huth

Tel.: +86 21 2323-5028

sebastian.s.huth@cn.pwc.com

Beschaffung in China steht im Zeichen von COVID-19 auf dem Prüfstand

Lieferengpässe nehmen weltweit neue Dimensionen an. Logistische Abhängigkeiten vom Exportweltmeister China beeinflussen nicht nur deutsche Unternehmen. Lösungen für stabile Lieferketten in der globalisierten Welt werden dringend gesucht.

von Ingo Bauer, Burkhard Sommer und André Wortmann Huth

Sechs Tage blockierte das Containerschiff Ever Given im März 2021 den Suezkanal. Nachfolgenden Containerschiffen war die Durchfahrt ebenso verwehrt – wochenlange Hängepartien waren die Folge. Teilweise wurde Ladung abgeschrieben und musste – wenn möglich – anderweitig beschafft werden. Die Havarie des Containerriesen verdeutlichte der breiten Öffentlichkeit erstmals unmissverständlich, wie fragil die globalen Lieferketten und wie wichtig diese für eine globalisierte Wirtschaft sind. Die Transportketten haben in der Pandemie gehalten – nun allerdings trifft eine stark steigende Nachfrage auf knappe Transportkapazitäten, eine veraltete Verkehrsinfrastruktur und Einzeleffekte, die auch auf die Sperrung einzelner Häfen aufgrund von erneuten COVID-19-Ausbrüchen in China zurückzuführen sind.

Lieferengpässe haben viele Gründe

Lieferengpässe haben in der Regel mehr als einen Grund. Tatsache ist: Wenn eine – tatsächliche oder eingebildete – Unterbrechung der Lieferung droht, können auch Hamsterkäufe den Markt gehörig durcheinanderwirbeln. Nicht ohne Grund rät die amerikanische Regierung aktuell dazu, bestimmte Vorprodukte und Rohstoffe zu sichern. Die Sicherheit der Lieferkette ist eine fragile Angelegenheit. Wenn heute ein COVID-19-Ausbruch in einem chinesischen Handelshafen, in dem der größte Teil der Elektronikexporte aus China verladen wird, die deutsche Automobilindustrie und die damit verbundene Zulieferindustrie – wie bei Opel in Eisenach – langfristig lahmlegen kann, verdeutlicht das anschaulich, wie abhängig die deutsche Wirtschaft von China ist. Die Sicherheit der Lieferketten aber nur auf die Produktion und den Transport aus China zu reduzieren, wird dem Thema nicht gerecht. Die Anforderungen an die Entwicklung stabiler Beschaffungsstrukturen sind vielfältiger.

Transport und Logistik haben ihren Preis

Täglich mehren sich beispielsweise Berichte über Transportprobleme in der Lieferkette in England, wo Kraftstoffe und Lebensmittel knapp werden, in den USA, wo Containerschiffe wochenlang auf Entladung warten, oder in Deutschland, wo Papier für Verpackung und andere Druckerzeugnisse rar wird. Eine der Ursachen dafür ist – neben bestimmten Nachholeffekten infolge von COVID-19 im internationalen Warenverkehr mit China – ein eklatanter Mangel an Lkw-Fahrern. Das Lohnniveau der Lkw-Fahrer und das Ansehen der Branche sind nicht im gleichen Maß wie die Frachtpreise gestiegen. In Europa etablierte sich infolge der osteuropäischen Konkurrenz im Transportwesen ein eklatanter Niedriglohnsektor. Im Gegensatz dazu stiegen die Frachtkosten erheblich. Kostete in den Jahren vor der COVID-19-Pandemie beispielsweise der Transport eines Schiffcontainers von China nach Europa noch rund 1.000 US-Dollar, sind es heute bereits 15.000 US-Dollar.

Glokalisierung, um Digitalisierung und Automatisierung effizient zu nutzen

Es gab in der Vergangenheit kaum Bestrebungen, regionale Lieferketten zu erhalten oder gar auszubauen. Im Vordergrund standen Kostenreduktion und das Vertrauen, dass globale Lieferketten resilient sind. Die Verknüpfung von Globalisierung und Lokalisierung (Glokalisierung) und die damit verbundene Reindustrialisierung waren trotz des fortschreitenden Ausbaus der Digitalisierung und



der damit verbundenen Automatisierungslösungen vor Corona für viele kein Thema. Wenn jetzt Aktivitäten erfolgen, die Wertschöpfung mittels Regionalisierung teilweise wieder innerhalb Europas oder Deutschlands zu verlagern, dann ist in diesem Zusammenhang eine Ausgewogenheit zwischen Gewinnmaximierung und Risikobereitschaft zu etablieren, um mit nachhaltigen Lösungen die Stabilität der Lieferketten – auch betriebswirtschaftlich – umfassend zu stärken.

Regionalisierung erfordert auch eine neue Lagerhaltungsstrategie

In dieser Betrachtungsweise sollte neben der Produktion auch die Lagerhaltungsstrategie auf den Prüfstand gestellt werden, mit dem Ziel, mehr Kundennähe und Flexibilität zu erreichen und damit Ausfälle zu vermeiden. Unternehmen sind daher gut beraten, ihre Krisenresilienz zu stärken und mithilfe digitaler Innovationskraft einen Kulturwandel herbeizuführen.

Ingo Bauer

Tel.: +49 201 438-1107

ingo.bauer@pwc.com

Burkhard Sommer

Tel.: +49 40 6378-1769

burkhard.sommer@pwc.com

André Wortmann

Tel.: +49 40 6378-1414

andre.wortmann@pwc.com

The digital yuan versus private cryptocurrencies

China's opening up began inside a sandbox in Guangdong Province, where Marxist-Leninist theory was relaxed to allow foreign capital to play more freely. The rest is, of course, economic history. Out of this sandbox arose a bourgeoisie sandcastle of epic proportions, which pleased liberals and communists alike. Such is the power of judicial diversity. It worked in Guangdong Province, but also in the United States, Australia and Singapore. All these places started out as isolated experiments in governance.

A commentary by **Stephan Fölsing**

The early internet was such a sandbox, not by decree, but because those in power largely ignored it. Almost by accident, a cultivated garden of free human expression sprang to life. Politicians now argue – not without popular support – that this garden has mushroomed into an uncultivated jungle, driven more by animal spirit than the administrative wisdom that enlightens our real world. Luckily, moralists and bureaucrats have caught up with this development, and now stand united in their desire to rein it in. Nowhere is this felt more keenly than in China. Its government has taken the initiative to remind those fortunate enough to have become rich that there is virtue in sharing – and those unlucky enough to have become powerful that there is nothing to share.

There is one corner of the internet, however, that has proven resistant to the public gardeners' pruning: private cryptocurrencies. Thanks to their powerful encryption – too powerful for governments to break – they exist in a sandbox of total judicial autonomy. This is what people mean by Web 3.0. Despite more stringent laws in the US and Europe, and an outright ban in China, the sector continues to thrive, almost undisturbed, as a hodgepodge of anarcho-capitalism. In Web 3.0 private cryptocurrencies like Bitcoin and Ethereum reign supreme. China, of course, doesn't want this kind of internet money. It wants to offer a better alternative: the digital yuan. Can it? Well, it depends:

Why go full-digital money?

Everything is getting a digital makeover, so why not money? Critics argue that traditional money is already mostly digital, and they are right. But the data infrastructure that traditional money runs on is outdated and heterogenous. This makes the exchange of information slow and expensive, especially across borders. The digital yuan can help to accelerate the modernization of payments through data-standardization, a key feature of private cryptocurrencies or blockchains in general. But this is also where the similarities between the digital yuan and private cryptocurrencies end. The digital yuan will not use any of the tools that make private cryptocurrencies so useful for Web 3.0. It won't be immutable, like Bitcoin, or decentralized, like Ethereum. Instead, the digital yuan will be closer to traditional money and it will operate under the same central authority, aptly named the "Central Bank". Private cryptocurrencies need no such establishment. They tout the maxim "the best way to reform an institution is to close it".

Is China's rejection of Bitcoin techno-pessimist?

China remains techno-optimist – only in a more centralist way. Hegel would approve. Kudos for trying out a digital currency! Germany, by contrast, is techno-pessimist in an Amish way. We only adopt new technology when our village elders deem it safe (usually decades after its inception). Even then, we remain skeptical. Naturally, our central bank hasn't even developed a prototype for internet money yet.



Looking at other techno-pessimist societies can be informative though: The Taliban have adopted smartphones and armed drones to a point where they wonder how they ever lived without them. Yet, they don't feel the same about Bitcoin. All three technologies are roughly the same age, and you would think that Taliban-controlled Afghanistan presents an ideal use case for private cryptocurrencies: Much of the economy runs on physical dollars (which are becoming scarce) and contraband (which is hard to transact in dollars). But – lo and behold – instead of using Bitcoin, the Taliban are pleading for everyone's dollar accounts to be unfrozen! This makes me techno-pessimist with regards to private cryptocurrencies. They haven't fulfilled their promise of banking the unbanked. China's rejection of Bitcoin, therefore, is no sign of techno-pessimism.

If you want to be the world leader in sovereign cryptocurrency, wouldn't it be better to also have a private cryptocurrency sector?

If your aim is to develop the world's premium sovereign cryptocurrency – thus breaking the global monopoly of the dollar, there would presumably be some benefit in retaining the private cryptocurrency sector, just to see how things are going. The unregulated “everything goes” mentality of Web 3.0 provides for a steeper learning curve than the more guarded field of government research. But by outlawing private cryptocurrencies, China forfeited its leadership position in crypto-exchanges, crypto-hardware and even crypto-software development. Without private capital, the digital yuan will have to be dreamed up by loyal bureaucrats. Will the outcome be better? We will have to wait and see. China is big enough to brute force everything. Maybe even innovation.

As a footnote: China still allows some form of private cryptocurrencies – for example, blockchains without tokens – meaning cryptocurrencies without the money function. This, however, removes the economic incentive that protects the legal autonomy of the blockchain. But it is only because of this property that private cryptocurrencies can teach us about markets, and its relationship with politics. Here is how they intersect: Whenever you have three people, and two decide to collude against the third, they can very much do as they please (a common problem in all forms of governance, from stock corporations to courts). This is a problem that private cryptocurrencies are increasingly good at solving. They do this by decentralizing decision-making and by taking, as much as possible, the money, or the contract, out of the reach of those who do politics. No political coalition – however powerful – can arbitrarily override community rules, or make changes to the contracts that community

members have agreed on. The cryptocurrency software will stubbornly execute them – not because the political environment protects their faithful execution, but because a working political environment is not required (ironically, it requires money to maintain this independence). The business of private cryptocurrencies, therefore, is only business. If this sounds awful, compare it to a quote from an American president: “The business of America is business!” (OK, it still sounds awful.)

Crypto philosophers, of which there are now many, do, however, act on higher motives. They champion a state where governance is free from politics (and the mysticism and dogma associated with it), where politics is replaced by reason. Incidentally, rational governance is fundamental to the doctrines of both liberalism and communism. At last, a win for all!

If private cryptocurrencies are not good at payments, what are they actually good at?

What makes private cryptocurrencies interesting is that they allow all sorts of people – visionaries, geeks and armchair economists – to create their own economic sandboxes, at least within the confines of cyberspace. This doesn't sound like much, but when you think about it, Marx was an armchair economist who never got to play with his ideas – he only wrote books. Like Marx, people who write cryptocode think the point is not to merely interpret the world as a sandbox, but to change it. For this, they already direct real communities and real funds – in fact billions of dollars – to whatever cause they seem worthwhile. They even dream of incorporating chartered cities in the real world – all with their own set of rules and governance. What will this look like? We will only find out if we build them!

Is digital money conceptually better than traditional money?

The truth is, nobody knows what money will look like in the future. This is also the reason why Europe and the US have no roadmap for digital money yet. There are quite a few economists who argue that digital money is worse than traditional money, even conceptually. Some things to worry about include splitting a sovereign currency in two: If you have a digital yuan and a traditional yuan and then tell the market they are at parity, but the market says “I don't believe you” and then finds a way to arbitrage it (as it always does), you may have to throw billions of “real money” at your “digital money” to prove your point. That can hurt. But having three sovereign currencies is also confusing. China already has two, the onshore and offshore yuan. Their prices can and do diverge.

The bigger problem with the digital yuan, however, may lurk in credit. Commercial banks rely on cash deposits to make loans. If that money is parked in the digital yuan, commercial banks will make fewer loans. And if the digital yuan were used for credit (which is currently not envisioned), it would be safe to assume that the Central Bank would play a bigger role in loan creation. Thus, the digital yuan would amount to a transfer of power from commercial banks to bureaucrats (which to some extent is already happening in tech and real estate).

Conclusion – modernity is not about new money, but new politics

The digital yuan will be a walled garden and there will be no community gardening, ever. Whatever grows in it will have been planted by incumbents. Whether Chinese consumers will devour such fruits depends on the attractiveness and power attached to them. But it is unlikely to appeal to the intellectual hipster crowd of Web 3.0. They will prefer the legal autonomy of Bitcoin and Ethereum.

Judicial diversity is still very much underrated – even after the successes of Guangdong, the US and Singapore. What money can do, however, is overrated. Adam Tooze's favorite Keynes quote is: “Anything we can actually do, we can afford.” Money should be a second thought. Governance is the more urgent problem. It affects us wholly and intimately. What makes governance with decentralized software interesting is that there is an impartial procedural correctness to it that is scarcely found in the real world.

To find out more on how the digital renminbi works and what China has done to develop it, see [“Digitaler Renminbi – Transaktionen ohne Bargeld und eigenes Konto”](#) by Sebastian Huth.

Besteuerung und Sozialversicherung für ausländische Arbeitnehmer weiter ungewiss

Viele ausländische Arbeitnehmer in China und deren Arbeitgeber blicken mit Sorge auf den 1. Januar 2022. Von diesem Zeitpunkt an wird die Steuerbefreiung für verschiedene Sachbezüge (geldwerte Vorteile) wie Miet- und Schulgeldzuschüsse durch den Arbeitgeber entfallen. Das wird erhebliche finanzielle Konsequenzen nach sich ziehen.

von **Alexander Prautzsch**

Mehrbelastung durch den Systemwechsel

Der Systemwechsel selbst ist keine Überraschung, denn er war bereits im Rahmen der Einkommensteuerreform zum 1. Januar 2019 für den Zeitpunkt nach Ablauf einer dreijährigen Übergangsfrist angekündigt worden. In Bezug auf die bei der Entsendung ausländischer Mitarbeiter üblichen Miet- und Schulgeldzuschüsse wird der Wechsel jedoch erhebliche Mehrkosten mit sich bringen, die sich aus zwei Faktoren ergeben:

- Der persönliche Einkommensteuersatz liegt bei ausländischen Arbeitnehmern in der Regel auf Höhe des Spitzensteuersatzes von 45 Prozent.
- Miete und Schulgeld sind in den großen Städten Chinas erhebliche Kostenfaktoren, die für eine vierköpfige Familie schnell mal 100.000 bis 150.000 Euro pro Jahr ausmachen können.

Soll die Mehrbelastung aus der Einkommensteuer durch den Arbeitnehmer getragen werden, errechnet sich so ein zusätzlicher (!) Abzug vom Nettogehalt in Höhe von 45.000 bis 67.500 Euro pro Jahr – prohibitiv für viele Familien mit typischem Arbeitslohn. Trägt hingegen der Arbeitgeber die Mehrsteuer, ist auch die Übernahme dieser Mehrbelastung aus der persönlichen Einkommensteuer durch den Arbeitgeber ein zusätzlicher steuerpflichtiger Arbeitslohn, sodass sich im Wege der Hochrechnung für den Arbeitgeber auf dieser Basis zusätzliche (!) Kosten in Höhe von 81.818 bis 122.727 Euro ergeben (rund 82 Prozent der Sachbezüge).

Rechnung:

$45 \% \times 100.000 \text{ EUR} / (100 \% - 45 \%) = 81.818 \text{ EUR}$ oder

$45 \% \times 150.000 \text{ EUR} / (100 \% - 45 \%) = 122.727 \text{ EUR}$

Unsicherheit trotz umfangreicher Lobbyarbeit

In den Jahren der Übergangszeit haben die verschiedenen ausländischen Handelskammern in China viel unternommen, um dem chinesischen Gesetzgeber das Problem transparent zu machen. Das geschah im Rahmen formeller Treffen mit Vertretern der relevanten Ministerien auf verschiedenen Ebenen, mittels Anschreiben wie auch in informellem mündlichem Austausch.

Zuletzt hat unter der Initiative der Arbeitsgruppe Steuern und Finanzen der Europäischen Handelskammer in China eine große Gruppe von Handelskammern (darunter auch die amerikanische und die deutsche) einen Brief an Premierminister Li Keqiang geschrieben, um das Thema gezielt anzusprechen. Eine Antwort darauf steht noch aus, der Brief wurde aber dem Vernehmen nach gelesen und die zuständigen Stellen wurden intern zu einer Prüfung und Stellungnahme aufgefordert. Wie in China üblich ist mit einer Reaktion, wenn überhaupt, nicht vor Jahresende zu rechnen. Das Ergebnis bleibt abzuwarten.



Gleichzeitig haben verschiedene Lokalregierungen die Bereitschaft signalisiert, den Effekt mit jeweils für den Distrikt oder die Stadt gültigen Regelungen abzumildern. Einzelheiten zu den Regelungen sind jedoch weiterhin unklar, selbst die breite Anwendung kann nicht als gesichert gelten. Möglicherweise blickt man auch auf lokaler Ebene zunächst auf die weitere Entwicklung in Beijing.

Wegen der hohen Unsicherheit sollten betroffene ausländische Firmen das Gespräch mit den lokal zuständigen Behörden suchen. Es ist in China durchaus üblich, Firmen mit lokalen Subventionen wie etwa Rückzahlungen aus lokalen Steueranteilen zu unterstützen.

Sozialversicherungspflicht in Shanghai

Ausländische Arbeitnehmer in Shanghai haben in diesem Jahr mit einer zweiten Unsicherheit zu kämpfen. Während ausländische Arbeitnehmer im restlichen China schon seit 2011 gesetzlich der chinesischen Sozialversicherungspflicht unterliegen, hat die regierungsunmittelbare Stadt bislang auf die praktische Umsetzung des Einbezugs dieser Arbeitnehmergruppe verzichtet.

Mit dem Erlass Hurensheyangfa [2009] No. 38 eröffnete Shanghai den ausländischen Arbeitnehmern die Option, freiwillig eine lokale Sozialversicherung abzuschließen. Da ein solcher Abschluss aber keine umfassende Absicherung gewährleistet und ausländische Arbeitnehmer in der Regel anderweitig abgesichert sind, haben die meisten darauf verzichtet.

Nach mehrfacher Verlängerung ist der genannte Erlass nun zum 15. August 2021 ausgelaufen. Damit ist unklar, ob die Sozialversicherungspflicht für ausländische Arbeitnehmer nun auch in Shanghai umgesetzt werden soll. Die zuständigen Behörden haben sich dazu bislang nicht explizit geäußert. Dem Vernehmen nach hat sich die Praxis durch das Auslaufen des genannten Erlasses nicht geändert. Dennoch sollten Arbeitgeber und Arbeitnehmer die weitere Entwicklung genau beobachten, um möglichst frühzeitig reagieren zu können.

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

Regulatorische Änderungen in China – eine erste Einschätzung

Seit dem Sommer hat China regulatorische Änderungen in einem Ausmaß und in einer Kurzfristigkeit angekündigt und umgesetzt, die ihresgleichen suchen. Diese Veränderungen betreffen auch Industrien, die in den letzten Jahren eine wesentliche Rolle für das Wirtschaftswachstum spielten und Tausenden von Hochschulabgängern Arbeitsplätze boten. Wie sind diese Signale zu lesen und zu interpretieren?

Meinungsbeitrag von **Felix Sutter**, Präsident der Wirtschaftskammer Schweiz-China (SCCC)

Es mag sein, dass manche Aussagen dieses Textes bei seiner Veröffentlichung bereits wieder überholt sind. Das unterstreicht aber nur die Dramatik der aktuellen Situation. Regeln, die früher jahrelang galten, werden zurzeit innerhalb von Wochen und Tagen über Bord geworfen und durch neue ersetzt. Diese neuen Regeln verändern das Spielfeld radikal.

Wer hätte im Juli 2021 gedacht, dass die chinesischen Jugendlichen einen Monat später nur noch freitags, samstags und sonntags von 19 bis 20 Uhr am Computer spielen dürfen? Allein das hat viele Quartalsvorhersagen obsolet gemacht und viele Arbeitsplätze im Unterhaltungssektor vernichtet.

Das Ziel ist die Kontrolle über das Virus und die Deutungshoheit

Im Bildungsbereich wurden ebenfalls Tausende von Stellen gestrichen, weil bildungsnahe Institute ab dem Sommer 2021 keinen Gewinn mehr erwirtschaften dürfen. Diese Industrie war für viele Hochschulabsolventen die einzige Möglichkeit, einen Arbeitsplatz zu finden. Erst im September wurde zudem klar, dass seit dem Frühjahr eine Vielzahl von Finanzblogs gelöscht und ihre Autoren inhaftiert worden sind. Seit vielen Jahren verfügbare Statistiken, wie zum Beispiel die „Statistics on Social Disturbances“, werden nicht mehr publiziert. Das hat ernsthafte Konsequenzen für Finanzinvestoren, die in China investiert sind oder es sein möchten.

Diese Maßnahmen haben die westlichen Medien in großem Stil aufgegriffen und dazu genutzt, das zunehmend negative Bild von China zu verdüstern. Dabei geht es nicht nur um die Wahrnehmung Chinas im Westen, sondern auch um die Möglichkeit der chinesischen Bevölkerung zu reisen, sich von der Welt außerhalb Chinas ein eigenes Bild zu machen. Abgelaufene Pässe werden grundsätzlich nicht erneuert, es sei denn, die Menschen, die einen Antrag stellen, können dem chinesischen Passbüro die Dringlichkeit ihrer Reise glaubhaft machen.

Was sind die Gründe für diese aus westlicher Sicht dramatischen Änderungen? Viele haben mit der Pandemie zu tun, die das Bild der chinesischen Bevölkerung von der Welt stark verändert hat. In den Augen Chinas handelt der Westen angesichts der viralen Bedrohung unverantwortlich und einzig das rigide chinesische Vorgehen hält das Virus unter Kontrolle.

Mit diesem Narrativ hat sich die chinesische Regierung die Deutungshoheit gesichert und nutzt sie nun für verschiedene Reformprojekte. Dass die Bildung ihrer Kinder eine enorm hohe finanzielle Last für chinesische Eltern ist, ist seit Langem bekannt. Dass das chinesische Bildungssystem nun zulasten der privaten Bildungsindustrie umgebaut wird, kann China-Kenner nicht überraschen, denn diese Industrie hat keine Lobby.



Im Technologiesektor haben sich die sorgsam behüteten und gepöppelten Technologie-Startups zu Konglomeraten entwickelt, die den Markt beherrschen und verzerren. Ihre Macht über eine schier unvorstellbare Menge an Kundendaten, Finanzinstrumenten und Zahlungssystemen sowie ihre zentralbankähnliche Rolle im Markt fordern den Staat schon seit Längerem heraus.

Wie die Vergangenheit gezeigt hat, greifen die chinesischen Regulatoren mit ihren Erlassen seit jeher eher zum Holzhammer als zum Skalpell, um Nutzeffekte zu verstärken oder schädliche Nebenwirkungen einzudämmen. Aufgrund mangelnder Ressourcen waren die Regulatoren oft schlicht nicht in der Lage, die Umsetzung im Markt einzufordern. Das wird sich künftig ändern, denn zum einen hat sich die Zahl der Marktteilnehmer verringert – im Technologiesektor gibt es zum Beispiel nur noch eine Handvoll marktdominierender Firmen – und zum anderen stellen neue Technologien den Regulatoren Werkzeuge zur Verfügung, die es ihnen ermöglichen, die Einhaltung der Regeln umfassend zu kontrollieren.

Es ist zu erwarten, dass sich das regulatorische Umfeld nach den Olympischen Winterspielen im Februar 2022 und nach der Wiederwahl von Präsident Xi Jinping für eine weitere Fünfjahresperiode entspannen wird. Derzeit sind in China jedoch die Kunst des Beobachtens und die Fähigkeit des Sich-in-Geduld-Übens gefordert.

Felix Sutter

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

Personal data: New law will impact foreign firms

Globally active companies are familiar with the EU's General Data Protection Regulation (GDPR). China's new Personal Information Protection Law is designed to safeguard personal data in a similar manner. Differences exist, however, between the European and Chinese approaches. Businesses operating in China need to be aware of the challenges they now face.

by **Felix Sutter** and **Philipp Rosenauer**

China's long-awaited Personal Information Protection Law (PIPL) entered into force on November 1. The PIPL is China's means of protecting personal data, similar to the safeguards found in the EU's General Data Protection Regulation (GDPR) and the upcoming revised Federal Act on Data Protection (FADP) in Switzerland.

Accordingly, the PIPL establishes a comprehensive set of rules for how businesses can collect, use, process, share and transfer personally identifiable information (PII) if they operate in China. While the GDPR and FADP apply to citizens, companies and public authorities, the PIPL especially targets domestic companies, foreign companies doing business inside and outside of China (if they collect PII of natural persons within the borders of China) and foreign authorities interacting with Chinese citizens.

How does the PIPL compare to its European counterparts?

Chinese law defines PII as all manner of personal information relating to natural persons. The information can be recorded by electronic or other means, but PII does not include information that has been anonymized. In terms of PII, the law further differentiates between critical information infrastructure (CII) and sensitive personal information (SPI). SPI refers to information that may lead to personal discrimination or material harm to personal or property security and thus potentially require tighter restriction on collection and processing to prevent leakage or illegal use. SPI includes race, ethnicity, religious beliefs, individual biometric features, medical health, financial accounts and individual location tracking, among other aspects. In this regard, SPI as specified in the new law resembles definitions used in the Swiss and EU regulations, but in some cases goes further than its Swiss and European counterparts. Unlike the FADP, for example, the Chinese law covers information on financial accounts and location tracking.

The PIPL uses the term "personal information processing entity" to refer to an organization or an individual that determines the purpose of and the means for processing personal data. This is China's legal equivalent of the "data controller" concept. Furthermore, the PIPL uses "entrusted party" to refer to a data processor.

The fundamental principles of the PIPL are not all that different from the Swiss and EU regulations. The collection and processing of personal data must be limited to the minimum level necessary. To guarantee these principles, companies must adhere to the concepts of "privacy by design" and "privacy by default". Additionally, companies will need to conduct compliance audits on a regular basis and assess the risk level for sensitive information. Regulators are also authorized to mandate audits of companies if there are relatively high risks in personal information processing activities or if security incidents relating to personal information have occurred.

Like the GDPR and FADP, the PIPL requires companies to carry out a personal information protection impact assessment under certain circumstances. Moreover, impact assessment reports and handling status records must be preserved for at least three years.



The PIPL provides the same rights to data subjects as the FADP and GDPR. Yet the PIPL only requires processing entities to respond to requests in a timely fashion, rather than by a specific deadline as required by the GDPR (e.g., 72 hours). Moreover, a processor is required to obtain separate consent for various aspects of the processing. Consent must thus be given for the relevant purpose, and not be bundled with other activities. In addition, certain information must be disclosed to the data subject. This approach is comparable to what is mandated by the Swiss and EU regulations.

The territorial scope is also comparable: The law primarily applies to companies processing personal data within the territory of China. Furthermore, cross-border processing activities are defined as taking place if products or services are provided to people residing in China, if the activities of those people are evaluated or if other circumstances apply as defined by the relevant laws or administrative regulations. Like the FADP and the GDPR, the PIPL requires foreign companies to establish a dedicated office or appoint a designated representative in China.

Furthermore, if a company processes a large amount of personal information that exceeds a limit set by the Cyberspace Administration of China (CAC), the data must be stored within the territory of mainland China. The term “large amount of personal information” and the threshold value have not yet been defined in the PIPL.

If a transfer of personal information to entities outside of China is required, the affected company must provide the relevant individuals with specific information about the transfers and obtain separate consent. In addition, it must adopt the necessary measures to ensure that the overseas recipients provide the same level of protection as required under the PIPL, and must carry out a personal information protection impact assessment. Moreover, the transfer must meet at least one of the following requirements:

- It must pass a security assessment administered by the CAC.
- It must be verified by a specialist in accordance with the provisions of the CAC.
- A standard contract formulated by the CAC must exist, specifying the rights and obligations of both parties.
- Other conditions must be met that are prescribed by laws, regulations or the CAC.

One similarity shared by the GDPR and PIPL is the concept of the lawful basis for processing personal data. However, whereas the GDPR also offers the legal basis of legitimate interest, this basis does not exist under the PIPL. Consequently, processing activities justified by a legitimate interest under the GDPR should be re-evaluated under the PIPL.

Processing entities will be held liable if they infringe the regulation. Regulators may order corrective actions, issue warnings, confiscate illegal income, restrict processing services or impose a fine. Fines will be levied on the company as is the case under the GDPR, and not on the individual as under the FADP. The method for determining fines differs slightly from that used in the EU and Swiss regulations. In China, the maximum fine is CNY 50 million (approx. EUR 6.6 million) or 5% of the annual revenue of the prior financial year. The PIPL does not set a minimum penalty and thus provides leeway for other measures. Additionally, if many individuals are affected, the offending party may be subject to public lawsuits.

What steps should I take to ensure compliance with China's PIPL?

- You should review and classify the data you process to get a better understanding of which data are most affected.
- Following the review, you should adapt your guidelines and processes as needed.
- An internal risk assessment model should be established and run so that you know the status of your data processing and the requirements for a security impact assessment.
- You should adopt the technical practices made necessary by the above steps and develop organizational guidelines to guarantee protection of personal information.
- Regular training sessions and workshops should be carried out so that your employees are ready to face the challenges resulting from the PIPL.

Felix Sutter

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

Philipp Rosenauer

Tel: +41 58 792-1856
philipp.rosenauer@ch.pwc.com

Chinas Bedeutung für die deutsche Wirtschaft ist ungebrochen

Trotz erschwerter wirtschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen will ein Großteil der Unternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg seine Aktivitäten in China ausbauen. Der nachteilige Einfluss der Pandemie auf die Lieferketten hat daran offenbar nichts geändert.

von **Thomas Heck**

Zunehmen wird auch die Bedeutung Chinas als Absatz- und Beschaffungsmarkt. Das sind Kernaussagen einer Umfrage, die das China Netzwerk Baden-Württemberg (CNBW) und PwC zwischen Dezember 2020 und April 2021 durchgeführt haben. Beteiligt haben sich daran 144 Vertreter von Unternehmen.

Kernaussagen

Für rund 60 Prozent wird China künftig als Absatzmarkt eine wichtigere Rolle spielen als heute. Gut die Hälfte der Befragten geht davon aus, dass ihre chinesischen Wettbewerber aufholen und ihnen in einigen Jahren überlegen sein werden. Als größte Herausforderung sehen die Teilnehmer der Umfrage weiterhin die Entwicklung der Preise und Löhne.

Handlungsbedarf

Aufgrund des Tempos, das chinesische Unternehmen bei der Umsetzung technologischer Herausforderungen an den Tag legen, sind deutsche Investoren gut beraten, ihre Geschäftsmodelle anzupassen und Innovationen zu entwickeln. Thomas Heck, Leiter China Business Group Deutschland und Europa bei PwC, rät Unternehmen, ihre Aktivitäten in China besonders in Hinblick auf den aktuellen Fünfjahresplan zu überprüfen. Nach seiner Einschätzung wird es ausländischen Unternehmen künftig deutlich schwerer fallen, sich im chinesischen Markt zu etablieren. Gleichzeitig aber habe das Land einen hohen Nachholbedarf beim Klimaschutz. Das eröffne Unternehmen Chancen, deren Umwelttechnologien zur Reduktion von CO₂-Emissionen beitragen.

Neue Wege

Zu den größten Herausforderungen für ausländische Unternehmen zählen die zurzeit noch starken Reisebeschränkungen und Quarantänevorschriften. Wer den chinesischen Markt für sich gewinnen möchte, muss neue Wege gehen. Durch sein weltweites Netzwerk unterstützt PwC Power Your Trade Unternehmen dabei, wichtige Kontakte zu knüpfen und ihre Vertriebskanäle auszubauen, um ihre Wachstumspläne in China umzusetzen. Die Experten von PwC unterstützen Sie gern bei Ihrer globalen Expansion.

Thomas Heck

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



Leiter German Business Group

WP StB Sebastian Huth
Senior Manager
Tel.: +86 21 2323-5028
sebastian.s.huth@cn.pwc.com



Redaktionsleitung

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

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

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

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

Update

3-mal jährlich
Das nächste Update für den PwC China Compass gibt es im April 2022.

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.

© November 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.

