PwC China Compass

China Speed: der neue chinesische Markt

China surprises, yet again

Ausschüttung von Gewinnen chinesischer Tochtergesellschaften nach Deutschland

Digitalisierung unter verschärften IT-Gesetzen

Staying resilient in high-impact scenarios

Luftfahrtindustrie: Entwicklung in China

2023 CEO Survey – Different outlooks in Germany, APAC and globally

Wirtschaftskriminalität: Trends und Veränderungen in China

Update Frühjahr 2023

pwc

China Speed: der neue chinesische Markt

Im Sommer 2022 ist Marc Tedder mit seiner Familie von Mexiko-Stadt nach Beijing gezogen. Wie sie dort empfangen wurden und das Land erlebten, berichtete uns der PwC-Partner in Vom Aufbrechen und Ankommen. In seinem aktuellen Beitrag skizziert Marc, welche Fragen die wirtschaftliche Entwicklung des chinesischen Marktes im laufenden Jahr bestimmen werden.

von **Marc Tedder**

China ist am 4. Dezember 2022 mit einer tödlichen Pandemie zu Bett gegangen und am nächsten Morgen mit einer Grippe aufgewacht. Wie weitreichend und grundsätzlich sich dieser Wandel vollzog, lässt sich rückblickend am chinesischen Alltag ermessen.

Gemeinsam mit meiner Familie bin ich im vergangenen August nach Beijing gezogen. Von dort leite ich die PwC German Business Group in China. Unsere ersten Monate waren geprägt von regelmäßigen COVID-19-Tests und diversen Apps zum Nachweis des Gesundheitsstatus. Wer innerhalb eines Zeitraums von 72 Stunden keinen negativen Test nachweisen konnte, war vom öffentlichen Leben ausgeschlossen: kein Zutritt zu öffentlichen Gebäuden, Büros, Schulen und Parks. Mehr noch: Wer positiv getestet wurde, dem winkte die Zwangseinweisung ins Krankenhaus. Reisen zwischen den chinesischen Regionen, selbst zwischen Beijing und Shanghai waren riskant, weil man damit rechnen musste, unterwegs festgesetzt zu werden. Ende November erfolgte dann die vollständige Schließung aller öffentlichen Gebäude inklusive der Schulen – alles mit Hinweis auf das gefährliche Virus.

Nun also eine neue Welt … und das über Nacht: Seit Anfang Dezember werden keine verpflichtenden Coronatests mehr durchgeführt, die Zugangsbeschränkungen im öffentlichen Raum wurden abgeschafft. Erkrankte kurieren sich in den eigenen vier Wänden aus und innerhalb Chinas oder ins Ausland zu reisen ist uneingeschränkt möglich. Mitte Februar informierte das Schulamt, das Tragen von Masken im Unterricht sei nicht weiter erforderlich. COVID ist Geschichte in China. Die Agilität und Geschwindigkeit, mit der sich die chinesische Öffentlichkeit auf diese neue Realität einstellt, ist atemberaubend: China Speed.

2023 werden 5 Prozent Wirtschaftswachstum und eine Inflation von 2,3 Prozent erwartet

Zwischen Zuversicht und der Abwägung von Risiken

Die Rückkehr zur Normalität schürt die berechtigte Hoffnung auf eine kraftvolle wirtschaftliche Erholung im Jahr 2023 und darüber hinaus. In den Umfragen der Handelskammern 2022 identifizierten die in China tätigen europäischen Unternehmen die pandemiebedingten Einschränkungen als das zentrale Hemmnis für die eigene wirtschaftliche Entwicklung. Und tatsächlich erwarten die Experten im laufenden Jahr ein Wachstum der chinesischen Wirtschaft um rund 5 und eine Inflationsrate von etwa 2,3 Prozent. Die Prognosen sind allerdings geprägt von einem hohen Maß an Unsicherheit, wie sich verschiedene strukturelle und zyklische Risiken auswirken. Zu ihnen zählen vor allem Risiken in Zusammenhang mit dem chinesischen Immobilienmarkt und der Entwicklung der Produktivität sowie die demografischen Herausforderungen Chinas infolge der Ein-Kind-Politik.

Hinzu kommen geopolitische Risiken in Bezug auf Taiwan und die Folgen des Handelsstreits mit den USA. Zyklische Risiken bestehen hinsichtlich der Entwicklung des Binnenkonsums und der Auslandsnachfrage sowie deren Auswirkungen auf die Fiskalpolitik. Es sollte also niemanden überraschen, wenn wir im Lauf des Jahres beträchtliche Abweichungen von den beschriebenen Erwartungen beobachten.

Ideologisierung der Wirtschaftspolitik

Darüber hinaus ist spätestens seit dem 20. Parteitag der Kommunistischen Partei Chinas im vergangenen Oktober klar: Wir erleben einen Paradigmenwechsel in der Wirtschaftspolitik Chinas: Während es für einen ausländischen Investor in der Vergangenheit vollkommen genügte nachzuweisen, dass sein Engagement aus chinesischer Sicht wirtschaftlich gewinnbringend ist, muss er sich heute darüber hinaus an politischen Zielen und Werten messen lassen. So werden Geschäftsmodelle, die politische Vorgaben bedienen, im Fokus stehen und dürfen Förderung erwarten, während andere Engagements an Attraktivität verlieren. Mit welcher Geschwindigkeit sich die Ideologisierung der Wirtschaftspolitik fortsetzt, war nicht zuletzt auf dem Nationalen Volkskongress und der zeitgleich stattfindenden Konsultativkonferenz im März zu beobachten. Auch diese Entwicklung erschwert eine zuverlässige Beurteilung der wirtschaftlichen Erholung Chinas im Jahr 2023 und darüber hinaus.

Ein schlichtes „Weiter so!“ wird nicht reichen

Fazit

Was bedeutet das für die Beurteilung des „neuen“ chinesischen Marktes? China bleibt der Schlüsselmarkt für die meisten international aufgestellten Unternehmen: als Absatzmarkt mit seinen 1,4 Milliarden Einwohnern und einer nach wie vor rasant wachsenden Mittelschicht, als Produktionscluster mit hervorragender Infrastruktur, als Inkubator für Innovationen mit seinen vielen Talenten und einer Regulatorik, die Forschung und Entwicklung begünstigt. Ein breites Abwenden vom chinesischen Markt ist weder zu beobachten noch zu erwarten. Damit stellt sich die Frage, wie es gelingen kann, am Potenzial des chinesischen Marktes zu partizipieren und gleichzeitig die damit verbundenen Risiken zu begrenzen.

Ein schlichtes „Weiter so!“ wird nicht genügen. Vielmehr wird es darauf ankommen, den neuen chinesischen Markt aus erster Hand zu verstehen und das lokale Geschäftsmodell sowie die Risikosteuerung auf dieser Basis dynamisch auf künftigen Wandel auszurichten: im besten Fall mit China Speed!

Marc Tedder
Marc Tedder ist Wirtschaftsprüfer und Partner bei PwC Deutschland. Seit August 2022 leitet er die PwC German Business Group in China. Vor seiner Entsendung nach Beijing hat er drei Jahre lang die PwC German Business Group in Mexiko geleitet. Marc Tedder verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Prüfung und Beratung international tätiger Unternehmen. Er ist ein gefragter Ansprechpartner für alle Herausforderungen im Zusammenhang mit Investitionen deutscher Unternehmen in China und Mexiko.

Tel.: +86 176 00861725
marc.tedder@pwc.com

China surprises, yet again

Since the opening of its economy a few decades ago, China has astounded observers and analysts more than a few times, be that in sheer numbers related to or in the time periods which were set to achieve major economic milestones. Most recently, the about-face on the country's pandemic policy caught international and domestic media outlets, local governments and many others unprepared.

by **Felix Sutter**

In December, when the whole world was wondering what to expect in the year ahead, the sudden rollback of China's strict Covid restrictions resulted in wild predictions being reported and discussed on all major news channels. The forecasted events ranged from the point at which the domestic Covid infection rates would peak to when the Chinese economy would return to normal and the many hiccups in manufacturing, logistics and travel would disappear.

While Chinese statistics on re-infection and death rates might not be comparable to those of other nations, it is indisputable that Covid raged through China in December and January. Yet even the most optimistic forecast did not propose a scenario in which infections peaked by early February, providing herd immunity to workforces in the country's urban areas.

China back in the game?

With the newly gained immunity and the end of Chinese Lunar New Year, the country's industrial base was ready to return to unhindered operations. The same was true of the logistics sector. Companies outside China have already started to see and receive Chinese delegations who are keen to reconnect, rebuild business relations and, most importantly, secure orders and investments for the Chinese economy. Due to the geopolitical situation, European companies became the preferred business partners in recent years – and now is therefore a good time to negotiate favorable contracts and sourcing agreements.

The world was expecting China to recover by the spring of 2023 at the earliest, but it was suddenly ready to go in February. The People's Republic will no doubt surprise the world yet again due to the speed with which its economic sectors ramp up. The question, however, is whether the world is ready or well prepared enough to have China back in the game.

Analysts outside the country are calling the return of the Chinese economy potentially the biggest economic event of 2023, and they are again praising the country as the globe's growth engine.

Fear of recession

As always, a few words of caution are in order. The industrial world is facing challenges from high inflation and the spillover risk continues to cloud the current economic outlook. It can be expected that in the course of 2023 some regions will fall into recession. Consequently, many players are wary of investing and consumers are holding on tighter than ever to their savings. Reduced government spending and the uncertainty of energy prices are weighing heavily on the working and middle class.

War in Ukraine

The war in Ukraine has changed how governments and societies feel tax revenues should be spent. Outlays for weapons have already risen significantly and will continue to do so. The arms industry will also attract private investors.

The competition for capital investments has increased further. The last three years of supply chain breakdowns and geopolitical changes have made more funds willing to invest in Europe and North America. China's long periods of lockdown and tighter government control have kept investors away due to the related uncertainties. To better prepare their supply chains for the future, many companies have been forced to rethink, developing a China+1 or China+2 strategy in order to reduce the single-source risks that many faced early in the pandemic.

Real estate crisis

After four decades of strong growth, Chinese society has experienced an economic downturn for the first time, with people losing their jobs, wages being cut and companies forced to close. China is going through its own version of the event that changed European society in the 1970s: the oil crisis.

This crisis is making entrepreneurs, government agencies and consumers review their operating models, costs of governing and spending behaviors. For example, decades of overreliance on the country's massive real estate industry have led to the current real estate crisis. Regulations, coupled with lack of demand and capital, are chipping away at the biggest growth industry in China. A series of disciplinary measures against high-profile private sector companies has left many entrepreneurs anxious of pursuing other business opportunities. In addition, diminishing government spending on large infrastructure projects and limitations on private investment channels are creating real challenges for China's government, economy and society.

First population decline in decades

Pressure to automate

In 2022, China experienced its first decline in population in six decades. The working-age population has been shrinking for at least 11 years. This is putting pressure on manufacturing sectors to boost automation and smart manufacturing. Automation upgrades require capital and a well-educated workforce. This could increase the relevance of technical universities and apprenticeship programs, something that would, however, require a change of mindset among Chinese society. The situation is further complicated by the 10 million students who graduate every year from college or university, many of whom have no job prospects and/or are not willing to work in a factory or the service industry. China is a rapidly ageing society with fast changing needs for services – and reduced savings potential. These facts further complicate finding solutions or repositioning the Chinese economy for the future.

Inflationary pressure

The Chinese economy is returning to normal, and the markets have already reacted: Prices for raw materials have increased, given expectations that China will start to consume more. It remains to be seen what the actual effects will be; it can be safely assumed, however, that such expectations will put even more inflationary pressure on economies all around the world.

Half full or half empty

Predictions of what is coming often depend on the writer's or reader's view: Is the glass half full or half empty? Too many times, the challenges faced by China have been used to paint a doomsday scenario – and every time that scenario has been proven wrong. In each challenge also lies an opportunity. China is pragmatic, if nothing else. It will continue to surprise us with solutions that observers and analysts outside of China have not seen coming. In doing so, it will create new challenges and opportunities that either further compound or ease the global economic situation.

China is the second biggest economy. Therefore, it is highly crucial that economic players in Europe engage with their Chinese counterparts as well as industry regulators and government officials to understand the five year strategies that are being drawn up or that are already in play. This will allow both sides to voice concerns and change tactics, thereby ensuring fairer market shares and market positions for European organizations in and outside of China. If you have not already scheduled a visit to China or a meeting with your Chinese counterparts, there's no time to lose.

Felix Sutter
Felix Sutter has served as the President of the Swiss–Chinese Chamber of Commerce (SCCC) since 2015. He was instrumental in repositioning SCCC and restructuring its Board. He was nominated in November 2017 as one of only three "Visiting Leaders" at the China European International Business School (CEIBS) Shanghai Campus. In October 2020, he founded SUCCEED Consulting GmbH with his Chinese partner, Sheng Bin. The company's mission is to expand businesses by connecting innovative Swiss and Chinese firms, entrepreneurs, and investors. He was a Partner at PricewaterhouseCoopers (PwC) Switzerland for more than 19 years. After starting his corporate career in 1981 at insurance companies, he moved to PwC in 1995 and was with the firm until 2018.

Tel: +41 79 4052-785
felix.sutter@gmail.com

Ausschüttung von Gewinnen chinesischer Tochtergesellschaften nach Deutschland

Lange standen für die in China engagierten deutschen Unternehmen Investition und Wachstum im Vordergrund. Das sich in den vergangenen Jahren wandelnde Marktumfeld haben jedoch einige zum Anlass genommen, in China erzielte Gewinne abzuschöpfen und für andere internationale Projekte verfügbar zu machen.

von **Alexander Prautzsch**

Rechtlicher Rahmen

Gewinnausschüttungen chinesischer Tochtergesellschaften nach Deutschland sind nicht nur nach lokalem Recht zulässig, sondern auch durch das Investitionsschutzabkommen zwischen China und Deutschland besonders geschützt. Dennoch unterliegen solche Ausschüttungen in China sowohl rechtlichen als auch praktischen Beschränkungen.

Bitte beachten Sie: Eine Ausschüttung darf nach dem chinesischen Gesellschaftsgesetz (Company Law) nur bis zur Höhe des im geprüften Jahresabschluss ausgewiesenen ausschüttungsfähigen Gewinns (Retained Earnings) erfolgen. Das ist der Gewinn nach Abzug der chinesischen Körperschaftsteuer (in der Regel 25 Prozent des steuerpflichtigen Einkommens) sowie nach Bedienung der gesetzlichen Gewinnrücklage (10 Prozent des Gewinns nach Steuern, bis 50 Prozent des registrierten Kapitals erreicht sind).

Das erste Nadelöhr bei der Gewinnausschüttung über Chinas Grenzen in der Praxis ist die strenge Devisenaufsicht. Sie greift bei allen grenzüberschreitenden Zahlungen und wird auch von den Banken umgesetzt. Das zweite ist die Quellenbesteuerung.

Devisenaufsicht

Wer Zahlungen über die Grenze anweisen will, muss in der Regel ein Paket von Dokumenten schnüren, das Hintergrund und Zulässigkeit der Zahlung dokumentiert. Bei Gewinnausschüttungen gehören dazu typischerweise die folgenden Schriftstücke: Beschluss der Geschäftsleitung (Board of Directors), geprüfter Jahresabschluss des Vorjahres und Nachweis über die Entrichtung der Quellensteuern.

Hier lauert in der Praxis bereits die erste Stolperfalle: Geschäftsjahre enden in China meist am 31. Dezember und die geprüften lokalen Jahresabschlüsse werden in der Regel im April oder Mai des Folgejahres ausgestellt. Allein aus diesen Anforderungen ergibt sich: Gewinnausschüttungen müssen gewöhnlich zwischen Juni und Dezember des Folgejahres umgesetzt werden.

Ist die Ausschüttung bis Dezember nicht erfolgt, fordern Banken für die Überweisung häufig die Vorlage des geprüften Abschlusses für das anschließende Jahr, der aber erst ab April oder Mai des neuen Jahres vorliegt. So können ungeplante Verzögerungen bei der Auszahlung entstehen.

Quellenbesteuerung

Grenzüberschreitende Gewinnausschüttungen unterliegen in China einem allgemeinen Quellensteuersatz von 10 Prozent der Ausschüttung. Der ausländische Anteilseigner erhält bei einer Ausschüttung also lediglich 90 Prozent des beschlossenen Ausschüttungsvolumens sowie eine (in chinesischer Sprache verfasste) Steuerbescheinigung über die abgeführten 10 Prozent.

In Deutschland sind Quellensteuern auf Gewinnausschüttungen für Körperschaften in der Regel weder anrechenbar noch abzugsfähig, da Gewinnausschüttungen für Körperschaften weitgehend steuerfrei gestellt werden. Insoweit besteht ein großes Interesse, den Umfang der Quellenbesteuerung bereits in China zu reduzieren.

Das chinesisch-deutsche Doppelbesteuerungsabkommen sieht tatsächlich eine Reduzierung der Quellensteuer auf 5 Prozent vor für Fälle, in denen der wirtschaftlich Berechtigte (Beneficial Owner) an der Ausschüttung eine in Deutschland ansässige Kapitalgesellschaft (nicht Personengesellschaft) ist, die unmittelbar mindestens 25 Prozent am registrierten Kapital der chinesischen Tochtergesellschaft hält.

Was einfach klingt, birgt im Einzelfall ebenfalls Überraschungen. So können Ausschüttungen beispielsweise ungeachtet des Wortlauts nicht von der Vergünstigung des Doppelbesteuerungsabkommens profitieren, wenn sie aus Gesellschaftsanteilen stammen, die innerhalb der vorangegangenen zwölf Monate steuerbegünstigt zum Buchwert übertragen wurden.

Bitte beachten Sie dabei: Personengesellschaften sind kategorisch von der Reduzierung der Quellensteuer ausgeschlossen und daher aus steuerlicher Sicht ungeeignet als Anteilseigner.

Wirtschaftlich Berechtigte

Die Definition des wirtschaftlich Berechtigten schließt in China neben dem Konzept der wirtschaftlichen Betrachtungsweise (wer also unabhängig von der rechtlichen Ausgestaltung tatsächlich an der Gewinnausschüttung berechtigt ist) auch Regelungen gegen einen möglichen Missbrauch von Vorteilen aus Doppelbesteuerungsabkommen (also Antimissbrauchsregelungen) mit ein.

Für die Prüfung der wirtschaftlichen Berechtigung werden nach chinesischer Lesart vorrangig drei Fragen gestellt:

1. Zahlt der ausländische Anteilseigner innerhalb von zwölf Monaten nach Vereinnahmung der Ausschüttung mindestens die Hälfte an den Ansässigen eines Drittlands oder ist er verpflichtet, sie zu zahlen?
2. Geht der ausländische Anteilseigner einem eigenen Geschäft nach und hat dazu einen ausreichend eingerichteten Geschäftsbetrieb (Einnahmen, Mitarbeiter, Büro, Arbeitsgerät etc.)?
3. Wird die Gewinnausschüttung im Ansässigkeitsstaat des Anteilseigners nicht oder nur niedrig besteuert?

Die Kriterien sollen ganzheitlich geprüft werden. Bedenken bei einem Kriterium schließen also nicht notwendigerweise die Vergünstigung aus, wenn andere Kriterien umso unbedenklicher sind. Daher führt die in Deutschland systemimmanente weitgehende Steuerfreistellung von Einnahmen aus Gewinnausschüttungen für Körperschaften (siehe Kriterium 3) allein noch nicht dazu, dass der günstigere Quellensteuersatz versagt wird.

In der Praxis geht es für deutsche Unternehmen mit ihren chinesischen Tochtergesellschaften vorrangig um die Frage nach dem eigenen Geschäftsbetrieb (siehe Kriterium 2). Das gilt vor allem, wenn die beteiligte Gesellschaft nicht eine durch Produktion oder Handel ohnehin operativ tätige Gesellschaft ist, sondern beispielsweise eine aus haftungsrechtlichen oder organisatorischen Gründen zwischengeschaltete Beteiligungsgesellschaft.

In solchen Fällen ist tatsächlich eine genaue Analyse erforderlich, ob die (eng gefassten) Voraussetzungen für einen Durchgriff auf die nächsthöhere (vielleicht substanzstärkere) Gesellschafterebene erfüllt sind oder ob im Vorfeld einer Gewinnausschüttung in der GmbH sukzessive substanznachweisende Elemente aufgebaut werden sollten.

Reinvestitionen von Gewinnausschüttungen in China

Eine andere Form der Begünstigung ergibt sich nach lokalem Steuerrecht für Fälle, in denen eine Gewinnausschüttung über die Grenze zwar beschlossen wird, das Geld aber direkt wieder in China investiert werden soll. Sind die Voraussetzungen erfüllt, verzichtet das Finanzamt temporär auf die Erhebung der Quellensteuer insgesamt. Auch hier steckt der Teufel im Detail. Daher ist im Einzelfall zu prüfen, ob und wie die Voraussetzungen erfüllt werden können und welche Vorteile sich tatsächlich ergeben.

Währung

Ein eigenes Thema kann sich in der Praxis aus der im Ausschüttungsbeschluss genannten Währung ergeben. Während Buchhaltung und Steuererklärungen in China naturgemäß in der lokalen Währung Renminbi (RMB) abgebildet werden, kann der Beschluss der Geschäftsleitung eine Ausschüttung in fremder Währung (etwa Euro) vorsehen. In diesem Fall ist die Transaktion grundsätzlich tagesgenau in Renminbi umzurechnen.

In der Praxis ergeben sich daraus zwei Probleme: Zum einen darf die tatsächliche Ausschüttung den im Jahresabschluss in Renminbi ausgewiesenen ausschüttungsfähigen Gewinn nicht übersteigen. Schwankungen des Umrechnungskurses können so zu einem Auseinanderklaffen zwischen tatsächlicher Ausschüttung und Ausschüttungsbeschluss führen.

Zum anderen ist die Umrechnung in Renminbi auch für die Quellensteuererklärung erforderlich. Erfolgt die Erklärung einige Tage vor der tatsächlichen Zahlung, weicht diese Umrechnung sehr wahrscheinlich von der tatsächlichen Zahlung ab und es kommt gegebenenfalls zu einer Über- oder Unterzahlung, die korrigiert werden muss.

Fazit

Obwohl Gewinnausschüttungen rechtlich zulässig und üblich sind, ist ihre praktische Umsetzung an komplexe Vorgaben geknüpft. Viele Themen während der Ausschüttung ergeben sich erst in Zusammenhang mit den Besonderheiten des Einzelfalls. Insoweit empfiehlt sich gerade bei den ersten Ausschüttungen eine übergreifende Planung und Vorbereitung, bis sich eine gewisse Routine herausgebildet hat.

Alexander Prautzsch
Alexander Prautzsch ist Tax Director bei PwC China im Büro Shanghai und Mitglied der European Business Group. Er berät europäische Kunden bei Investitionen in China. Seine Schwerpunkte liegen auf chinesischen, deutschen und internationalen Steuerfragen für Firmenkunden und deren Mitarbeiter und Bereichen wie Anlageberatung, Restrukturierung, Gewinnrückführung und Planung der Lieferkette. Der deutsche Muttersprachler spricht fließend Englisch und Mandarin.

Tel.: +86 185 1632 9031
alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Digitalisierung unter verschärften IT-Gesetzen

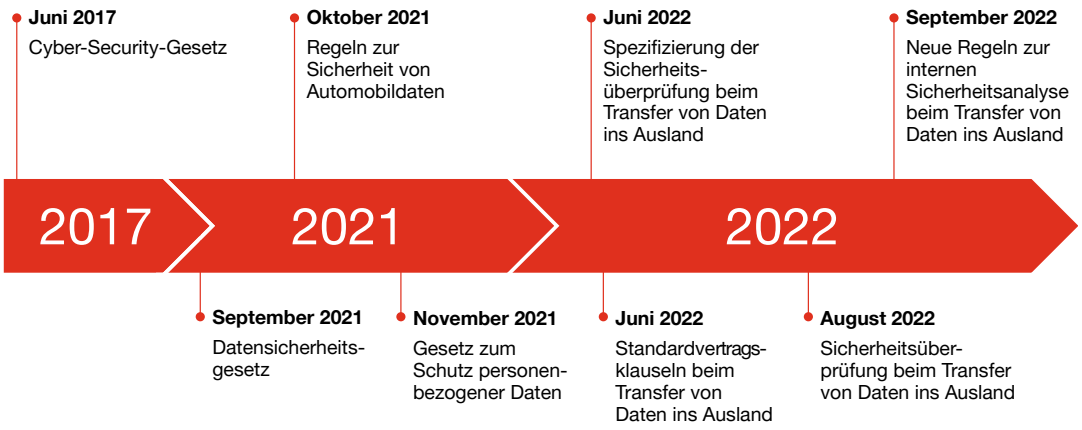
In den letzten Jahren sind die gesetzlichen Vorgaben und Vorschriften der chinesischen Behörden in den Bereichen IT und IT-Sicherheit kontinuierlich ausgebaut worden. Im Wesentlichen gibt es drei neue Gesetze: das Cyber Security Law (CSL), das Data Security Law (DSL) und das Personal Information Protection Law (PIPL). Was sie verlangen und was das vor allem für deutsche Tochterunternehmen in China bedeutet, erfahren Sie in diesem Beitrag.

von **Sebastian Huth**

Cyber-Security-Gesetz (CSL)

Das CSL ist seit 1. Juni 2017 in Kraft und das erste umfassende IT-Sicherheitsgesetz Chinas. Es stellt Anforderungen an die Speicherung ausgewählter Daten in Festlandchina und ermächtigt die Aufsichtsbehörden, Unternehmensnetzwerke einer Sicherheitsüberprüfung zu unterziehen. Insoweit bildet dieses Gesetz auch die Basis für weitergehende zukünftige Regelungen.

Cyber-Security-Gesetz (CSL)



Quelle: PricewaterhouseCoopers Zhong Tian LLP

Im Zuge des CSL haben die Aufsichtsbehörden bisher auch im Rahmen des Multi-Level Protection Scheme (MLPS) Untersuchungen zur IT-Sicherheit bei Unternehmen durchgeführt – teilweise ohne deren Kenntnis oder Zustimmung. In diesem Zusammenhang wurden einige namhafte Internetserviceprovider sanktioniert: Moniert wurde bei den öffentlich bekannt gewordenen Fällen zum Beispiel die fehlende Speicherung von Log-in-Daten innerhalb der letzten sechs Monate. Den betroffenen Unternehmen wurden Fristen zur Nachbesserung gesetzt.

Datensicherheitsgesetz (DSL)

Das seit 1. September 2021 geltende DSL regelt vorrangig, welche Daten in Festlandchina sicherheitsrelevant sind und wie sie gespeichert und überwacht werden müssen. Mit diesem Gesetz zog eine neue Komplexität in Chinas Rechtssystem ein. Die Einführung von Konzepten wie „Key Data“ und „Important Data“ verschärften die Anforderungen an die Unternehmen abermals deutlich.

Gesetz zum Schutz personenbezogener Daten (PIPL)

Das PIPL ist das erste eigene Gesetz des Landes zum Schutz von persönlichen Informationen. Es regelt die Verarbeitung persönlicher Informationen, das Speichern und Veröffentlichen sowie das Löschen dieser Daten. In der Praxis wird dieses Gesetz, das seit 1. November 2021 in Kraft ist, oft als „chinesische Datenschutzgrundverordnung“ bezeichnet.

Unterabschnitt Grenzüberschreitender Datentransfer

Insgesamt umfasst das PIPL acht Abschnitte mit 74 einzelnen Artikeln. Harte Anforderungen an alle Unternehmen in Festlandchina stellt dabei vor allem der Unterabschnitt Grenzüberschreitender Datentransfer (Cross-border Data Transfer, CBDT). Er verknüpft die Artikel 35 und 37 des CSL mit dem neuen PIPL und konkretisiert die Pflicht zur Datenlokalisierung in China und für den Auslandsdatentransfer.

Konkret bedeutet das für den Transfer: Mindestens eine der folgenden Bedingungen muss im Regelfall erfüllt sein:

- erfolgreiche Sicherheitsüberprüfung durch die chinesischen Aufsichtsbehörden oder eine zertifizierte Agentur
- Verwendung von chinesischen Standardvertragsklauseln für den Datentransfer

Bitte beachten Sie: Die früher ebenfalls ausreichende ausdrückliche Zustimmung der Personen zum Auslandsdatentransfer genügt mittlerweile nicht mehr allein.

Unternehmen sind darüber hinaus gut beraten, die Sicherheit ihrer personenbezogenen Daten zunächst selbst zu analysieren und beurteilen. Dieses Selbstassessment sollte detailliert und fallbezogen sämtliche personenbezogenen Daten und deren grenzüberschreitende Verwendung auflisten, klassifizieren und bewerten. Aufgrund der Komplexität der lokalen Anforderungen sollten sich Unternehmen nicht scheuen, dabei externe Fachexpertise heranzuziehen.

Weitere wesentliche Herausforderungen bergen der internationale Transfer persönlicher wichtiger Daten (wie medizinische Informationen) und der Umgang mit Daten im Zusammenhang mit kritischer Infrastruktur. Mittlerweile haben die Aufsichtsbehörden Kataloge mit „wichtigen Daten“ für einzelne Branchen veröffentlicht. Insoweit sollten speziell deutsche Tochterunternehmen mit B2C-Geschäft oder in kritischen Infrastrukturbranchen ein besonderes Augenmerk auf die Implikationen und Anforderungen des internationalen Datentransfers legen.

Sanktionen

Die Sanktionsmechanismen wurden stufenweise erheblich erhöht und können zum Beispiel beim internationalen Transfer von Daten auch eine Million Euro betragen. Gleichzeitig betrifft der CBDT ausschließlich Festlandchina, sodass auch Hongkong, Macau und Taiwan als Ausland klassifiziert werden.

Geldstrafen bei Verstößen

	Cyber-Security-Gesetz	Datensicherheits-gesetz	Gesetz zum Schutz personenbezogener Daten	Weitere Sanktionen
Unternehmen	Bis zu 1 Mio. Yuan	Bis zu 10 Mio. Yuan	Bis zu 50 Mio. Yuan oder 5 % des Umsatzes	Verwarnungen, Stilllegung des Betriebs oder Entzug der Geschäftslizenz
Gesetzliche Vertreter	Bis zu 100.000 Yuan	Bis zu 1 Mio. Yuan	Bis zu 1 Mio. Yuan	

Quelle: PricewaterhouseCoopers Zhong Tian LLP

IT und rechtliche Compliance für deutsche Tochterunternehmen

Diese Einführung in die jüngsten chinesischen IT-Gesetze ist lediglich eine Zusammenfassung und kann keine individuelle Beratung ersetzen. Ein Grund dafür ist: Zu allen drei Gesetzen gibt es eine Vielzahl weiterer Anforderungen und Verordnungen. Dazu kommt: Diese lokalen Auflagen und deren Überwachung werden kontinuierlich erweitert. In Zukunft werden die Bedeutung der lokalen Datenspeicherung und der Umgang mit Daten, die nach den Katalogen der Behörden als „wichtig“ eingestuft werden, weiter zunehmen. Die drastisch verschärften Sanktionsmechanismen sind ein zusätzliches Indiz für die gestiegene Bedeutung des Themenkomplexes. Deutsche Tochterunternehmen in Festlandchina sollten ihre IT-Systeme, die lokale Datenspeicherung und den grenzüberschreitenden Datentransfer turnusmäßig mit Blick auf die lokalen Vorschriften analysieren und bei Bedarf aktualisieren. Im Büro Shanghai unterstützt Sie unsere erfahrene bilinguale (chinesisch- und deutschsprachige) PwC-IT-Partnerin Ling Chen gern dabei.

Sebastian Huth
Nach seinem Abschluss in International Business begann Sebastian Huth 2006 bei PwC als Prüfungsassistent in Düsseldorf. Dort wurde er 2011 als Steuerberater und 2013 als Wirtschaftsprüfer bestellt. Danach wechselte er nach Siegen. Neben seinen Kenntnissen in internationalen Konzernprüfungen verfügt er über langjährige Erfahrung in der Betreuung von nationalen und internationalen Familienunternehmen. Ab 2017 war er in Köln verantwortlich für die Steuerung und Leitung von Konzernprüfungen börsennotierter Unternehmen. Seit April 2021 ist er erster Ansprechpartner am German Desk von PwC Shanghai. Im Vordergrund stehen für ihn die persönliche Betreuung deutschsprachiger Mandanten in China und der Ausbau des internationalen Netzwerks.

Tel.: +86 21 2323-5028
sebastian.s.huth@cn.pwc.com

Staying resilient in high-impact scenarios

Around the one-year mark of Russia invading Ukraine, geopolitical threats have been high on the risk agenda of many business leaders. China attacking Taiwan is one of the most prominent fears – along with other high-impact scenarios relating to the People's Republic. These include a projection of Chinese power in the South-East Asian seas and on maritime trade routes, and increasing competition with western countries in Africa and South America. As with the shifts resulting from the Russian invasion, these threats could lead to significant disruptions for businesses worldwide.

by **Jane He** and **Jakob Großehagenbrock**

Despite these scenarios, the German economy's dependency on China has reached record levels, with a trade deficit of €84 billion. This dependency is present across all sectors, but becomes especially evident in the area of industrial services and goods and in the information and telecommunication sector. Due to these dependencies, the impact that a geopolitical risk scenario would have if it materializes is significant. At the same time, strategic moves, such as diversification, cannot be implemented easily, as they require major effort. This shifts the focus to operational aspects of doing business with China – and how to make them more resilient.

€84 bn: Germany's record trade deficit with China

Reflecting on lessons learned from the Russia-Ukraine war, it becomes clear that there is more to an escalating geopolitical risk scenario than short-term operational disruptions. Long-term effects that could occur with minimal warning are hard to forecast and highlight the need for strategic foresight. International sanctions are possible, as are efforts to nationalize assets and intellectual property. Significant reputational risks lurk in these scenarios as well. Sanctioning mechanisms such as the "Yale List" which calls out organizations continuing to do business with Russia are likely to reappear. However, the biggest challenge for many organizations after the onset of the Russia-Ukraine war has been to disentangle their operations with minimal losses.

How organizations can become crisis-proof

Businesses that have successfully navigated the war in Ukraine have used the crisis to revisit business processes, relocate, and diversify their network of experts around the globe. This requires having an agile corporate culture, enabling adaptiveness and maintaining a data-driven risk model. It also means being robustly resilient in order to withstand the initial turmoil and win time for an integrated response. Key decisions, such as exiting a market or disconnecting IT infrastructure, necessarily have a strategic impact on organizations, and operational functions should be re-aligned following such decisions. By aligning key resilience functions, such as task forces, crisis management and business continuity management, and integrating them with physical and cyber security, an organization can significantly strengthen its overall operational resilience – and gain a competitive advantage in crisis situations.

Below are the five core elements of such a realignment:

1. Identify critical business processes (often referred to as important business services in the financial sector).
2. Map dependencies between the identified processes.
3. Define impact tolerances, i.e., what level of disruption is acceptable for the identified processes.
4. Build detection capabilities to know when a critical business process – or a process it depends on directly or indirectly – is affected by an incident.
5. Establish a central governance structure, ideally one sponsored by the board, to ensure coordination of and accountability for the individual resilience functions.

Six steps to increase operational resilience

Undertaking the realignment process can be a complex task and therefore requires a structured approach. If the operational resilience program is to succeed, embedding a resilience mindset in the organization's culture is key, and adopting a strategy-based approach with a long-term goal is therefore recommended. To boost the journey to operational resilience, organizations should:

1. Start with a health check of their resilience functions.
2. Conduct maturity assessments of the degree to which these functions are integrated and coordinated.
3. Analyze the business impact for the high-impact scenarios that are most relevant and most likely – and engage in dependency mapping and continuity planning.
4. Develop an operational resilience governance by integrating existing resilience capabilities, such as crisis, risk and business continuity management.
5. Select and implement digital resilience tools to increase the effectiveness and efficiency of the operational resilience program.
6. Train and exercise frequently on both the strategic and operational decision-making levels.

The operational risks stemming from increasing dependencies between the German and Chinese markets are manifold and the likelihood of their materialization cannot easily be quantified, given the geopolitical uncertainties. Many organizations have already used the past year to re-assess their response plans to these risks. Due to the high degree of uncertainty, mitigating the risks individually can be costly. Building a culture of adaptiveness and integrated business resilience can offer a higher return on investment instead – and not only for high-impact scenarios related to China.

Jane He
Jane He is a director at PwC (Advisory) in Frankfurt. She has over 12 years of experience helping clients emerge stronger from crisis situations. She has a global background: born in China, she was educated in Australia where she began her career. She now co-leads crisis management and resilience services at PwC Germany. Jane is a qualified chartered accountant, qualified CBI, and completed a bachelor's degree at Sydney's Macquarie University, graduating with first-class honors in professional accounting.

Tel: +49 1512 2898663
qian.x.he@pwc.com

Jakob Großehagenbrock
Jakob is a manager at PwC (Advisory) in Nuremberg. He is a crisis management and operational resilience generalist with more than 13 years of leadership experience in various sectors. He has worked around the globe with a focus on crisis intelligence, continuity and strategic communication. Jakob is a certified agile project manager, qualified CBI, holds a master's degree in political and social science from the University of the Federal Armed Forces in Munich and has studied risk and crisis management at the London School of Economics and Political Science.

Tel: +49 160 6755782
jakob.grossehagenbrock@pwc.com

Luftfahrtindustrie: Entwicklung in China

Chinas Luftfahrtindustrie wächst weltweit am dynamischsten. Gleichzeitig ist das Land noch immer abhängig von westlichen Zulieferern, allen voran Airbus und Boeing. Nach einem von der kürzlichen Öffnung Chinas beflügelten Anstieg des Passagieraufkommens im Jahr 2023 dürfte dieser Industriezweig auch in den Folgejahren weiter kraftvoll expandieren und damit Chancen für europäische Unternehmen der Luftfahrtindustrie bieten.

von **Jan Jovy** und **Robert Herzner**

Das weltweite Passagier- und Frachtaufkommen (PFK) in der Luftfahrtindustrie steigt, nach den Lockerungen der Reisebeschränkungen ab Dezember 2022 speziell in China. Das weltweite Passagieraufkommen wird aller Voraussicht nach innerhalb der nächsten zwölf bis 24 Monate wieder das Niveau von 2019 erreichen und dann weiter zulegen. Das gilt ungeachtet der Tatsache, dass sich Geschäftsreisen voraussichtlich nachhaltig ändern werden.

Weltweites Passagier- und Frachtaufkommen steigt

PwC-Prognosen gehen davon aus, dass sich die Passagiernachfrage im Jahr 2023 erneut stark erhöht, da die Wiederöffnung Chinas für den ein- und ausgehenden Reiseverkehr einen Reiseschub auslösen und damit den wirtschaftlichen Gegenwind in anderen Teilen der Welt weitgehend ausgleichen wird. Ein Anstieg der Passagierkilometer (RPK) um 21 Prozent in diesem Jahr, gefolgt von 17 Prozent im Jahr 2024, wird das weltweite Verkehrsaufkommen über das Niveau von 2019 heben. Die Branche wird sich mithin zwölf Monate früher erholen als ursprünglich erwartet.

Ab 2024 dürfte sich das Nachfragewachstum dann wieder nach dem von Zyklen beeinflussten historischen Muster entwickeln. Viele Fluggesellschaften werden aller Voraussicht nach länger brauchen, um ihre Post-COVID-Bilanzen zu sanieren. Dennoch werden auch sie Flugzeuge der neusten Generation benötigen, um ihre Wachstumspläne zu verwirklichen und ihre ESG-Ratings zu verbessern, die sowohl für Reisende als auch für Investoren immer wichtiger werden.

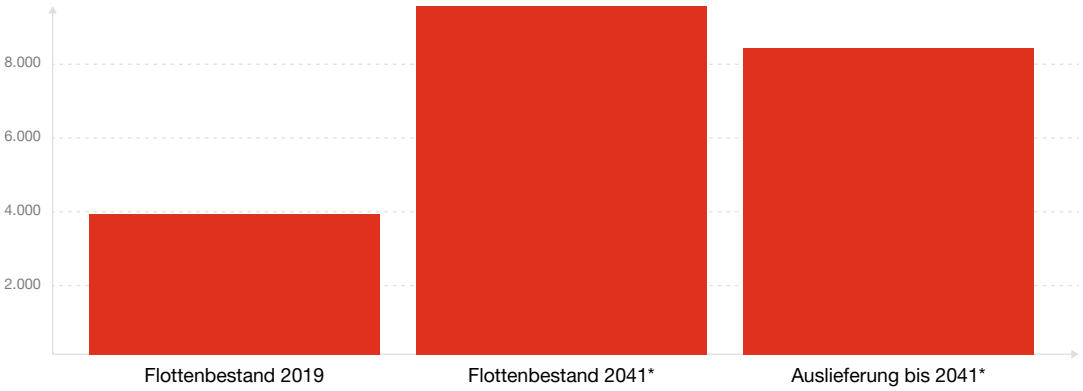
China als wichtigste Wachstumsregion

Die wichtigste Wachstumsregion in Prognosen bis 2040 ist neben dem Mittleren Osten vor allem China. Hier fliegt die Bevölkerung im Vergleich zu Nordamerika und Europa zwar weniger, mit der steigenden Kaufkraft werden sich aber Bedarf und Reiselust der Chinesen deutlich erhöhen.

Passagieraufkommen wird sich bis 2041 jährlich um 2,4 Prozent erhöhen

Nach Prognosen des Boeing Commercial Market Outlook (CMO) wird das Passagieraufkommen in China von 2022 bis 2041 jährlich um 4,9 Prozent steigen. Das ist deutlich mehr als das Wachstum von 3,8 Prozent im globalen Durchschnitt. Entsprechend wird der Marktanteil Chinas am Passagierflugmarkt von aktuell 18 Prozent auf 23,3 Prozent im Jahr 2041 zunehmen. Damit würde China sich vom dritt- zum weltweit größten Markt entwickeln.

Flottenbestand und Auslieferung in China bis 2041 (Anzahl Flugzeuge)



* Prognose

Quelle: Boeing CMO 2022–2041

Rund 400 neue Flugzeuge pro Jahr

Um diesem Bedarf gerecht zu werden, erwarten die beiden bisherigen Hauptlieferanten Airbus und Boeing, dass bis 2041 insgesamt bis zu 8.500 neue Flugzeuge nach China ausgeliefert werden müssen.

Das würde einem jährlichen Bedarf von circa 400 Flugzeugen und einem durchschnittlichen Wachstum der Flotte von 4,2 Prozent pro Jahr entsprechen. Die meisten dieser Flugzeuge dürften dabei Schmalrumpfflugzeuge (Narrow Body Aircraft) mit nur einem Kabinengang sein.

Weltweit wird mittlerweile rund ein Drittel der Flugzeuge durch Leasing finanziert und Chinas Wirtschaft wird bei diesem Wachstum ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. Nach einer aktuellen Studie von PwC Irland haben neun der 20 größten Leasingfirmen ihren Sitz in China.

Chinas Flottenbestand bis 2041 nach Flugzeugtyp (Anzahl Flugzeuge)

Flugzeugtyp	2019	2041*
Regionaljets	60	380
Flugzeuge mit einem Gang	3.050	6.750
Flugzeuge mit zwei Gängen	620	1.680
Frachter	200	820
Gesamt	**3.930**	**9.630**

* Prognose

Quelle: Boeing CMO 2022–2041

Höherer Wartungsbedarf

Mit der höheren Zahl der Flugzeuge und einer zu erwartenden längeren Betriebslaufzeit nimmt auch der Wartungsbedarf zu. Um ihm gerecht zu werden, sind Ausrüstungsgegenstände für Reparaturen und speziell ausgebildetes Personal erforderlich. Airbus geht von 154.000 benötigten neuen Technikern bis 2041 aus. Das bietet sowohl Herstellern von Reparaturwerkzeugen als auch Dienstleistern für Berufsbildung weitere Geschäftsmöglichkeiten.

Ein neuer Flughafen pro Monat bis 2035

Um dem steigenden Luftverkehr gerecht zu werden, strebt die chinesische Regierung ferner an, bis Ende 2035 über 400 zivile Verkehrsflughäfen im Land zu betreiben. Das entspricht einem Anstieg von 150 Flughäfen gegenüber den 241 zertifizierten Flughäfen im Jahr 2020. China plant also bis 2035 durchschnittlich jeden Monat einen neuen Flughafen zu eröffnen.

Marktchancen auch für mittelständische Unternehmen

Chinesische Fluglinien nutzen zwar hauptsächlich Flugzeuge von Airbus und Boeing, aber im Frühjahr 2023 soll ein Narrow Body Aircraft eines weiteren Herstellers in Betrieb genommen werden: die C919 des Shanghaier Flugzeugproduzenten COMAC.

An der Entwicklung des chinesischen Luftfahrtmarkts können neben den großen Herstellern auch mittelständische Unternehmen partizipieren. Insbesondere in Nischen bestehen für europäische Firmen grundsätzlich gute Möglichkeiten. Dabei gilt es, Risiken zu berücksichtigen und sich im Markt richtig zu positionieren.

Für chinesische Fluglinien und Zulieferer sind internationale Referenzen ein wichtiges Kriterium für den Kauf von Produkten. Das kann für etablierte europäische Zulieferer von Vorteil sein.

Weiterführende Hinweise

China benötigt mehr Flugzeuge – besonders für Luftfracht
Von GTAI ist eine längere Version dieses Artikels mit weiteren Hinweisen erschienen:
https://www.gtai.de/de/trade/china/branchen/china-benoetigt-mehr-flugzeuge-besonders-fuer-luftfracht-932514

PwC's „Aviation Insider" (in Englisch)
Die Publikation bietet Einblicke und Updates zu aktuellen Themen und Aktivitäten in der Luftfahrtindustrie. Sie erscheint etwa 4-mal pro Jahr:
https://www.pwccn.com/en/industries/aircraft-leasing.html

PwC's „2023 Aviation Industry Review & Outlook" (in Englisch)
https://www.pwc.ie/reports/aviation-industry-outlook-2023.html

Press Releases
https://www.pwc.ie/media-centre/press-releases/2023/global-aviation-industry-turning-a-corner.html

Jan Jovy
Jan Jovy ist Director Inbound/Outbound Services bei PwC in China. In der European Business Group unterstützt er Unternehmen, speziell aus Europa und China, bei internationalen Markteinstiegs-, Expansions- und Transformationsvorhaben. Jan Jovy war sieben Jahre als General Manager bei Auslandshandelskammern in Greater China an der Schnittstelle von Wirtschaft und Politik tätig und leitete davor fünf Jahre die Greater-China-Aktivitäten eines mittelständischen deutschen Unternehmens.

Tel.: +86 2323 7795
jan.j.jovy@cn.pwc.com

Robert Herzner
Robert Herzner ist Chief Representative Hongkong der GTAI Germany Trade & Invest. Neben der wirtschaftlichen Entwicklung in Hongkong und Südchina liegt sein Fokus auf der Berichterstattung für deutsche Unternehmen in den Bereichen Handel und Lieferketten, Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) sowie Finanzwirtschaft. Wie zuvor in Shanghai begleitet er ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.

robert.herzner@gtai.de

2023 CEO Survey – Different outlooks in Germany, APAC and globally

While the dual imperative of "Winning today's race while running tomorrow's" is true for top executives everywhere, there are differences in how CEOs view coming economic developments in general and their own company's future in particular depending on whether they are located in Germany, in APAC or elsewhere. What are the major differences between these three groups? The Global CEO Survey is PwC's most comprehensive annual study. More than 4,400 CEOs from over 70 countries participated in the 26th edition, which was published in early 2023. This article highlights some of the differences in the views held by CEOs overall compared to those in APAC and those in Germany.

by **Gabriel Wong** and **Jan Jovy**

Different expectations for global growth

At the time the survey was conducted, there was considerable pessimism about prospects for global growth. Overall, 73 percent of CEOs were skeptical about economic developments in the coming 12 months, which was significantly different from the previous survey, when a large proportion (76%) anticipated an improvement in worldwide growth. German CEOs were even more pessimistic, at 82 percent, whereas their APAC counterparts were less so, at 69 percent.

When asked about their own territory, the gap between APAC and global CEOs widens even further. CEOs in APAC territories show the highest level of optimism in their nation's economic prospects compared to global CEOs, at 64 percent for China, 57 percent for India and 50 percent for Indonesia. Most likely, CEOs there expect that China's health and economic policy measures will lead to a steady recovery by the second half of 2023 and into 2024.

More concern in Germany

When asked about threats, CEOs worldwide believe most of the dangers over the next 12 months will come from inflation, macroeconomic volatility and geopolitical conflict. Whereas global and APAC executives have a similar view of those threats overall, German CEOs are considerably more concerned than their global peers about geopolitical risk (31% vs 25%) and cyber risk (29% vs 20%).

Different strategies for overcoming the crisis

CEOs around the world, including those in APAC and Germany, intend to "grow" out of the crisis by cutting operational costs, diversifying products and raising prices. Almost 50 percent of CEOs in these three categories are already taking such measures, and over 30 percent plan to do so in the coming 12 months. However, reducing the workforce, lowering compensation or implementing hiring freezes are not presently in the works or on the near-term agenda for over 60 percent of CEOs.

Unlike CEOs globally, APAC executives are more likely to adjust their presence in the current market and/or expand to new markets (53% vs 46%), adjust supply chains (49% vs 46%) or diversify their offering (48% vs 41%) as a way of driving short-term profitability and protecting their companies against adverse economic effects.

Megatrend everywhere: transformation

In addition to ensuring short-term profitability, the other half of the dual imperative facing CEOs globally is long-term transformation. Corporate leaders recognize the need to reinvent their business in order to stay relevant in a changing economic environment.

The survey shows that more than a third of APAC CEOs believe their company will not be economically viable in the next six years and over 50 percent say it will not be viable in the next decade, if they do not transform their business. The figure is 14 percentage points higher than for CEOs globally, and the sentiment is even stronger in China and Hong Kong SAR, where about 75 percent of CEOs hold this view.

Investments in upskilling, automation and supply chains

To address their transformation needs, APAC CEOs prioritize investing in upskilling (73%), followed by automation of processes and systems (71%) and deploying advanced technology (67%). The fourth priority is investments into adjusting corporate supply chains (43%).

On the other hand, German CEOs are most likely to invest into automation (86%) and deploying technologies like cloud applications, artificial intelligence (AI) and other advanced tech solutions (71%). Further, they are much more likely to invest into alternative energy sources (61%, worldwide: 34%) and supply chains (49%, worldwide: 41%), but less likely to invest into upskilling their labor force compared to their global peers (57%, worldwide: 72%).

Whereas CEOs in Germany, in APAC and globally hold the same view on the current global economic environment, possible threats and the need to transform their business, the CEOs' priorities on investments differ. China's CEOs see a comprehensive need to transform their business in the coming years, yet their outlook remains more positive than that of their global peers.

Gabriel Wong
Inbound/Outbound Leader, Deals Markets Leader, Head of China Corporate Finance at PwC China/ Hong Kong. With 31 years of investment banking and M&A experience, Gabriel is PwC China Inbound/ Outbound Leader, and Deals Markets Leader. He heads PwC Corporate Finance with 100 professionals, focusing on equity fundraising for Chinese companies and lead advising M&A transactions for both foreign direct investment in China and Chinese outbound investment. Gabriel is also responsible for developing and executing PwC's global cross-border activities for China corporates and B&R strategy by connecting the PwC China organization and PwC global network across all related industries.

Tel: +49 1512 2898663
gabriel.wong@cn.pwc.com

Jan Jovy
As part of the PwC China Inbound/Outbound and European Business Group, Jan supports companies in expanding their cross-border activities, transformation and footprint globally. He served as General Manager at the German Chamber of Commerce Network in Greater China for over seven years. He has been deeply involved in all aspects of business, economic and regulatory exchange platforms between China and Germany, especially key business associations, and in government conversations on national and regional levels.

Tel: +86 2323 7795
jan.j.jovy@cn.pwc.com

Wirtschaftskriminalität: Trends und Veränderungen in China

Download
PwC's Global Economic Crime and Fraud Survey 2022
https://www.pwc.com/gx/en/services/forensics/economic-crime-survey.html

Der Global Economic Crime Survey 2022, die alle zwei Jahre von PwC durchgeführte Umfrage zu aktuellen Trends bei Täuschung, Bestechung und anderen Wirtschaftsdelikten in Unternehmen, hat bestätigt: Betrug bedroht die Wirtschaft weiterhin weltweit.

von **Paul Tan**

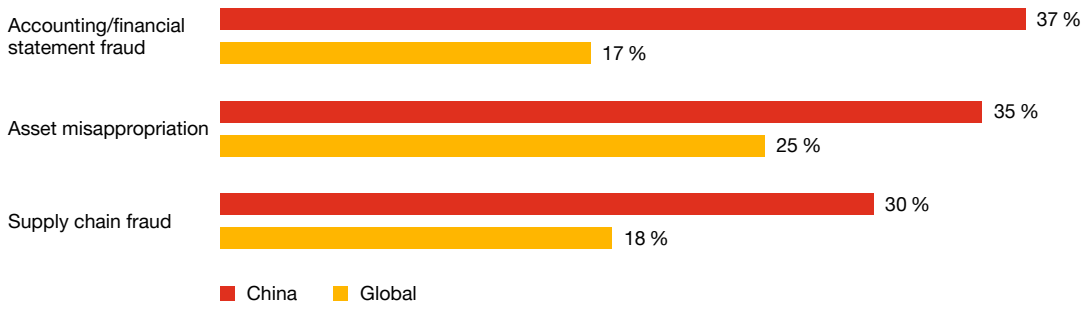
46 Prozent der weltweit Befragten gaben an, sie seien in den letzten 24 Monaten in irgendeiner Form von Betrug oder sonstiger Wirtschaftskriminalität betroffen gewesen. Parallel zur stetig steigenden Bedeutung von Hackeraktivitäten in den letzten Jahren war Cyberkriminalität die häufigste und einschneidendste Art von Betrug, mit der Unternehmen in den meisten Branchen konfrontiert wurden. Darüber hinaus gaben 21 Prozent der Befragten an, sie hätten Cyberkriminalität infolge der durch COVID-19 verursachten Störungen als neue Betrugsart erlebt.

Fast jeder Zweite war von Wirtschaftskriminalität betroffen

Vorwiegend traditionelle Delikte

Statt Cyberkriminalität überwiegen in China jedoch nach wie vor die traditionellen Betrugsfälle: Täuschungen bei der Rechnungslegung und der Erstellung von Finanzberichten wurden von den befragten Chinesen als die häufigste Art von Betrug und die Veruntreuung von Vermögenswerten als die belastendste genannt. Der in China häufig anzutreffende Finanzbetrug bedroht die Integrität der Jahresabschlüsse und des lokalen Managements nach wie vor. Daher werden Verdachtsfälle von externen Wirtschaftsprüfern und anderen Interessengruppen sehr genau geprüft. Kommt es zu einem Betrugsfall, sind neben den direkten Auswirkungen auf die Jahresabschlüsse vor allem vier Fragen zu klären: Wie verbreitet sind die Fälle? Wurden alle Probleme aufgedeckt? Hat die interne Kontrolle Mängel? Sind die Maßnahmen, die zur Abhilfe ergriffen wurden, geeignet, die Ursachen zu beseitigen?

Top 3 types of fraud experienced



Quelle: PwC China Compass, Update Frühjahr 2023

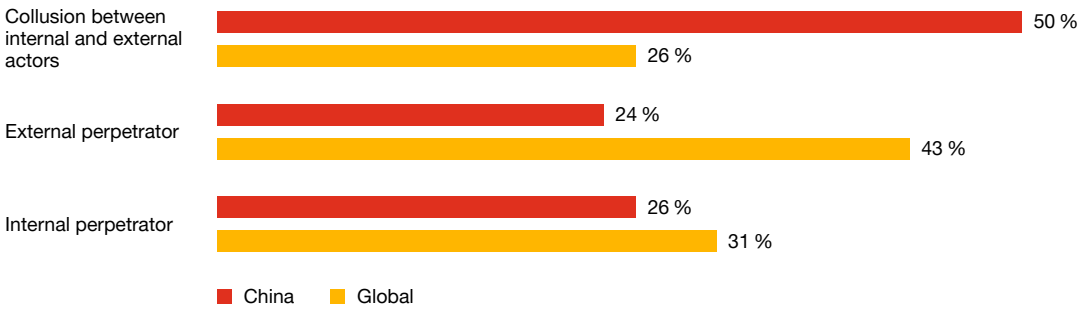
Geheime Absprachen mit Dritten

Betrug und Korruption infolge von geheimen Absprachen mit Dritten sind in China nach wie vor besonders häufig. Nicht weniger als 50 Prozent der Befragten gaben an, der stärkste Betrugsfall, den sie erlebt hätten, sei auf Absprachen zwischen internen und externen Parteien zurückzuführen (zwei Jahre zuvor waren es nur 40 Prozent). Nur 24 Prozent der Befragten in China teilten mit, der schwerwiegendste Betrugsvorfall sei auf einen externen Täter zurückzuführen (ohne Absprache mit internen Parteien). Zum Vergleich: In Europa sagen das 56 Prozent und 43 Prozent weltweit. Das Problem in China ist: Viele Unternehmen sind bei ihren Geschäften in hohem Maße auf Dritte angewiesen. Die Gefahr geheimer Absprachen mit Dritten ist nach wie vor ein wichtiges Thema bei Risikobewertungen und steht daher bei vielen Risiko- und Compliance-Verantwortlichen ganz oben auf der Tagesordnung.

Viele Unternehmen in China sind auf Dritte angewiesen

Legt man die bei multinationalen Unternehmen eingegangenen Meldungen von Whistleblowern zugrunde, stechen vor allem zwei Ergebnisse ins Auge: Der Prozentsatz der Befragten in China, die angeben, in den letzten 24 Monaten von Betrug oder anderen Wirtschaftsdelikten betroffen gewesen zu sein, ist von 60 Prozent im Jahr 2020 auf 48 Prozent im Jahr 2022 gesunken. Unabhängig davon aber scheint Betrug in China nicht abzunehmen. Das könnte darauf hindeuten, dass die Unternehmen bei der Aufdeckung von Betrug weniger erfolgreich waren und sich der Betrugsproblematik kaum bewusst sind. In China gaben weniger Befragte an, sie hätten in den letzten zwei Jahren routinemäßige interne Prüfungen durchgeführt. Das könnte zum Teil auf die Beschränkungen des grenzüberschreitenden Reiseverkehrs infolge von COVID-19 zurückzuführen sein.

Main perpetrator of the most disruptive or serious fraud experienced



Quelle: PwC China Compass, Update Frühjahr 2023

Wachsam bleiben

Unternehmen sollten sich bewusst machen, dass jede wirtschaftliche Störung automatisch zu mehr Betrug führt. Solche Situationen verleiten dazu, Ressourcen und Kontrollen zur Minderung des Betrugsrisikos zu ändern oder gar zu lockern, um Geschäftsprozesse zu beschleunigen, Kosten zu senken und in einem instabilen Markt agil zu bleiben. Darüber hinaus können massive Einschränkungen beim Erreichen von Zielen oder ein erhöhter finanzieller Druck Anreize für Betrug schaffen.

Fazit

Die Erscheinungsformen von Betrügereien wandeln sich mit dem Umfeld und den Technologien. Eines aber ist gewiss: Betrug wird nie verschwinden. Deshalb bleibt es für Unternehmen wichtig, sich über neue Trends auf dem lokalen Markt im Klaren zu sein und wachsam auf alle Anzeichen von Wirtschaftsdelikten zu achten.

Hinweis
Der Text wurde ins Deutsche übersetzt. Maßgebend ist das englische Original. Der Inhalt dient nur der allgemeinen Information und nicht der Beratung. Wenn Sie eine individuelle Beratung wünschen, wenden Sie sich bitte an Ihren Ansprechpartner.

Paul Tan
Paul Tan ist Partner im Bereich Forensic Services von PwC in China. Seit 2004 unterstützt er Firmenkunden bei der Bewältigung ihrer Geschäftsrisiken in China. Er verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Durchführung interner Untersuchungen bei Bilanzbetrug, Veruntreuung von Vermögenswerten oder Bestechung und Korruption. Darüber hinaus hilft er Unternehmen, Probleme aufzudecken und sich wirksam zu schützen. Zu seinen Fachgebieten gehören die Beratung bei Programmen zur Compliance, die Bewertung von Betrugsrisiken, die Überprüfung der Einhaltung von Vorschriften zur Bekämpfung von Bestechung sowie die Überwachung der Compliance. Paul ist Fellow der Association of Chartered Certified Accountants und arbeitet in Shanghai.

Tel.: +86 21 2323 2405
paul.tan@cn.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

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

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

Johann Christoph Pfeiffer
Partner Advisory
Tel.: +49 69 9585-6286
johann.christoph.pfeiffer@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

German Business Group China

German Business Group Leader Mainland China & Hong Kong
WP Marc Tedder
Partner Assurance
Tel.: +86 176 00861725
marc.tedder@pwc.com

German Business Group Leader Central China
WP StB Sebastian Huth
Senior Manager
Tel.: +86 21 2323-5028
sebastian.s.huth@cn.pwc.com

Weiterer Ansprechpartner in China

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

Jan Jovy
Director Inbound/Outbound Services
Tel.: +86 21 2323-7795
jan.j.jovy@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
Director Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@pwc.ch

Quoc Fu Ha
Manager 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 August 2023.

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
Schwalbach am Taunus

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.

© April 2023 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.

www.pwc.de/china