

# DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Markteintrittsbarrieren sowie Schwierigkeiten mit  
Distributionskanälen am Chinesischen Markt“

Verfasserin

Katharina Juschitz

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften  
(Mag.rer.soc.oec)

Wien, im März 2008

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 157

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Diplomstudium Internationale Betriebswirtschaft

Betreuer:

Univ. Prof. Dr. Franz Wirl

## **Eidesstaatliche Erklärung**

Ich erkläre hiermit des Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

# **INHALTSVERZEICHNIS**

<b>1. EINLEITUNG</b>	<b>10</b>
1.1 PROBLEMSTELLUNG	10
1.2 AUFBAU DER ARBEIT	11
<b>2. GESCHICHTE CHINAS</b>	<b>14</b>
2.1 DIE VOLKSREPUBLIK CHINA UNTER MAO ZEDONG	15
2.2 DIE REFORM- UND ÖFFNUNGSPOLITIK VON 1978-2001	17
<b>3. VERFASSUNG CHINAS</b>	<b>22</b>
<b>4. WIRTSCHAFTSSYSTEM CHINAS</b>	<b>23</b>
4.1 TYPISCHE MERKMALE EINER SOZIALISTISCHEN STAATSWIRTSCHAFT	23
4.2 BESONDERHEITEN CHINAS	23
4.3 POLITISCHE EINGRIFFE DER STAATSWIRTSCHAFT	24
<b>5. CHINA ALS WIRTSCHAFTSSTANDORT</b>	<b>26</b>
5.1 BEVÖLKERUNG CHINAS	26
5.2 WIRTSCHAFTSDATEN	28
5.3 CHANCEN AM CHINESISCHEN MARKT	28
<b>6. GRUNDLAGENTHEORIE ZU MARKTEINTRITTSBARRIEREN</b>	<b>30</b>
<b>7. AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN IN CHINA</b>	<b>33</b>
7.1 EQUITY JOINT VENTURE	34
7.2 COOPERATIVE ODER CONTRACTUAL JOINT VENTURE	36
7.3 WHOLLY FOREIGN OWNED ENTERPRISE	37
7.4 REPRÄSENTANZEN	38
7.5 ZWEIGNIEDERLASSUNGEN	39

<b>7.6 HOLDING GESELLSCHAFTEN</b>	<b>39</b>
<b>7.7 FOREIGN INVESTMENT COMPANY LIMITED BY SHARES</b>	<b>39</b>
<b>7.8 GESETZESBESTIMMUNGEN UND BELIEBTHEIT DER ORGANISATIONSFORMEN</b>	<b>40</b>
<b><u>8. NICHT TARIFÄRE HANDELSBARRIEREN</u></b>	<b><u>41</u></b>
<b>8.1 AUBENHANDELSBERECHTIGUNGEN</b>	<b>41</b>
<b>8.2 QUOTEN</b>	<b>43</b>
<b>8.3 LIZENZEN</b>	<b>45</b>
<b>8.4 QUALITÄTSKONTROLLEN</b>	<b>46</b>
<b>8.5 PLANREGULIERUNG</b>	<b>47</b>
<b>8.6 IMPORTSUBSTITUTIONSLISTEN</b>	<b>47</b>
<b>8.7 BRANCHENKATALOG ZUR LENKUNG AUSLÄNDISCHER INVESTITIONEN</b>	<b>48</b>
<b>8.8 PERSONALTECHNISCHE SCHWIERIGKEITEN</b>	<b>49</b>
8.8.1 CHINESISCHES PERSONAL	50
8.8.2 EXPATRIATE	53
8.8.3 ARBEITSGESETZ	55
<b><u>9. TARIFÄRE HANDELSBARRIEREN</u></b>	<b><u>57</u></b>
<b>9.1 ZOLL</b>	<b>57</b>
9.1.1 AKTUELLE ENTWICKLUNGEN	58
<b>9.2 STEUERRECHT</b>	<b>59</b>
9.2.1 KÖRPERSCHAFTSSTEUER	59
9.2.2 UMSATZSTEUER	60
9.2.3 EINKOMMENSTEUER	61
<b><u>10. VERÄNDERUNGEN DURCH CHINAS BEITRITT ZUR WTO</u></b>	<b><u>62</u></b>
<b>10.1. DIE WTO UND AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN</b>	<b>62</b>
<b>10.2 DIE WTO UND NICHT TARIFÄRE BARRIEREN</b>	<b>67</b>
<b>10.3 DIE WTO UND TARIFÄRE BARRIEREN</b>	<b>70</b>
<b>10.4 IMPORT – EXPORT STATISTIKEN CHINAS</b>	<b>71</b>
10.4.1 HANDEL CHINA – ÖSTERREICH	72
<b>10.5 DIE WTO UND LOKALER PROTEKTIONISMUS</b>	<b>73</b>

## **11. SCHWIERIGKEITEN MIT DISTRIBUTIONSKANÄLEN IN CHINA**

**75**

---

<b>11.1 LIBERALISIERUNG DES VERTRIEBS- UND HANDELSSEKTORS</b>	<b>75</b>
11.1.1 LIBERALISIERUNGEN VOR DEM WTO – BEITRITT CHINAS	75
11.1.2 LIBERALISIERUNG IM ZUGE DES WTO – BEITRITTS CHINAS	76
11.1.3 KONSEQUENZEN DER LIBERALISIERUNG	79
<b>11.2 LIBERALISIERUNG DER TRANSPORTMÖGLICHKEITEN SOWIE LOGISTIKSERVICES</b>	<b>81</b>
<b>11.3 ZAHLEN UND FAKTEN IM LOGISTIKSEKTOR</b>	<b>83</b>
<b>11.4 MOMENTAUFNAHME DES VERTRIEBSMARKTES IN CHINA</b>	<b>83</b>
<b>11.5 GRUNDLEGENDE SCHWIERIGKEITEN IM LOGISTIKSEKTOR</b>	<b>85</b>
<b>11.6 DIE VERSCHIEDENEN TRANSPORTMÖGLICHKEITEN UND DEREN ENTWICKLUNG</b>	<b>87</b>
11.6.1 ENTWICKLUNGEN IM BEREICH DER WARENBEFÖRDERUNG PER BAHN	88
11.6.2 ENTWICKLUNGEN IM BEREICH DER WARENBEFÖRDERUNG AUF DER STRASSE	91
11.6.3 ENTWICKLUNG IM BEREICH DER WARENBEFÖRDERUNG ÜBER DEN LUFTRAUM	92
11.6.4 ENTWICKLUNG IM BEREICH DER WARENBEFÖRDERUNG PER FRACHTSCHIFF	93
11.6.5 GO WEST POLITIK IN VERBINDUNG MIT INFRASTRUKTURVERBESSERUNGEN	95
<b>11.7 WARENTRANSPORT PER...</b>	<b>96</b>
11.7.1 LKW	96
11.7.2 BAHN	97
11.7.3 FRACHTFLUGZEUG	98
11.7.4 FRACHTSCHIFF	98

## **12. INTERVIEW**

<b>12.1 EINLEITUNG</b>	<b>99</b>
<b>12.2 HAUPTTEIL DES INTERVIEWS</b>	<b>99</b>

## **13. ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN**

**104**

## **14. ANHANG**

**106**

---

<b>14.1 ANHANG A</b>	<b>106</b>
<b>14.2 ANHANG B</b>	<b>107</b>
<b>14.3 ANHANG C</b>	<b>108</b>
<b>14.4 ANHANG D</b>	<b>117</b>

<b>14.5 ANHANG E</b>	<b>120</b>
<b>14.6 ANHANG F</b>	<b>127</b>
<b>14.7 ANHANG G</b>	<b>128</b>
<b>14.8 ANHANG H</b>	<b>129</b>
<b>14.9 ANHANG I</b>	<b>130</b>
<b>14.10 ANHANG J</b>	<b>131</b>
<b>14.11 ANHANG K</b>	<b>132</b>
<b><u>15. QUELLENVERZEICHNIS</u></b>	<b><u>133</u></b>
<b><u>16. ZUSAMMENFASSUNG</u></b>	<b><u>144</u></b>
<b><u>17. ABSTRACT</u></b>	<b><u>146</u></b>
<b><u>18. LEBENSLAUF</u></b>	<b><u>148</u></b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 – Bevölkerungsverteilung in China (2003) .....	26
Abbildung 2 - Diagramm der Bevölkerungsentwicklung Chinas .....	27
Abbildung 3 - Jährliche reale Wachstumsrate des BIP .....	28
Abbildung 4 – Aktuelle Liste der durch Quoten beschränkten Güter .....	44
Abbildung 5 – Zeitrahmen der Gesetze zu den verschiedenen Möglichkeiten bei ausländischen Direktinvestitionen .....	62
Abbildung 6 – Kumulierte Ausländische Direktinvestitionen unterschieden nach Investitionsformen.....	66
Abbildung 7 – Entwicklung der Ausländischen Direktinvestitionen von 1983 - 2005 .....	66
Abbildung 8 – Import und Exportstatistik 1978–2005 .....	71
Abbildung 9 – Vergleich Importe – FIE Importe.....	71
Abbildung 10 – Momentanaufnahme des Vertriebssektors China vor dem WTO – Beitritt 1996.....	76
Abbildung 11 - Zeitplan der Liberalisierung des Vertriebssektors .....	77
Abbildung 12 – Barrieren für ausländische Unternehmen vor und nach Chinas Beitritt zur WTO betreffend Transport sowie Logistische Services.....	81
Abbildung 13 - Chinas Bahnnetz .....	90
Abbildung 14 – Verlauf der Seidenstrasse .....	90
Abbildung 15 - Der Yangtze.....	94

## **Tabellenverzeichnis**

<b>Tabelle 1 – Entwicklung der Zollsätze .....</b>	<b>57</b>
<b>Tabelle 2 – Vergleich der unterschiedlichen Möglichkeiten Ausländischer Direktinvestitionen.....</b>	<b>64</b>
<b>Tabelle 3 – Veränderungen der unterschiedlichen Möglichkeiten Ausländischer Direktinvestitionen .....</b>	<b>64</b>
<b>Tabelle 4 – Anzahl der Unternehmen mit Außenhandelsberechtigung von 1978 - 2001 .....</b>	<b>67</b>
<b>Tabelle 5 – Österreichs Außenhandel mit China; Einfuhr 2004 – 2007 .....</b>	<b>72</b>
<b>Tabelle 6 – Österreichs Außenhandel mit China; Ausfuhr 2004 - 2007 .....</b>	<b>73</b>
<b>Tabelle 7 - Serviceangebot der Vertriebsunternehmen .....</b>	<b>84</b>
<b>Tabelle 8 – Chinas Luftfrachtvolumen von 1980 bis 2004 in Tonnen .....</b>	<b>93</b>

## Abkürzungsverzeichnis

AHG	Außenhandelsgesetz
AG	Aktiengesellschaft
BIP	Brutto Inlands Produkt
BVG	Bestimmungen über die Verwaltung von Ein- und Ausfuhr von Gütern
CEPA	Closer Economic Partnership Agreement
COFTEC	Commission of Foreign Trade and Economic Cooperation
CJV	Cooperative bzw. Contractual Joint Venture
DB	Durchführungsbestimmungen
EDI	Elektronischer Datenaustausch
EJV	Equity Joint Venture
FICLS	Foreign Invested Company Limited by Shares
FIE	Foreign Invested Enterprise
GATT	General Agreement of Tariffs and Trade
GesG	Gesellschaftsgesetz
GIG	Gesetz über die Inspektion von Ein- und Ausfuhrsgütern
GmbH	Gesellschaft mit beschränkte Haftung
JV	Joint Venture
KMU	Klein – und mittelgroße Unternehmen
KPC	Kommunistische Partei Chinas
MOFCOM	Ministry of Commerce of the People's Republic of China
MOFTEC	Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation
NVK	Nationaler Volkskongress
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
RFID	Radio Frequency Identification
RMB	Renminbi Yuan
SOE	State Owned Enterprise
SSS	Short Sea Shipping
SWZ	Sonderwirtschaftszone
VR	Volksrepublik
WFOE	Wholly Foreign Owned Enterprise
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
WTO	World Trade Organisation

# 1. Einleitung

## 1.1 Problemstellung

Jeder fünfte Mensch ist ein Chinese.<sup>1</sup> Dies deutet auf einen unglaublich großen Markt hin, der zusammen mit seinem Wirtschaftswachstum und dem steigenden Einkommen der Bevölkerung einen unglaublich lukrativen Markt darstellen kann. Das Wachstum von Chinas BIP lag in den letzten Jahren stets um 10%, und auch das verfügbare Einkommen der Bevölkerung steigt sowohl in den ländlichen als auch städtischen Gebieten<sup>2</sup>.

Aufgrund dieser Zahlen wollen immer mehr ausländische Unternehmer den Markt penetrieren und sich in China ansiedeln. Jedoch sind damit einige Schwierigkeiten verbunden, welche großteils ihre Wurzeln in der Geschichte Chinas haben.

Selbst nach der Gründung der Volksrepublik China im Jahr 1949 blieb das Land unter Mao Zedong für ausländische Investoren geschlossen. Erst Deng Xiaoping öffnete langsam durch seine „Policy of Openness“ die Tore Chinas.<sup>3</sup>

Daraufhin stieg die Zahl der Ausländischen Direktinvestitionen zunächst zaghaf, dann rasanter an.<sup>4</sup> Viele Unternehmen wollten einen Teil des Marktes für sich erobern.

Mit dem WTO – Beitritt Chinas im Jahr 2001 begann überhaupt eine neue Ära in der Geschichte Chinas. Die Tore des Landes scheinen sich weiter zu öffnen. So stiegen auch die Ausländischen Direktinvestitionen und Importe nach China seit 2001 stetig an. Ebenso nehmen Wirtschaftswachstum und Wohlstand der Bevölkerung weiterhin zu.<sup>5</sup>

China befindet sich definitiv auf dem Weg von einer Planwirtschaft zu einer Marktwirtschaft. Dennoch sollte man trotz der steigenden Zahlen an Investmentinflow nach China die Schwierigkeiten, mit denen ausländische Unternehmer zu kämpfen haben nicht unterschätzen.

*„Wenn man ein Fenster öffnet, dann kommt nicht nur frische Luft hinein, sondern auch Fliegen.“*

Deng Xiaoping

---

<sup>1</sup> The World Factbook (2007)

<sup>2</sup> Deutsche Botschaft Peking (2006)

<sup>3</sup> Shuming Bao et. al. (2006), S. 65

<sup>4</sup> OECD (2006), S. 80

<sup>5</sup> OECD (2006), S. 80

China Statistical Yearbook (2007), S. 724

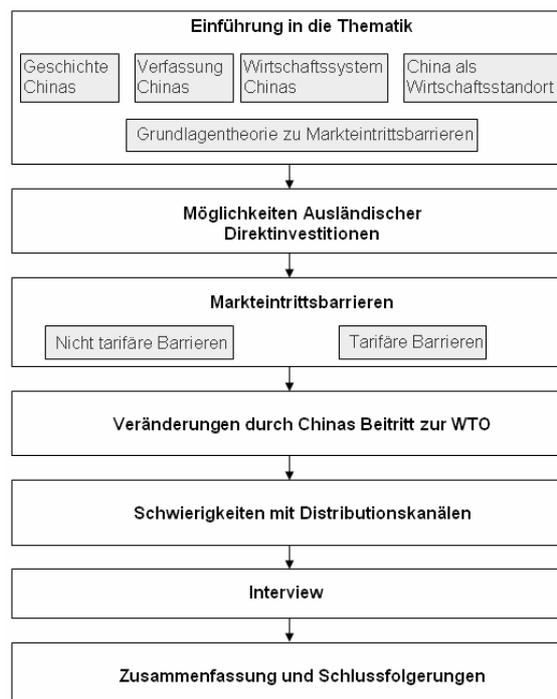
China stellt ausländischen Unternehmen einige Barrieren in den Weg, um einerseits einen zu großen Zustrom (an Fliegen) zu verhindern und seine eigenen Unternehmen zu schützen – und andererseits um neue Technologien und Managementmethoden (frische Luft) zu importieren.

In dieser Arbeit analysiere ich die Markteintrittsbarrieren genau, welche einem auf dem Weg nach China in den Weg gestellt werden. Ich untersuche welche Barrieren bestehen und welchen Einfluss sie auf das Wirtschaftsleben haben.

Um am Chinesischen Markt zu überleben bedarf es einer genauen Untersuchung des Marktes, bevor sich ein ausländischer Unternehmer dort ansiedelt.

Einen weiteren Teil der Arbeit bildet der Beitritt Chinas zur WTO. Es wurden in den letzten Jahren einige Barrieren beseitigt, wobei ich darauf schaue was sich geändert hat. Später werde ich diese Änderungen mit den Statistiken vergleichen.

## 1.2 Aufbau der Arbeit



Die nachfolgenden Kapitel befassen sich mit einer Einführung in die Thematik. Zunächst wird auf die für die Arbeit relevanten geschichtlichen Ereignisse eingegangen, um so ein besseres Verständnis zu erlangen. Es werden die Neuerungen im Bereich des Außenhandels berücksichtigt sowie Reformen der Staatsbetriebe. Ich werde danach kurz die Verfassung und das Wirtschaftssystem Chinas erklären, um einen Einblick in die Funktionsweise des Staates

und des Wirtschaftslebens zu erhalten. Damit man die Chancen am Chinesischen Markt besser einzuschätzen kann, betrachte ich danach China als Wirtschaftsstandort. Es werden Daten zur Bevölkerung sowie zur Wirtschaft erläutert. Anschließend erörtere ich verschiedene Theorien, welche sich allesamt mit der Frage beschäftigen aus welchem Grund Markteintrittsbarrieren bestehen.

Das nächste Kapitel deckt auf welche Formen von Ausländischen Direktinvestitionen dem ausländischen Investor zur Verfügung stehen. Es werden die Unterschiede sowie die Vor- und Nachteile der verschiedenen Formen analysiert und die gesetzlichen Grundlagen dazu angegeben.

Kapitel acht bis zehn stellen den Schwerpunkt der Arbeit dar.

Die Kapitel acht und neun beschäftigen sich mit den Markteintrittsbarrieren, denen ausländische Unternehmer gegenüberstehen. Zunächst analysiere ich die nicht tarifären Barrieren, welche das Wirtschaftsleben beeinflussen. Ich decke auf welche Voraussetzungen man erfüllen muss um beispielsweise die Außenhandelsberechtigung oder Lizenzen zu erhalten oder auch wie Quoten aufgeteilt werden. Abermals erläutere ich wo die diversen Regelungen zu finden sind. Nicht außer Acht gelassen aber dennoch kurz gehalten werden die kulturellen Barrieren. Das folgende Kapitel handelt von den tarifären Barrieren, den Zöllen und Steuern, die ein Unternehmer abzuführen hat.

Kapitel zehn befasst sich mit den Änderungen, welche durch den Beitritt Chinas zur WTO entstanden sind. Der erste Teil beinhaltet die Änderungen im Bereich der Ausländischen Direktinvestitionen und der Markteintrittsbarrieren. Ich eruiere welchen Einfluss die Änderung verschiedener Gesetzesgrundlagen auf die Statistiken der Ausländischen Direktinvestitionen und jene des Imports und Exports haben. Anschließend analysiere ich, inwieweit sich der Einfluss in den Statistiken widerspiegelt bzw. ob die Auswirkungen sichtbar werden. Auch die Ex-/Importstatistik Österreichs mit China bleibt nicht unerwähnt.

Den nächsten Schwerpunkt stellt Kapitel elf dar. Es befasst sich mit den Schwierigkeiten mit Distributionskanälen, mit welchen Unternehmer in China konfrontiert sind. Als erstes gehe ich auf die Probleme im Vertriebs- und Handelssektor ein sowie deren Liberalisierungen. Danach wird das Augenmerk auf den Logistiksektor und die einzelnen Transportmöglichkeiten gelegt. Es werden die Vor- und Nachteile der

Transportmöglichkeiten erläutert ebenso wie erklärt wird, welche Transportmöglichkeiten für welche Art von Waren und Güter geeignet sind.

Schließlich decke ich in Kapitel 12 durch ein Interview auf, ob die von mir in dieser Arbeit beschriebenen Probleme, auch wirklich so wahrgenommen werden von ausländischen Unternehmern.

## 2. Geschichte Chinas

Um die derzeitige wirtschaftliche Situation Chinas zu verstehen muss man sich zunächst mit der Geschichte dieses Landes auseinandersetzen. Die Geschichte des Landes erklärt meiner Meinung nach einige Situationen und Zustände, wie man sie heute in China findet und auch, warum es zu solchen Situationen gekommen ist. Ich möchte in diesem Zusammenhang etwas weiter ausholen um ein tiefes Verständnis hervorzurufen. Der Begriff „Reich der Mitte“ entspringt der Zeit zwischen dem 7. und dem 17. Jahrhundert, in welcher China eines der fortgeschrittensten Länder der ganzen Welt war, sowohl in kultureller, als auch politischer, technologischer und wirtschaftlicher Hinsicht. Außerdem war China ein Land, das reich an natürlichen Ressourcen war und sich somit weitgehend selbst versorgen konnte. Daraus resultierte zunächst Chinas Unabhängigkeit von anderen Ländern, aber auch die geringe Zahl der Importe und des Außenhandels generell.

Dies änderte sich erst im 18. bzw. 19. Jahrhundert, als sowohl der Westen als auch Japan rasant aufholten. Überdies bekam in dieser Zeit China große Schwierigkeiten mit der ständig rund stark wachsenden Bevölkerung. Die landwirtschaftlichen Ressourcen waren ausgeschöpft und so stürzte China in eine Krise, die sich viele andere damaligen Wirtschaftsmächte zu Nutze machten.<sup>6</sup> Zunächst ging das Kaiserreich durch die wachsenden Anforderungen hinsichtlich politischer und wirtschaftlicher Modernisierungen sowie den oben beschriebenen Problemen zugrunde. Es folgte ein langer – das Kaiserreich ging 1911 unter, erst 1949 wurde die Volksrepublik gegründet - Machtkampf zwischen den Nationalisten und Kommunisten, den schließlich die Kommunisten gewannen.

Sowohl die Krise als auch der lange Machtkampf und die dadurch entstandene Zerrissenheit des Landes hatten zur Folge, dass China keineswegs mehr das „Reich der Mitte“ war. China war zu diesem Zeitpunkt gesellschaftlich sowie wirtschaftlich vielen anderen Ländern sozusagen hinten nach. Diese Überlegenheit der westlichen Länder sowie Japans in militärischer, gesellschaftlicher und auch wirtschaftlicher Hinsicht führte zu einem gestörten Nationalbewusstsein der Chinesen. Dies hatte zur Folge, dass die Bevölkerung für, von der Führung, welche auf der Suche nach Strategien war um den Staat wieder aufzubauen, zu modernisieren oder einfach konkurrenzfähig zu machen, durchgeführte politische Manipulationen anfällig war, was China in den darauf folgenden Jahren noch zum Verhängnis wurde.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Böwer Uwe (2000), Abschnitt B.

<sup>7</sup> Heilmann Sebastian (2004), S. 16-19

## **2.1 Die Volksrepublik China unter Mao Zedong**

Mit der Gründung der Volksrepublik China am 1. Oktober 1949 und Mao Zedongs Machtübernahme führte dieser eine sozialistische Marktwirtschaft – angelehnt am Modell der Sowjetunion – ein. Innerhalb der nächsten sieben Jahre (von 1949 bis 1956) wurden jegliche private Handelsunternehmen in Staatsunternehmen umgewandelt.<sup>8</sup> Weiters beschloss Mao, das Land vom internationalen Handel abzugrenzen, ebenfalls ein typisches Merkmal einer sozialistischen Marktwirtschaft. Mit seiner „Policy of Independence and Autonomy“ wollte er unabhängig von jeglichen anderen Ländern sowie internationalen Organisationen werden. Mit anderen Worten – er wollte die Tore Chinas zum Rest der Welt schließen. Dazu gehörten selbstverständlich die Ablehnung von private ownership sowie die generelle Untersagung ausländischen Investments.<sup>9</sup>

In den Anfangsjahren ihrer Herrschaft wies die kommunistische Regierung jedoch beträchtliche Erfolge auf. Die Schwierigkeiten der vergangenen Jahre konnten zumindest teilweise beseitigt werden. „Ein starker zentralistischer Staat war errichtet worden, der die nationale Souveränität und die politische Einheit sicherte. Das Land hatte ein hohes Wirtschaftswachstum, Fortschritte in der Industrialisierung und eine Verbesserung der Lebensbedingungen für einen Teil der Bevölkerung erreicht.“<sup>10</sup>

Nun möchte ich auf die Anfälligkeit der Bevölkerung für politische Manipulationen zurückkommen, durch die die vor allem Mao versuchte, das Land zu modernisieren.

Mao versuchte in seiner ersten Massenkampagne „Der große Sprung nach vorne“ durch die Förderung der Schwerindustrie den gewünschten wirtschaftlichen Aufschwung zu erreichen. Er führte zunächst eine große Bodenreform mit einer Zwangskollektivierung der privaten Landwirtschaftsunternehmen durch. Dies hatte zur Folge, dass jegliches unternehmerisches Denken und Potential unterdrückt wurden.<sup>11</sup> Meiner Meinung nach darf man schon die Konsequenzen hiervon auf das heutige Wirtschaftsleben nicht unterschätzen. Das erzwungene mangelnde profitorientierte oder auch unternehmerische Denken der Bevölkerung damals kommt heute noch – besonders in derzeit noch staatlichen Unternehmen - zum Vorschein.

Mao förderte somit die ländliche Industrialisierung um einerseits einen wirtschaftlichen Aufschwung zu erreichen, er wollte selbst England in seiner Produktion von Stahl überholen, andererseits wollte er Anreize für die Bevölkerung schaffen von den Städten zurück in die

---

<sup>8</sup> Liangya Cheng (2005), S. 18/19

<sup>9</sup> Shuming Bao et. al. (2006), S. 65

<sup>10</sup> Zitat: Heilmann Sebastian (2004), S. 17

<sup>11</sup> Liangya Cheng (2005), S. 19

ländlicheren Gebiete zu kehren. Es fand in den Jahren 1957 und 1958 eine Dezentralisierungswelle des Planungs- und Verwaltungsapparates statt. Mao gestand den Provinzen ein hohes Maß an Selbstverwaltung zu.<sup>12</sup> Diese durchgeführte Dezentralisierung hat meiner Ansicht nach sehr große Auswirkungen auf das heutige Wirtschaftsleben und brachte einige Schwierigkeiten für ausländische Unternehmer. Durch das hohe Maß an Eigenverantwortlichkeit der unterschiedlichen Provinzen begannen diese immer mehr miteinander zu konkurrieren. Jede Region versuchte die besten wirtschaftlichen Resultate zu erzielen sowie auch andere Regionen zu schwächen. Somit schützte man die Unternehmen der eigenen Region und schwächte die der anderen. Mit dem dadurch entstandenen lokalen Protektionismus kämpfen wie gesagt heute noch (ausländische) Unternehmer, die in China erfolgreich ein Unternehmen aufbauen wollen.

Durch die hohe Konzentration auf Stahlproduktion wurde weiters die Landwirtschaft vernachlässigt. Die Auswirkung bestand darin, dass nicht genug Essen hergestellt wurde, was – zusammen mit dem stetigen Bevölkerungszuwachs Chinas - zu einer großen Hungersnot führte, bei der etwa 40 Millionen Menschen starben. Dies hatte jedoch auch zur Folge, dass die Bevölkerung Chinas begann, über das planwirtschaftliche Denken bzw. das planwirtschaftliche Wirtschaftssystem des Landes nachzudenken. Die Produktion muss an Marktnachfrage ausgerichtet werden um die Bedürfnisse der Bevölkerung zu befriedigen.<sup>13</sup>

Die Kulturrevolution fand zwischen 1966 und 1976 statt.<sup>14</sup> Nachdem der Große Sprung nach vorne dermaßen gescheitert war, hatte Mao einen großen Teil seiner Macht eingebüßt. Jedoch ertrug er diesen Verlust nicht und startete so mit einer weiteren Massenkampagne, der Kulturrevolution. Sie wurde ursprünglich von Lenin entworfen, dann von Mao eingeleitet. Grundangriffsziel der Kulturrevolution waren die so genannten „vier Alten“: alte Bräuche, alte Gewohnheiten, alte Kultur und alte Denkmuster. Es ging darum „Revolution zu machen“, das Denken der Bevölkerung zu verändern und konterrevolutionäre Personen zu beseitigen. Es bildeten sich die „Roten Garden“, die sich aus großen Massen unzufriedener Studenten und Jugendlichen zusammensetzten. Ihre Aufgabe war es zunächst, die „vier Alten“ zu ersetzen. Sie zogen durch das Land und zerstörten die alten Bräuche sowie die jahrhundertealte Kultur und wichtige Kulturschätze Chinas. Auch die Gleichheit der

---

<sup>12</sup> Delvaux de Fenffe Gregor (2006a)  
Awater Laurenz (1998), S. 24

<sup>13</sup> Delvaux de Fenffe Gregor (2006b)  
Awater Laurenz (1998), S. 25

<sup>14</sup> <http://www.gpkr.de/>, 27.Mär.2007, „Die große proletarische Kulturrevolution“

Bevölkerung wurde immer wieder betont, womit Luxusgüter jeglicher Art verboten wurden. Intellektuelle wurden von Mao kurzerhand zu degradierten Arbeiten gezwungen.

Ihren Anfang machte die Kulturrevolution in Shanghai, weitete sich jedoch im Jahr 1967 auf andere Städte und später auch auf die ländlichen Gebiete aus. Schließlich geriet die Kulturrevolution immer mehr außer Kontrolle. Chaos bracht aus. Viele Betriebe, Bauernhöfe, aber auch Universitäten wurden stillgelegt – ebenso der Kulturbetrieb. Mao hatte somit sein Ziel erreicht und in diesem großen Chaos jegliche Opposition beseitigt. Ferner sah sich China 1969 von zwei Seiten bedroht: Einerseits brachen im Norden Kämpfe an der sowjetischen Grenze aus und andererseits herrschte im Süden der Vietnam - Krieg. Offiziell wurde die Kulturrevolution während dem 9. Parteikongress der Kommunistischen Partei Chinas im April 1969 beendet, inoffiziell jedoch erst mit Maos Tod im Jahr 1976.

Auch heute leidet China noch unter den Folgen der Kulturrevolution. Überall werden noch Opfer betrauert, Chinesen sprechen davon, dass „kulturelle Wurzeln und traditionelle Werte verloren gegangen sind“.<sup>15 16</sup>

Vielleicht ist auch dies der Grund, dass heute noch so viel Wert auf die jahrhundertealte Kultur gelegt wird.

Unter den Folgen hatten jedoch auch die Wirtschaft, die Gesellschaft sowie der Staat an sich zu leiden. All die Schwierigkeiten, mit denen der Staat auch nach 1949 zu kämpfen hatte, traten abermals auf.<sup>17</sup>

## **2.2 Die Reform- und Öffnungspolitik von 1978-2001**

Erst nach Maos Tod und dem Ende der kulturellen Revolution, als China in einer tiefen Krise steckte, beschloss Deng Xiaoping, die Tore Chinas mit seiner „Policy of Reform and Openness“ wieder zu öffnen.<sup>18</sup> Es wurde 1978 auf der dritten Plenartagung des XI. Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Chinas ein umfassendes und grundlegendes Programm für die Chinesische Reform- und Öffnungspolitik angekündigt. Erstmals seit 1949 wurden wieder ausländische Direktinvestitionen zugelassen.<sup>19</sup>

Ziel der „Policy of Reform and Openness“ Deng Xiaopings war der Anschluss Chinas an die westlichen Industrieländer in wirtschaftlicher Hinsicht. Durch diverse marktwirtschaftliche

---

<sup>15</sup> <http://www.gpkr.de/>, 27.Mär.2007, „Die große proletarische Kulturrevolution“

<sup>16</sup> <http://www.gpkr.de/>, 27.Mär.2007, „Die große proletarische Kulturrevolution“  
Kreisel Micheal („Kulturrevolution“)  
Devlaux de Fenffe Gregor (200b)

<sup>17</sup> Heilmann Sebastian (2004), S. 17

<sup>18</sup> Shuming Bao et. al. (2006), S. 65

<sup>19</sup> Liangya Cheng (2005), S. 21/28

Elemente wollte er ein hohes Wirtschaftswachstum sowie ein Wachstum des Pro – Kopf - Einkommens erreichen. Deng Xiaoping führte abermals eine Dezentralisierung des Wirtschaftssystems durch, um den einzelnen Wirtschaftssubjekten mehr Entscheidungsmöglichkeiten und ein freieres Handeln zu ermöglichen. Er bewegte sich weiter in Richtung Marktwirtschaft, indem er der Bevölkerung die Möglichkeit geben wollte, sich selbstständig zu machen, sowie sie an Erfolgen zu beteiligen, um so eine höhere Eigeninitiative und Einsatzbereitschaft zu erreichen um die obigen Ziele zu verwirklichen sowie die Produktivität der einzelnen Wirtschaftssubjekte zu steigern. Diese Neuerung in Richtung Marktwirtschaft ging Hand in Hand mit einer Anpassung des Güterangebots an den Bedarf der Konsumenten im Gegensatz zur bisher herrschenden Planregulierung.

Das erwünschte Wirtschaftswachstum sollte jedoch auch mit Hilfe von ausländischen Direktinvestitionen erreicht werden. So hoffte Deng Xiaoping, durch diese ausländischen Direktinvestitionen einerseits die Kapital- und Devisenlücke Chinas zu schließen und andererseits durch eingeführte Technik die Produktivität der Unternehmen Chinas zu steigern. Um der Bevölkerung die Möglichkeit zu geben sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen, wurde diese Reform schrittweise durchgeführt.<sup>20</sup> Jedoch fanden die Reformen am Anfang der Öffnungspolitik ohne detaillierte Pläne bzw. Zeitvorgaben oder Zeitpläne statt. „Reform has been both incremental and ad hoc“.<sup>21</sup>

Zwischen **1978** und **1984** wurde zunächst versucht auszugleichen, was „der Große Sprung nach vorne“ und die „Kulturrevolution“ aus dem Gleichgewicht gebracht hatten. Es wurde die Landwirtschaft gefördert, die Arbeitskräfte im Bereich der Landwirtschaft wurden ab nun leistungsorientiert entlohnt, sowie das häusliche Nebengewerbe und der Markthandel erlaubt. Dies war meiner Ansicht nach ein großer Schritt in die Richtung, die Eigeninitiative und Produktivität der einzelnen Wirtschaftssubjekte zu erhöhen.

Die bisher bekannten nach dem Prinzip einer sozialistischen Marktwirtschaft staatlich verteilten Einkaufsmarken sowie die staatlichen Festpreise wurden zumindest teilweise abgeschafft, um somit das Qualitäts- und Preisbewusstsein der Chinesen zu erhöhen. Die staatlichen Festpreise wurden zunächst durch ein Doppelgleispreissystem ersetzt. Demzufolge wurde die staatlich festgesetzte Planmenge zu dem staatlich festgesetzten Planpreis abgesetzt. Das Angebot, welches aber über dieser Menge lag, durfte zum freien Marktpreis verkauft werden.

---

<sup>20</sup> Liangya Cheng (2005), S. 28/29

<sup>21</sup> Lardy Nicholas R. (1992), S. 3

Im Hinblick auf den Außenhandel ist anzumerken, dass erstmals 1979 ausländische Direktinvestitionen in Form von Equity Joint Ventures zugelassen wurden. Weiters entstanden 1979 die vier ersten Sonderwirtschaftszonen Shenzhen, Shantou, Zuhai (alle in der Provinz Guangdong) und Xiamen (in der Provinz Fujian).<sup>22</sup>

Weiters wurden neue Formen des Handels eingeführt, um in erster Linie den Export zu fördern. So wurde es gerne gesehen und auch unterstützt, wenn ausländische Unternehmen sich in China ansiedelten, um ihre dort produzierten Waren und Güter wieder zu exportieren. Folglich wurde es Unternehmen mit dem so genannten Programm „taking imports to support exports“ erleichtert, Rohstoffe nach China einzuführen, diese dort zu verarbeiten um sie danach in andere Länder zu exportieren.<sup>23</sup>

China wies in dieser Zeitspanne ein hohes Wirtschaftswachstum auf, welches sich jedoch sehr einfach erklären lässt und einigermaßen unabhängig von den Nuancen der Wirtschaftspolitik dieser Zeit ist. In der Zeit der Herrschaft Maos war die Wirtschaft in vielen Bereichen unterdrückt und konnte sich kaum frei entfalten. Durch die Einführung der ersten marktwirtschaftlichen Elemente war dies nun anders.

Zwischen **1984** und **1988** lag zunächst das Augenmerk auf dem Industriebereich. Auch hier wurde das Doppelgleispreissystem eingeführt.

Weiters wurde die Körperschaftssteuer eingeführt sowie das Bankensystem erneuert, um inländischen und ausländischen Investoren bessere Möglichkeiten zu offerieren.

Die Zahl der Sonderwirtschaftszonen wurde bereits in dieser Zeitspanne um 14 Küstenstädte erweitert.

Mitte der 80er Jahre tauchten jedoch auch die ersten Probleme der Reformen auf. Es zogen stets mehr Leute von den ländlichen Gebieten in die umliegenden großen Städte. Folglich wuchs das Einkommensgefälle zwischen den ländlichen und städtischen Gebieten immer mehr an. Während in den ländlichen Gebieten der Einkommenszuwachs rasant abfiel, boomten einige Küstenprovinzen durch den starken Zuwachs an Auslandskapital.<sup>24</sup> Das wachsende Einkommensgefälle war auch ein Resultat der Einrichtung der Sonderwirtschaftszonen sowie das Zugeständnis an die Küstenstädte, im Namen der landesinneren Provinzen Handel vornehmen zu können. Um Konflikte zwischen den ärmeren und wohlhabenden Provinzen zu vermeiden, wurde schließlich 1985 einem Großteil der Provinzen das Recht Handel – mit zumindest einigen festgelegten Gütern - eigenständig

---

<sup>22</sup> Liangya Cheng (2005), S. 41ff.

<sup>23</sup> Lardy Nicholas R. (1992); S. 41/42

<sup>24</sup> Liangya Cheng (2005), S. 41ff.

durchzuführen zugesprochen.<sup>25</sup> Es folgte eine Zeit, die von Inflation und dem Sinken des Einkommens der Chinesischen Bevölkerung geprägt war. „Die Wirtschaft wuchs zwar weiter, jedoch kam dieses Wachstum nur noch einer Minderheit zugute.

Zwischen **1988** und **1991** traten die Probleme einer zu schnellen Wirtschaftsentwicklung stärker zum Vorschein. Die Inflationsraten waren zeitweise zweistellig, was zu einer noch ungleicheren Einkommensverteilung sowie sozialen Spannungen führte. Hinzu kamen eine hohe Auslandverschuldung sowie eine hohe Arbeitslosigkeit. Hiermit war die Spitze des Landes jedoch nicht vertraut, da Arbeitslosigkeit beispielsweise im Kommunismus kein Problem war.

Folglich wurden die Reformschritte in dieser Zeitspanne zunächst zurückgestellt.

Nachdem die Schwierigkeiten der letzten Phase beseitigt waren, wurden die Reformen Chinas zwischen **1992** und **1996** wieder fortgeführt. China trat zu diesem Zeitpunkt tatsächlich den Weg zu einer sozialistischen Marktwirtschaft an.

Anfangs wurde das Doppelgleispreissystem 1992 offiziell als Preisreform angekündigt.

Weiters wurden 1992 die Börsen in Shanghai und Shenzhen eröffnet sowie eine Privatisierungswelle bei ineffizienten SOEs durchgeführt.

Hinsichtlich des Außenhandels bzw. ausländische Direktinvestitionen in China wurden in dieser Zeit erstmals ausländische Kapitalgesellschaften zugelassen. Weiters begann man den Sektor der Dienstleistung für ausländische Investoren zu öffnen, wie zum Beispiel Banken, Versicherungen, Handel oder Beratungen.

Um ausländische Unternehmen mehr Anreize zu geben in China zu investieren wurden mehr Gebiete für diese Investoren geöffnet, wodurch allerdings die Bedeutung der SWZs geschmälert wurde.

Es folgten zweistellige Wachstumsraten der Chinesischen Wirtschaft. Dies war begleitet durch eine wahre China – Euphorie hinsichtlich des Außenhandels und ausländischen Direktinvestitionen. Sie stiegen stark an.

In der Zeit zwischen **1997** und **2001** hatte sich China zunächst - nach Deng Xiaopings Tod 1997 - auf den neuen Führer des Landes, Jiang Zemin einzustellen.

Es war jedoch auch die Zeit, in der der Kontinent von der Asienkrise geprägt war. China blieb zwar relativ unbetroffen von dieser Krise, es zeigten sich dennoch eine sinkende

---

<sup>25</sup> Kleinberg Robert (1990); S. 116

Exportnachfrage sowie ein Abfall der ausländischen Direktinvestitionen durch die Nachbarländer. Zusätzlich stellte sich auch in weiteren Ländern die China - Euphorie der vorangegangenen Jahre schön langsam ein. Hiervon verunsichert zeigte die Chinesische Bevölkerung Zurückhaltung, was den Konsum an Waren und Gütern betraf. Insgesamt zeigten sich die Konsequenzen dieser Zeitspanne bzw. Ereignisse in einer – im Gegensatz zu den vorangegangenen Jahren – Deflation sowie eines Wirtschaftswachstums lediglich im einstelligen Bereich, mit beispielsweise 7,1% im Jahre 1999.

China war nun bemüht, diese Zahlen wieder in den zweistelligen Bereich zu treiben.

In dieser Zeitspanne nahmen auch Chinas Bemühungen um eine Aufnahme in die WTO ihren Anfang. Die WTO sollte China helfen, das Wirtschaftswachstum abermals in die Höhe zu treiben. Folglich bemühte sich das Land bereits vor dem WTO – Eintritt seine Handelsbarrieren an die Grundlagen der WTO anzupassen. China beseitigte bzw. verschmälerte einige dieser Handelsbarrieren. Zu diesen Zwecken wurde auch eine umfassende Steuerreform durchgeführt. Ich werde diese Reformen und auch Handelsbarrieren später genauer darlegen und ihren Einfluss auf ausländische Unternehmer erläutern.

Ein weiterer Schritt der Öffnungspolitik lag eindeutig in dem bilateralen Abkommen, welches China in dieser Periode mit den USA schloss. Obwohl es einen neuerlichen außenwirtschaftlichen Wachstumsschub zur Folge hatte, konnten dennoch die Konsequenzen der Asienkrise nicht zu Gänze ausgeglichen werden.<sup>26</sup>

Mit dem Beitritt Chinas zur WTO am **11. Dezember 2001** begann mit Sicherheit eine neue Phase, eine Phase der Öffnung sowie weiterer Reformen. China ist somit einige Schritte weiter auf dem Weg von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft.

---

<sup>26</sup> Liangya Cheng (2005), S. 41ff.

### 3. Verfassung Chinas

Bevor ich näher auf Chinas Wirtschaftssystem eingehe, würde ich zunächst gerne einen Blick auf dessen Staatsorgane werfen, um einen Überblick über deren Wirkungsweise zu gewinnen. An oberster Stelle, zumindest formal gesehen, steht der **Nationale Volkskongress**. Er wird alle fünf Jahre indirekt gewählt und ist unter anderem zuständig für Verfassungsänderungen, Änderungen grundlegender Gesetze und die Wahl bzw. Abberufung des Staatspräsidenten. Nachdem der Nationale Volkskongress allerdings nur ein Mal pro Jahr eine Plenartagung vorsieht, ist seine Effektivität stark eingeschränkt. Der **ständige Ausschuss des Nationalen Volkskongresses** stellt ein Ersatzparlament dessen dar. Er verabschiedet beispielsweise die Mehrzahl der Gesetze, legt die Verfassung und Gesetze aus und entscheidet über die Ratifizierung internationaler Verträge und Abkommen. Der **Staatspräsident**, gewählt vom NVK, hat jeweils eine Amtsperiode von fünf Jahren, wobei er maximal zwei Mal dieses Amt belegen darf. Er hat eine lediglich formal repräsentative Funktion. Weiters gibt es einen **Staatsrat**, welcher die Zentralregierung darstellt. Die Zentralregierung bildet wiederum das Exekutivorgan des NVK und ist somit das „oberste Organ der Staatsverwaltung“. Leiter des Staatsrates ist der **Ministerpräsident**. Auf lokaler Ebene finden sich die so genannten **lokalen Volkskongresse und Volksregierungen**. Die Delegierten dieser Organe werden nur auf Kreis- und Gemeindeebene direkt gewählt und sind jeweils der nächst höheren Ebene sowohl verantwortlich als auch rechenschaftspflichtig. Hier lässt sich der einheitsstaatliche Charakter des kommunistisch organisierten Chinas erkennen. Weiters gibt es Volksgerichte und Volksanwaltschaften, welche ihre Tätigkeit „entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen unabhängig und frei [...] ausüben sollten“. Ich will jedoch nicht unerwähnt lassen, dass Richter und Staatsanwälte von den jeweiligen Volkskongressen eingesetzt werden.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Heilmann Sebastian (2004), S. 76-78

## **4. Wirtschaftssystem Chinas**

In diesem Kapitel gehe ich zunächst auf die typischen Merkmale einer sozialistischen Staatswirtschaft ein. Danach erläutere ich die Besonderheiten Chinas in diesem Zusammenhange sowie Unterschiede zur Sowjetunion. Abschließend kommen Vorteile von Chinas dezentralisierter Staatswirtschaft sowie politische Eingriffe darauf zur Sprache.

### **4.1 Typische Merkmale einer sozialistischen Staatswirtschaft**

Die Wurzel einer sozialistischen Marktwirtschaft bildet die Zentralverwaltungswirtschaft. Hierbei wird Eigentum an privaten Produktionsmitteln abgelehnt<sup>28</sup>, Staats- und Kollektiveigentum dominieren.<sup>29</sup> Bürokratische Koordination und nicht Wettbewerb regelt das Wirtschaftsleben, wo doch die Güter an alle Mitglieder der Gesellschaft gerecht – nach politischen Kriterien - verteilt werden sollen.<sup>30</sup> Ein weiteres Merkmal ist die unbeschränkte Entscheidungs- sowie Eingriffsbefugnis in Politik, Verwaltung, Gesellschaft und auch Wirtschaft durch die politische Herrschaft. Typisch ist ebenfalls ein hochzentralisiertes Außenhandelssystem, in Falle Chinas verbunden mit einer sehr vorsichtigen und schrittweisen Liberalisierung der Außenwirtschaft.<sup>31</sup>

### **4.2 Besonderheiten Chinas**

Wie bereits erwähnt hat die Abgrenzung Chinas von internationalem Handel seinen Ursprung unter anderem bei Mao. Mit seiner „Policy of Independence and Autonomy“ wollte er unabhängig von jeglichen anderen Ländern sowie internationalen Organisationen werden.

Erst nach Maos Tod und dem Ende der kulturellen Revolution, als China in einer tiefen Krise steckte, beschloss Deng Xiaoping die Tore Chinas mit seiner „Policy of Reform and Openness“ wieder zu öffnen.<sup>32</sup>

Dennoch finden sich Unterschiede zu anderen sozialistisch geprägten Staaten, die meiner Meinung nach China den Weg zu einer erfolgreichen Wirtschaftsmacht erleichtern bzw. erleichtert haben. Wirft man beispielsweise einen Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung Chinas, sieht man, dass es - schon durch Maos Dezentralisierungswellen – einen relativ niedrigen Grad an interregionaler Arbeitsteilung sowie einen ausgeprägten Wettbewerb

---

<sup>28</sup> Liefner Ingo, Hennemann Stefan (2005), S. 15

<sup>29</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 162

Meyers Lexikon online, 20. 05. 2007

<sup>30</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 162/ S. 77 – Art. 85/ S. 78 Art 126 bzw. 131  
Duden

<sup>31</sup> Liefner Ingo, Hennemann Stefan (2005), S. 16/17

<sup>32</sup> Shuming Bao et. al. (2006), S. 65

zwischen den verschiedenen Regionen gibt.<sup>33</sup> Mao gab den einzelnen Provinzen einen hohen Grad an wirtschaftlicher Unabhängigkeit und sprach ihnen zahlreiche Kompetenzen in Wirtschaftsplanung und –Verwaltung zu.<sup>34</sup> Eine weitere Besonderheit der Wirtschaft Chinas stellt die „starke wechselseitige Verflechtung von Staat und Wirtschaft dar, die durch den dominierenden Einfluss der Funktionäre auf kollektiveigene und private Unternehmen als „Kaderkapitalismus“ geprägt ist“.<sup>35</sup>

Im Gegensatz zu anderen kommunistisch geführten Regimen zeigt sich China offen in wirtschaftlicher Hinsicht zu lernen und auch zu experimentieren.<sup>36</sup> Man sprach sogar von einer „Notwendigkeit Technologien zu importieren“.<sup>37</sup>

Im internationalen Kontext profitierte China von dem dynamischen asiatisch – pazifischen Umfeld, Investitionen von Auslandschinesen und der wirtschaftlichen Verflechtung, zunächst mit Hongkong und später auch mit Taiwan.<sup>38</sup>

### **4.3 Politische Eingriffe der Staatswirtschaft**

Die Wirtschaftsordnung Chinas lässt sich heute nicht mehr zur Gänze als sozialistische Planwirtschaft beschreiben. Vielmehr befindet sie sich auf dem Weg zu einer Marktwirtschaft. Seit den 80er Jahren sinkt der Prozentsatz an staatlich gelenkter Produktion, wobei sich die staatliche Planung bzw. Lenkung heute lediglich auf Rahmenvorgaben für einzelne Wirtschaftsbereiche und deren Entwicklung beschränkt. Dennoch sollte man den Einfluss des Staates an sich auf Unternehmen sowie Märkte nicht unterschätzen. Durch die Dezentralisierungsmaßnahmen Maos herrscht in China heute „ein vielschichtiges System der Tauschbeziehungen zwischen politischen und wirtschaftlichen Akteuren“.<sup>39</sup>

Spricht man von der staatlichen Einflussnahmen auf die Wirtschaft, kommt man auf den Begriff der SOEs, den staatlichen Betrieben. Waren am Anfang der 70er Jahre mehr oder weniger nur zwei Eigentumsformen bei Unternehmen erlaubt, nämlich Staatsbetriebe und Kollektivbetriebe,<sup>40</sup> so ist die Zahl der Staatsbetriebe bis heute beträchtlich gesunken. Viele der kleinen und mittleren Staatsbetriebe wurden privatisiert. Jedoch werden große Betriebe immer noch staatlich geführt, da diese eine zu große Bedeutung für die chinesische Führung

---

<sup>33</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 163/165

<sup>34</sup> Pomfret Richard (1991), S. 2

Heilmann Sebastian (2002), S. 163

<sup>35</sup> Liefner Ingo, Hennemann Stefan (2005), S. 18

<sup>36</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 167

<sup>37</sup> Zitat: aus dem Englischen übersetzt aus Pomfret Richard (1991), S. 2

<sup>38</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 163

<sup>39</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 171

<sup>40</sup> Shuming Bao et. al. (2006), S. 65

haben.<sup>41</sup> Hierbei ist allerdings zu erwähnen, dass die meisten dieser SOEs sehr ineffizient arbeiten. Oft haben sie keine profitorientierte Leitung und haben sich an die Planvorgaben der Verwaltung zu halten.<sup>42</sup>

Im privatwirtschaftlichen Bereich hat sich in den letzten Jahren und Jahrzehnten einiges getan. Zunächst einmal ist die Zahl der verschiedenen Unternehmertypen oder auch Eigentumsformen an Unternehmen zwischen 1970 und 1998 von zwei auf 23 gestiegen.<sup>43</sup> Es existierten am Chinesischen Markt 2006 rund 30 Millionen Privatunternehmen mit ungefähr 70 Millionen Angestellten.<sup>44</sup> Der Status der Privatunternehmen generell ist gestiegen, in erster Linie seit dem 15. Parteitag der KPC 1997 und der Verfassungsänderung 1999. Hier wurde die „Koexistenz öffentlicher und privater Eigentumsformen, sowie die gesetzmäßigen Rechte und Interessen der Privatwirtschaft explizit anerkannt“.<sup>45</sup> Demnach können Privatunternehmen „frei von staatlichen Befehls- und Richtsatzplänen produzieren und vertreiben, wonach Nachfrage besteht“.

Dennoch ist der staatliche Einfluss auf Privatunternehmen in erster Linie durch regionale und lokale Behörden vorhanden. Die Unternehmen sind auf eben diese Behörden angewiesen, beispielsweise bei der Erteilung von Lizenzen zur Durchführung von Importen und Exporten, bei der Erhaltung von Rohstoffen und Arbeitskräften und auch bei der Finanzierung.<sup>46</sup> Was die Finanzierung betrifft, werden Staatsbetriebe in diesem Bereich weiterhin bevorzugt.<sup>47</sup> Die Vergabe von Krediten für Privatunternehmer ist aber sehr wichtig, da sie sich ansonsten auf eigene Quellen beschränken müssen. Trotzdem ging lediglich 1% der vergebenen Kredite Chinesischer Banken an den privatwirtschaftlichen Sektor.<sup>48</sup>

Joint Ventures sowie ausländische Tochtergesellschaften müssen eine weitere Hürde überwinden: Sie müssen bei ihrer Gründung einen Produktions- und Absatzplan einreichen, der zunächst genehmigt werden muss.<sup>49</sup>

---

<sup>41</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 172

<sup>42</sup> Zinzius Birgit (2006), S. 35

Heilmann Sebastian (2002), S. 172

<sup>43</sup> Shuming Bao et. al. (2006), S. 65

<sup>44</sup> Zinzius Birgit (2006), S. 35

<sup>45</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 79

<sup>46</sup> Zinzius Birgit (2006), S. 35/37

<sup>47</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 172

<sup>48</sup> Shuming Bao et. Al. (2006), S. 51

<sup>49</sup> Zinzius Birgit (2006), S. 37

## 5. China als Wirtschaftsstandort

Es ist nicht schwer zu verstehen, dass China mit seinen insgesamt 1,31 Milliarden Einwohnern<sup>50</sup> von Unternehmen als verlockender (Export-) Markt angesehen wird. Der erste Fehler liegt aber schon darin, China als **einen gesamten** Markt zu betrachten. Man sollte China zumindest in zwei Teile untergliedern, nämlich in das weniger entwickelte Hinterland, und die Küstenprovinzen.



Abbildung 1 – Bevölkerungsverteilung in China (2003) – ein Punkt stellt 100.000 Einwohner dar.<sup>51</sup>

Auf Abbildung 1 ist die Bevölkerungsverteilung zwischen dem Nordwesten und dem Südosten Chinas deutlich zu erkennen. Eine andere Unterteilung wurde vom Staatsrat in den früheren Fünf-Jahres-Programmen verwendet, nämlich eine Gliederung in folgende drei Bereiche: in Ost-, Zentral- und Westchina.<sup>52</sup> Es wird weiters vorgeschlagen, China aufgrund von Unterschieden in Sprache, Religion, Klima, geographischer Beschaffenheit sowie Bevölkerungsverteilung in acht Regionen zu unterteilen.<sup>53</sup> Generell ist festzustellen, dass die 23 Provinzen<sup>54</sup> der VR China höchst unterschiedlich sein können, auch was deren Verwaltung betrifft. Ich möchte jedoch später auf die Entwicklungsgefälle sowie weitere Ungleichheiten der unterschiedlichen Provinzen bzw. Regionen eingehen.

### 5.1 Bevölkerung Chinas

Wie bereits erwähnt, leben in China 1,31 Milliarden Menschen bzw. aus der Sicht eines Unternehmens 1.31 Milliarden potentielle Konsumenten, wobei die Bevölkerung einen jährlichen Zuwachs von 0,606% aufweist.<sup>55</sup> Laut eines Berichts der Universität Köln wuchs die Bevölkerung alleine zwischen 1980 und 1993 jährlich um durchschnittlich 15 Millionen

<sup>50</sup> WKO (2007a)

<sup>51</sup> <http://klett.de>

<sup>52</sup> Peter Kuhn et. Al. (2001), S. 105

<sup>53</sup> Odendahl W. ("Chinalink")

<sup>54</sup> The World Factbook (2007)

<sup>55</sup> The World Factbook (2007)

Menschen. Zu beachten ist, dass diese hohe Zahl trotz Chinas Ein-Kind-Politik zustande kam, wobei diese nicht besonders erfolgreich implementiert wurde. Lediglich in den verstädterten Regionen fand sie wegen der bereits hohen Bevölkerungsdichte Anklang. Eine Erklärung für die dennoch steigende Bevölkerung liegt darin, dass Chinesen heutzutage oft früher Kinder bekommen und sich damit der Generationswechsel beschleunigt.<sup>56</sup>

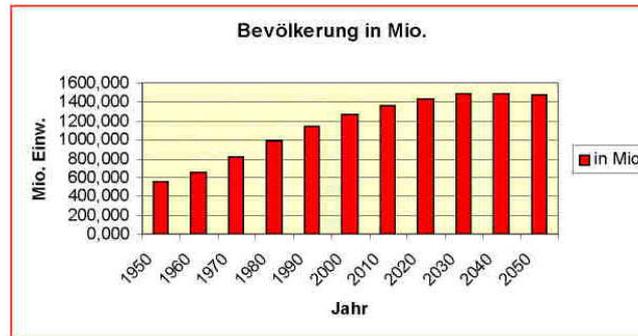


Abbildung 2 - Diagramm der Bevölkerungsentwicklung Chinas (erstellt nach den Angaben des US Census Bureau)<sup>57</sup>

Aufgrund der Unterschiede zwischen den Regionen bzw. Provinzen Chinas ist eine wichtige Entscheidung für Unternehmen beim Eintritt in diesen Markt, welche Region es penetrieren will. Als Einflussfaktor in diese Entscheidung, sehe ich die Einkommensunterschiede zwischen dem Hinterland und den Küstenprovinzen, wobei das durchschnittlich verfügbare pro - Kopf - Einkommen in den urbanen Regionen bei 1.294 USD und am Land bei 401 USD liegt.<sup>58</sup> Das Wachstum hierbei liegt laut der Deutschen Botschaft Peking bei 10,8% in den Städten und bei 11,5% auf dem Land, während die Wirtschaftskammer Österreich von 10,4% in den Städten und von 7,4% auf dem Land spricht.<sup>59</sup>

Nicht nur das pro – Kopf - Einkommen klappt zwischen den Regionen auseinander, auch das BIP pro Kopf weist deutliche Unterschiede auf. So sind die Ostprovinzen die reichsten Regionen Chinas, während die Zentralprovinzen im Durchschnitt liegen und die westlichen Provinzen die ärmsten sind. Erklärungen hierfür liegen beispielsweise in den geographischen sowie klimatischen Gegebenheiten, dem unterschiedlichen Ausbau der Infrastruktur sowie der Absicht der Zentralregierung, zwischen 1985 und 1995 zunächst die Küstenprovinzen zu fördern. Weiters waren die südlichen Provinzen schon traditionell nach außen hin orientiert und profitierten davon.<sup>60</sup>

<sup>56</sup> Scharping Thomas (1997)

<sup>57</sup> Hans Peter Hein (2008)

<sup>58</sup> AWO (2006)

<sup>59</sup> AWO (2006)

<sup>60</sup> Peter Kuhn et. Al. (2001), S. 106 – 112

## 5.2 Wirtschaftsdaten

Das BIP in China liegt bei ungefähr 2.500 Milliarden USD, das BIP pro Kopf bei ungefähr 1.800 USD.<sup>61</sup> Das jährliche Wachstum des BIP wird mit 10,3% bis 10,7% beziffert (siehe auch Abbildung 3), wobei der Wert von 10,7% laut WKO das höchste Wirtschaftswachstum seit 11 Jahren ist. Die Inflationsrate liegt bei 1,5%. Mit einem derartigen Anstieg des BIP ist China dabei, Deutschland mit einem BIP von vergleichsweise 2.861 Milliarden USD als weltweit drittgrößte Volkswirtschaft zu überholen.

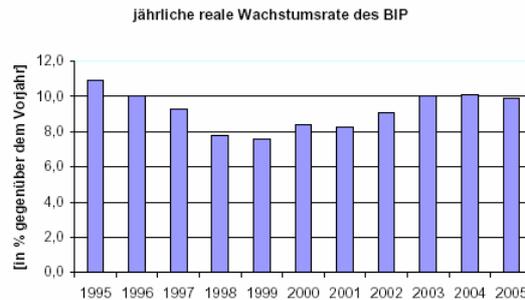


Abbildung 3 - Jährliche reale Wachstumsrate des BIP<sup>62</sup>

Die Arbeitslosenrate liegt bei 4,2%, wird allerdings in Wirklichkeit auf einen höheren Prozentsatz geschätzt. Die Anzahl der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze liegt um 10%.<sup>63</sup>

Ich möchte an diesem Punkt erwähnen, dass jedoch generell einige Werte mit Aussage über die Wirtschaftslage Chinas mit Vorsicht zu behandeln sind. Besonders an der Korrektheit der Werte nach 1998 sollte gezweifelt werden, da durch die politischen Wachstumsvorgaben der Regierung Werte oft systematisch verzerrt wurden (wie zum Beispiel eine Überbewertung der Lagerbestände). Selbst chinesische Regierungsstellen warnen vor Verzerrungen, die aufgrund massiver Datenfälschung der lokalen Verwaltungen zustande kamen.<sup>64</sup>

## 5.3 Chancen am Chinesischen Markt

Die Chancen am Chinesischen Markt sind ein ambivalent.

Einerseits spricht das stetige Wirtschafts- sowie der Bevölkerungswachstum für einen lukrativen Einstieg in China.<sup>65</sup> Bereits heute werden in China mehr Handys verkauft, als in

<sup>61</sup> Vgl. 2.230 Mrd. USD laut Deutscher Botschaft Peking (2006), 2.518 Mrd. USD laut CIA (est. 2006) sowie 2.627 Mrd. USD laut WKO (2006)

<sup>62</sup> Deutsche Botschaft Peking (2006)

<sup>63</sup> The World Factbook (2007)  
Deutsche Botschaft Peking (2006)  
AWO (2006), WKO

<sup>64</sup> Heilmann Sebastian (2002), S. 169/170

<sup>65</sup> AWO (2006), WKO

irgendeinem anderen Markt dieser Welt; Die Chinesen kaufen mehr Filme als die Japaner und ebenso viele Autos wie die Deutschen.<sup>66</sup>

Andererseits nimmt der Wettbewerb innerhalb Chinas ebenso stetig zu, allerdings nicht aufgrund von nur von internationaler Konkurrenz. Auch die chinesischen Konkurrenten selbst werden immer wettbewerbsfähiger. „Hinzu kommt, dass es ein mehr oder weniger offen postuliertes Ziel der Chinesen ist, künftig mehr eigene Produkte und Technologien zu entwickeln und heimischen Produkten, wo immer möglich den Vorzug zu geben“.<sup>67</sup>

Die größten Chancen werden beispielsweise für den Automobilzuliefersektor, den Anlagen- und Infrastrukturinvestitionen sowie für den Bereich der Stromüberzeugung gesehen. Aufgrund der Tatsache, dass der Umwelt- und Ressourcenschutz als eines der obersten Ziele des 11. Fünfjahresprogramms Chinas (2006 – 2010) genannt werden, werden langfristig auch Chancen für die öffentliche Ver- und Entsorgungseinrichtungen (für Müll, Wasser, Strom und Heizung) gesehen. Weiters bietet auch der Handel mit Konsumprodukten zunehmend lukrative Möglichkeiten.

Auch das Interesse österreichischer Unternehmen an China ist ungebremst. Beispiele dafür stellen Firmen wie Biolux (Produktion von Biodiesel), Diamond Aircraft (Herstellung von Leichtflugzeugen) und Agrana (Vermarktung von Fruchtsaftkonzentraten) dar.<sup>68</sup>

---

<sup>66</sup> Kahn Joseph (2003), S. 2

<sup>67</sup> Zitat: AWO (2006)

<sup>68</sup> AWO (2006), WKO

## 6. Grundlagentheorie zu Markteintrittsbarrieren

Die Gründe für vom Staat eingeführte Markteintrittsbarrieren – und es sollte hier gleich zu Beginn unterschieden werden zwischen von auf einem Markt existierenden Unternehmen eingeführte Barrieren und jenen des Staates – sind vielfältig und unterscheiden sich je nach Wirtschaftstheorie.

In der Außenhandelstheorie beispielsweise werden Markteintrittsbarrieren oder auch Protektionismus als „Ausnahmen vom Freihandel“ beschrieben. Als Gründe für derartige Ausnahmen werden angeführt:

Es sollen junge Branchen oder Industrien vor Konkurrenz bewahrt werden, damit sie sich besser entwickeln können und so durch Lern- und Skalenerträge später auch ihre Waren konkurrenzfähig anbieten können.

Es kann sich um struktur- und beschäftigungspolitische Überlegungen handeln, wobei versucht wird, einen Anstieg der Arbeitslosenrate zu verhindern, indem der eigene Markt vor internationaler Konkurrenz geschützt wird.

Durch Protektionismus soll die Zahlungsbilanz des eigenen Staates künstlich verbessert werden.

Eine Regierung versucht, die Wohlfahrt des eigenen Landes zu optimieren, wobei dadurch keineswegs die Wohlfahrt der gesamten Welt erhöht wird. Diese Maßnahme ist jedoch nur möglich, wenn das Land internationale Marktmacht besitzt.

Ein Land kann Marktbarrieren aufstellen, um eine Monopolsituation am eigenen Markt zu unterstützen. Ziel hierbei ist es, sich die durch die Monopolsituation entstandenen Gewinne anzueignen und sie somit den ausländischen Konkurrenten sozusagen zu entziehen.

Einen anderen Erklärungsansatz verwendet wiederum die politische Ökonomie des Protektionismus. Hier werden Eingriffe durch den Staat auf innenpolitische Entscheidungsprozesse zurückgeführt. Diese innenpolitischen Entscheidungsprozesse werden dabei analysiert. Der politökonomische Ansatz erfüllt insofern eine Brückenfunktion zwischen der Wirtschaftswissenschaft und der Politikwissenschaft, indem er beide Komponenten berücksichtigt. Es steht nicht das Ergebnis politischer Entscheidungen im Vordergrund, sondern der Prozess ihrer Findung. Die neue politische Ökonomie untersucht das Verhalten der einzelnen Akteursgruppen – der Regierung, der Verwaltung sowie der verschiedenen Interessensgruppen. Dabei wird rationales Verhalten vorausgesetzt. Es wird zunächst davon ausgegangen, dass jedem Individuum bei jeder Handlung zwei oder mehrere

Handlungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen (auch Nichtwahl gilt als eine Handlungsmöglichkeit). Nun sucht sich jedes Individuum die Möglichkeit, die für ihn den größten Nutzen darstellt. Diese Entscheidung bzw. Wahl ist jedoch immer eine subjektive Wahl. Was für eine Person den größten Nutzen darstellt, muss nicht deshalb für eine andere Person ebenfalls den größten Nutzen darstellen. Es ist hierbei allerdings nicht notwendig, dass das Individuum alle Entscheidungsmöglichkeiten bzw. jegliche Informationen darüber besitzt. Typisch für die neue politische Ökonomie ist ihr individualistischer Ansatz: „In Gesellschaft, Staat und Parteien geschieht etwas, weil sich Individuen für das eine oder andere entschieden haben. Dabei sind kollektive Entscheidungen ein wichtiger Teil des Prämissenrahmens für den Einzelnen“.

Die politische Ökonomie des Protektionismus geht davon aus, dass das eigennützige Verhalten der einzelnen politischen Akteure verantwortlich ist für die Wirtschaftspolitik (wovon die Außenhandelspolitik ein Bestandteil ist) eines Landes. Es geht daher um die Einkommensverteilung – den Wunsch der einzelnen Akteure oder Wirtschaftssubjekte nach zusätzlichen so genannten Renten - und nicht um die Wohlfahrt eines gesamten Landes (die einzelnen Akteure bemühen sich um eine zusätzliche Rente und nicht um die Wohlfahrt des gesamten Staates). „Diese Einkommensverteilungspolitik verhilft dabei einer bestimmten Politik der einen oder anderen Gruppe von Nutznießern zum Durchbruch“.

Gründe dafür, dass eine protektionistische Politik entsteht und auch besteht, liegen einerseits darin, dass die Anliegen der Produzenten – welche zumeist einen Vorteil durch eine protektionistische Politik erhalten – leichter zu kanalisieren sind als die Anliegen der Konsumenten, welche von den unterschiedlichen Markteintrittsbarrieren profitieren.

Ein Grund für das Bestehen der Politik liegt andererseits bei der Regierung des Landes. Solange sie durch Markteintritts- oder Importbarrieren wie Zölle oder Steuern Einkommen erlangen kann, wird sie bestrebt sein, diese aufrecht zu erhalten.<sup>69</sup>

Ein industrieökonomischer Ansatz teilt Markteintrittsbarrieren in jene, die die Wohlfahrt steigern und jene, die die Wohlfahrt senken. Statt dem Begriff Wohlfahrt könnte man auch volkswirtschaftlichen Surplus verwenden. Laut C.C. von Wizaäcker gelten Eintrittsbarrieren erst dann als Barrieren, wenn sie „gesellschaftlich nicht wünschenswerte Beschränkungen des Zustroms von Ressourcen, die dem Schutz etablierter Ressourcen(besitzer) im Markt dienen,

---

<sup>69</sup> Blume Andreas (2002), S. 16ff.

sind“.<sup>70</sup> Er spricht hierbei von Kosten (so genannte sunk costs), welche Neueindringlinge auf dem Markt zu tragen haben, nicht aber auf dem Markt schon bestehende Unternehmen.

Wann sind nun Markteintrittsbarrieren wohlfahrtssteigernd? Man nehme an ein Großteil der Firmen um die es sich hier handelt haben die Kostenfunktion  $C(x) = mx + F$ , wobei  $F$  den Wert der sunk costs darstellt. Nun ist die inverse Nachfragefunktion dargestellt durch

$P(X) = a - bX$ , wobei  $X$  die gesamte Nachfrage ist, die wiederum im Marktgleichgewicht dem gesamten Angebot aller Firmen entspricht. Die zunächst beste Möglichkeit bestünde darin, dass eine Firma existiert, die ein Output von  $P = m$  produziert. Selbstverständlich jedoch werden weitere Firmen in den Markt eintreten bis schließlich der Profit der  $(n + 1)$ ten Firma negativ ist. Man geht nun davon aus, dass alle Firmen, die in einem Markt oder einer Branche tätig sind, nach dem Cournot - Modell (Entscheidungsvariable ist das Output der Firma) handeln. Folglich produziert jede Firma

$(a - m)/(bn(n + 1))$ , wobei das gesamte Output bei  $n(a - m)/(b(n + 1))$  liegt. Nun sind im Vergleich zu dem ersten Optimum zu viele Firmen auf dem Markt tätig. Würde man weitere Firmen hinzufügen bzw. sie nicht daran hindern, in den Markt einzudringen, würde das gesamte Output des Marktes zwar steigen, allerdings nur um  $1/n$  der Erträge der  $n$ -ten Firma. Unternehmen, die in einen neuen Markt eindringen wollen, vernachlässigen diese negativen Auswirkungen auf den volkswirtschaftlichen Surplus eines Marktes und konzentrieren sich auf ihren eigenen möglichen Umsatz. Folglich ist es möglich, dass zu viele Unternehmen zu einem Wohlfahrtsverlust für den Staat führen.<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup> Minderlein Martin (1989), S. 202

<sup>71</sup> Geroski Paul et. Al. (1990), S.10/11

## 7. Ausländische Direktinvestitionen in China

Zu Beginn möchte ich darauf hinweisen, dass zwischen 1949, also dem Beginn Chinas als Volksrepublik China, und 1978 gar keine ausländischen Direktinvestitionen zugelassen wurden. Somit startete das Land Ende der 1970er einen Neuanfang auf diesem Gebiet.<sup>72</sup>

Eine allgemein gültige Definition für das Wesen der Direktinvestition gibt es nicht, folgt man jedoch der OECD, so besteht doch Einigkeit über ihre grundlegenden Merkmale: Die Langfristigkeit der Zusammenarbeit sowie das Bestreben, einen „wesentlichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des ausländischen Unternehmen auszuüben“.<sup>73</sup> Auch Robert Heuser schreibt von der Absicht, durch Teilnahme am Management einen direkten Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des kapitalempfangenden Unternehmers zu gewinnen.<sup>74</sup>

Die im Zuge ausländischer Direktinvestitionen herbeigeführten Unternehmen sind so genannte FIEs (Foreign Invested Enterprises). FIEs können unterschiedliche Rechtsformen annehmen, wobei die Form einer GmbH dominiert. Partnerschaften spielen lediglich eine geringe Rolle, während die Anzahl der AGs in diesem Bereich innerhalb der letzten Jahre angestiegen ist.

Die verschiedenen Investitionsinstrumente bzw. Organisationsformen, die einem Unternehmen in China zur Verfügung stehen, sind:

- Equity Joint Venture (EJV)
- Cooperative oder Contractual Joint Venture (CJV)
- Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE)
- Repräsentanzen
- Zweigniederlassungen
- Foreign Investment Company Limited by Shares (FICLS)
- Holding Gesellschaften.

Die in Entwicklungsländern am häufigsten vorkommende Form ist das Joint Venture, während Industrieländer untereinander die Form von 100%igen Tochtergesellschaften (WFOE) bevorzugen.

Der ausländische Investor tritt in ein JV ein mit der Erwartung, seine eigenen fehlenden Landeskenntnisse sowie mangelnde Vertrautheit mit behördlichen und kommerziellen Praktiken auszugleichen.

---

<sup>72</sup> Liangya Cheng (2005), S.47

<sup>73</sup> Sidhu Karl (2004), S. 27/28

<sup>74</sup> Heuser Robert (2006), S.119

Für den Chinesischen Partner bedeutet der Eintritt in ein JV einen Technologietransfer sowie die Einführung in neue Managementmethoden und selbstverständlich das ausländische Kapital.<sup>75</sup>

Für die Gründung eines FIE in China bedarf es immer der Genehmigung der Behörden. Je nach der Größe der Projekte sind unterschiedliche Behörden dafür zuständig, wobei bei größeren Projekten meist das MOFTEC, bei kleineren Projekten ein Äquivalenz auf Stadt- oder Provinzebene – zumeist das COFTEC – ausschlaggebend ist.<sup>76</sup> Genauer gesagt ist bei Projekten mit Gesamtinvestitionen über USD 30 Millionen das MOFTEC zu konsultieren – bis zu diesem Betrag kann eine Gesellschaftsgründung auch vorgenommen werden von:

- Provinzen, autonomen Regionen sowie zentralverwalteten Städten
- SWZs in Shenzhen, Zuhai, Xiamen, Shantou sowie der Provinz Hainan
- Städte, welche ihre Planvorgaben direkt vom Staat erhalten
- Einrichtungen auf der Ebene der Zentralverwaltungsregierung wie zum Beispiel Ministerien oder Kommissionen – jeweils für ihren eigenen Zuständigkeitsbereich.<sup>77</sup>

Diese Genehmigungen sind umso komplikationsloser zu erhalten, je besser die zu gründende beabsichtigte Firma mit den Wirtschaftsplänen der Kommission konform geht.<sup>78</sup>

Weiters werden FIEs durch unterschiedliche Rahmenbedingungen Stolpersteine in den Weg gelegt. So gibt es (aufgrund der WTO) einen „Katalog von Industriebranchen für ausländische Investoren“, der Auslandsinvestitionen in verschiedene Gruppen einteilt, nämlich „gefördert“, „beschränkt“, „verboten“ und „erlaubt“.<sup>79</sup> Ich möchte jedoch später noch auf diesen Katalog genauer eingehen.

## **7.1 Equity Joint Venture**

EJVs sind die am weitesten verbreitete Art und Weise in den Chinesischen Markt einzutreten.<sup>80</sup> Sie sind Gemeinschaftsunternehmen mit mindestens zwei Unternehmen (in diesem Fall muss eines davon Chinesischen Ursprungs sein) aus unterschiedlichen Ländern. Sie stellen in China eine juristische Person dar und sind nach Chinesischem Recht eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Die Risiko- und Gewinnanteile an einem EJV entsprechen dem Verhältnis des jeweils investierten Betrags. An dieser Stelle möchte ich

---

<sup>75</sup> Heuser Robert (2006), S.119/120

<sup>76</sup> Kuhn et. Al. (2001), S.162

Lovells (2006), S.2

<sup>77</sup> Diem Andreas (2000), S. 31/32

<sup>78</sup> Kuhn et. Al (2001), S.162

<sup>79</sup> Lovells (2006), S.1

Heuser Robert (2004), „Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue“ S. 35

<sup>80</sup> Lovells (2006), S.7

darauf hinweisen dass – während der Chinesische Partner keinen gesetzlich festgelegten Mindestanteil an dem Gemeinschaftsunternehmen besitzen muss – der ausländische Partner mindestens 25% des EJV innehaben muss. Das Kapital des Unternehmens darf nicht in Form von Arbeit eingebracht werden, sondern als Geld- und Sacheinlagen, die es nachher zu bewerten gilt.

Generell sind EJVs stark an die Reglementierungen der Gesetzgebung gebunden.<sup>81</sup>

Gewöhnlich werden EJVs für einen Zeitraum zwischen 30 und 50 Jahren gegründet. Eine vorzeitige Auflösung der Gesellschaft ist nur aufgrund außergewöhnlicher Umstände möglich und bedarf einer Genehmigung der Wirtschaftsbehörden.<sup>82</sup>

Weiters ist es vonnöten, dass der Chinesische Partner eine juristische Person ist und eine Außenhandelsbefugnis hat.<sup>83</sup> Heutzutage wagen allerdings nicht nur große Staatsunternehmen den Sprung in ein JV, inzwischen ermutigt der Staat durch das Gesetz zur Förderung von KMU von 2002 auch mittlere und kleine Unternehmen, JVs mit ausländischen Firmen einzugehen.

Ich würde an dieser Stelle gerne den komplizierten und aufwendigen Weg, ein EJV zu gründen, darbringen.

„Es obliegt dem chinesischen Partner bei der zuständigen lokalen Behörde, das ist COFTEC einen Projektvorschlag und eine vorläufige Durchführbarkeitsstudie zur Genehmigung einzureichen [...]. Dabei erfolgt eine Information der Behörde über den JV - Partner, den Unternehmenszweck, die zu erwartenden Deviseneinnahmen und Techniktransfers, Art und Umfang der Produktion, Kapitaleinlage, Absatzmärkte, geplanter Exportanteil, Bedarf an Grundstücken und Arbeitskräften, Herkunft der Rohstoffe etc. Diese Informationen sollen es der lokalen Verwaltung ermöglichen, die Vereinbarkeit des Vorhabens mit der örtlichen Planung und den gegebenen faktischen Voraussetzungen zu beurteilen. Zuständige Behörde für die erforderliche Genehmigung des Projektvorschlags ist [... hängt ab von Höhe der getätigten Investition sowie dem Katalog von Industriebranchen für ausländische Investoren]. Wurde der Projektvorschlag genehmigt, müssen die JV – Partner gemeinsam eine Durchführbarkeitsstudie [...] erstellen. Auch diese muss genehmigt werden. In dieser Studie soll das Projekt so konkret beschrieben werden, dass die Behörde erkennen kann, ob das Vorhaben Erfolg versprechend ist und den Umweltstandards entspricht. Die Durchführbarkeitsstudie wird bei der Fachbehörde eingereicht. [...]. Liegt diese Genehmigung vor, so ist das Verfahren einer Projektgenehmigung abgeschlossen.

Es folgt dann ein zweites Verfahren: Das Verfahren der Genehmigung der Gesellschaftsgründung. Die Parteien verhandeln nun über den Joint – Venture – Vertrag, die ergänzenden Verträge, wie Technik- und Markenlizenz – Lieferverträge und über die Satzung der Gesellschaft. [...]

Der Joint – Venture – Vertrag muss nach dem DB EJV – Ges (vgl. §11) wenigstens die folgenden Punkte regeln: Natürlich die Personalien der Partner und des JV [... - bei genauerem Interesse – siehe Literatur]. Der JV –

---

<sup>81</sup> Liangya Cheng (2004), S.47, China9.de

<sup>82</sup> www.china9.de

<sup>83</sup> Kuhn et. Al. (2001), S.164

Heuser Robert (2006), S.124

Vertrag unterliegt zwingend chinesischem Recht [...]. Die Parteien können aber die Zuständigkeit eines ausländischen Schiedsgerichts vereinbaren. [...]

Satzung und Gesellschaftsvertrag müssen vom MOFCOM genehmigt werden. Liegen die Investitionen eines Projekts unterhalb einer bestimmten Höhe, kann auch die lokalen Behörden genehmigt werden [...]. Dabei sind wieder diverse Dokumente vorzulegen. Antrag auf Gründung eines JV, Projektvorschlag und dessen Genehmigung, die Durchführbarkeitsstudie und dessen Genehmigung, Gesellschaftsvertrag und Unternehmenssatzung, Nachweise über die rechtliche und wirtschaftliche Situation der JV – Partner [...], eine Liste mit den Namen der Vorstandsmitglieder und eine Liste der zu importierenden Maschinen und Rohstoffe [...].<sup>84</sup>

## **7.2 Cooperative oder Contractual Joint Venture**

Das CJV ist grundsätzlich dem EJV sehr ähnlich. Es bestehen zwei Hauptunterschiede. Zunächst haben die JV – Partner in diesem Fall die Option, ihr CJV verschiedene Gesellschaftsformen annehmen zu lassen<sup>85</sup> – als Personengesellschaft („echtes CJV“) und als Gesellschaft mit juristischer Persönlichkeit („CJV“). Hierbei sollte man keinesfalls die Konsequenzen hinsichtlich der Haftung missachten. Während bei einem echten CJV die Gesellschafter unmittelbar und persönlich haften, ist bei einem CJV mit eigenständiger juristischer Persönlichkeit die Haftung der Partner auf die Höhe der Kapitaleinlagen begrenzt.<sup>86</sup> Meist wird aufgrund des erhöhten Risikos die Form einer GmbH gewählt.

Ein weiterer Unterschied zu einem EJV besteht darin, dass bei einem CJV, die Risiko- und Gewinnanteile nicht notwendigerweise dem Verhältnis des jeweils investierten Betrags entsprechen müssen. Es können hier abweichende Vereinbarungen hinsichtlich sowohl der Gewinnanteile, der Stimmrechte als auch der Risikoverteilung vertraglich getroffen werden.<sup>87</sup> Dadurch werden die Bewertungsansätze der einzubringenden Einlagen flexibilisiert bzw. es ist schlichtweg nicht erforderlich, die eingebrachten Sacheinlagen zu bewerten.<sup>88</sup>

Weiters sind bei einem CJV nicht lediglich Geld- und Sacheinlagen einzubringen, auch die Einbringung in Form von Arbeit und Dienstleistungen ist möglich.<sup>89</sup> Der Kooperationszeitraum eines CJV wird vertraglich festgelegt, wobei bei einer Verlängerung die Genehmigung durch die zuständigen Behörden einzuholen ist.<sup>90</sup>

---

<sup>84</sup> Zitat: Heuser Robert (2006), S. 124-126

<sup>85</sup> www.china9.de

<sup>86</sup> Lovells (2006), S. 8

Liangya Cheng (2005), S.47

<sup>87</sup> www.china9.de

<sup>88</sup> Lingya Cheng (2005), S. 47

Heuser Robert (2006), S.127

<sup>89</sup> www.china9.de

<sup>90</sup> Lingya Cheng (2005), S.47

Als größten Vorteil des CJV nennt Kuhn jedoch die Möglichkeit der Kapitalrückführung noch während der Laufzeit des JV – Vertrages.<sup>91</sup>

Diese Gestaltungsspielräume machen das CJV zu einem wesentlich flexibleren Instrument als das EJV. Es wird dadurch häufig für kurzfristige Projekte genutzt. Weiters wird es als attraktive Anlagemöglichkeit für Ausländer angesehen. In diesem Fall bringen ausländische Investoren Kapital in das JV ein und ziehen es nach dem Ablauf des im Vertrag festgelegten Zeitraumes – mit Gewinn – wieder ab. Danach wird der Chinesische Partner Besitzer des Unternehmens.<sup>92</sup>

Das Gründungsverfahren des CJV ist identisch mit jenem des EJV.<sup>93</sup>

### **7.3 Wholly Foreign Owned Enterprise**

WFOEs sind Unternehmen im vollständigen ausländischen Besitz, rechtlich etwa eine 100%ige Auslandstochter.<sup>94</sup> Sie werden von ausländischen Unternehmen in China gegründet und haben meist die Form einer GmbH, stellen demnach eine juristische Person dar.<sup>95</sup> Es handelt sich bei der WFOE um eine relativ neue Form von FIEs, die in den letzten Jahren stark an Popularität gewonnen hat, da die Anforderungen gesenkt sowie die möglichen Tätigkeitsfelder im Zuge des WTO – Beitritts gelockert bzw. erweitert wurden.<sup>96</sup>

Die Vorteile einer WFOE liegen beispielsweise in dem kürzeren und unkomplizierten Gründungsverfahren, da keine Verhandlungen mit Chinesischen Partnern vorgenommen werden müssen. Weiters stellt die WFOE einen Schutz vor der Technik dar, da das eigene Fachwissen nicht an einen Chinesischen Partner weitergegeben werden muss. Letztendlich erhöht sich die Kontrolle über das Unternehmen.

Es ist nicht verwunderlich, dass die Chinesische Regierung dieser Investitionsform kritisch gegenübersteht, schließlich gibt es nun keinen Chinesischen Partner, der vom Know-how der ausländischen Firma profitieren könnte.<sup>97</sup> Es entfällt somit ein wesentliches Motiv der Chinesischen Wirtschaftspolitik ausländische Direktinvestitionen zu fördern. Demnach sind die Anforderungen zur Gründung einer WFOE höher als bei anderen Investitionsformen. So muss die neu gegründete Firma positiv zur Entwicklung der Chinesischen Wirtschaft

---

<sup>91</sup> Kuhn et. Al. (2001), S.168

<sup>92</sup> Heuser Robert (2006), S.127  
www.china9.de

<sup>93</sup> Heuser Robert (2006), S.127

<sup>94</sup> Heuser Robert (2006), S.127

<sup>95</sup> Kuhn et. Al. (2001), S.169

<sup>96</sup> Heuser Robert (2006), S.127  
Lovells (2006), S. 8/9

<sup>97</sup> Heuser Robert (2006), S.128

beitragen.<sup>98</sup> Weiters wird das Technikniveau stärker betont. Demnach müssen „fortgeschrittene Technik und Ausrüstungen benutzt oder die Produktion muss ganz oder zum großen Teil exportiert werden“.<sup>99</sup> Zusätzlich bestimmt der Staatsrat Geschäftszweige, die für WFOE „untersagt“ (z.B.: Medien, Post und Telekommunikation) bzw. „begrenzt“ (z.B.: die öffentliche Versorgung, Transportwesen, Immobilienhandel) sind.<sup>100</sup>

Das Gründungsverfahren einer WFOE ist jenem der JV sehr ähnlich, jedoch zügiger. Charakteristisch ist, dass vor Antragsstellung bei der Genehmigungsbehörde zunächst ein Bericht (über Ziel, Umfang, Art und Weise von Produktion und Absatz des geplanten Unternehmens) bei der Regierung der Gebietskörperschaft einzureichen ist. Die Gründung einer WFOE benötigt etwa sechs bis neun Monate, während die eines JV ca. 18 – 24 Monate in Anspruch nimmt.<sup>101</sup>

## **7.4 Repräsentanzen**

Repräsentanzen sind eine beliebte Organisationsform, um sich mit einem Markt vertraut zu machen. Sie stellen in China keine eigenständige juristische Person dar.<sup>102</sup> Aufgrund dessen darf eine Repräsentanz keine direkten gewerblichen Tätigkeiten (§3) durchführen, d.h. unter anderem keine Verträge mit Gewinnabsicht abschließen. Jedoch ist das erlaubte Tätigkeitsfeld nicht genau formuliert, wodurch sich Repräsentanzen nicht selten am Rande der Legalität befinden. Generell ist ihr Tätigkeitsfeld sehr begrenzt und reicht meist nur bis zur Geschäftsanbahnung, wie z. B. die Verbreitung des Handelsnamens des Unternehmens, und zur Marktbeobachtung. Im Falle, dass ihr Mutterunternehmen schon ein Unternehmen in China gegründet hat, dient eine Repräsentanz oft als zentrale Kontroll- und Verbindungsstelle. Die Eröffnung einer Repräsentanz muss immer beantragt werden, sobald sich die Angestellten des ausländischen Unternehmens länger als sechs Monate in China aufhalten oder sobald eine Geschäftstätigkeit auf ein längeres Verweilen in China hindeutet.

Die Gründung der Repräsentanz unterliegt den Staatsrats – Bestimmungen von 1980, den Verwaltungsvorschriften von 1983 sowie den Durchführungsbestimmungen über Prüfung,

---

<sup>98</sup> Liangya Cheng (2005), S.48

<sup>99</sup> Heuser Robert (2006), S.128 – er verweist hierbei auf §3 in der Durchführungsbestimmung von §3

<sup>100</sup> Heuser Robert (2006), S.128

Kuhn et. Al. (2001), S.170

Für Information über weitere „untersagte“ bzw. „begrenzte“ Geschäftszweige siehe Katalog von Industriebranchen für ausländische Investoren im Anhang

<sup>101</sup> Heuser Robert (2006), S.128 – für genauere Informationen zum Gründungsverfahren – siehe Literatur

<sup>102</sup> [www.china9.de](http://www.china9.de)

Genehmigung und Verwaltung von Repräsentanzen ausländischer Unternehmen von 1995, erlassen vom MOFTEC.<sup>103</sup>

## **7.5 Zweigniederlassungen**

Zweigniederlassungen sind derzeit nur im Banken- und Versicherungssektor erlaubt. Es handelt sich hier um Zweigniederlassungen von Gesellschaften, die nach ausländischem Recht außerhalb Chinas registriert sind. Zweigniederlassungen sind keine eigenständige juristische Person, demnach führen sie all ihre Geschäfte im Namen der ausländischen Muttergesellschaft aus, welche dann auch dafür haftet.<sup>104</sup>

## **7.6 Holding Gesellschaften**

Ich möchte hier auf die Gründung einer Holding Gesellschaft nicht detailliert eingehen, da sie meiner Meinung nach keinen wirklichen Markteintritt darstellt. Sie soll die von einem ausländischen Unternehmen in Form von Tochtergesellschaften und Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen gegründeten Unternehmen verwalten. Demnach stellt sie eine einheitliche Unternehmensführung für mehrere Einzelunternehmen (die wohlgernekt schon am Chinesischen Markt bestehen) dar.

Sie ist eine eigene juristische Person gemäß Chinesischem Gesetz.<sup>105</sup>

## **7.7 Foreign Investment Company Limited by Shares**

FICLS' sind Aktiengesellschaften mit ausländischen Investoren, welche sich somit als Gründer an der Errichtung einer solchen Gesellschaft beteiligen. Der Anteil an der Gesellschaft, der von ausländischen Investoren gehalten wird muss allerdings mindestens 25% der Gesamtanteile darstellen, da das Unternehmen sonst nicht als FIE eingestuft wird. FICLS' unterliegen den Grundlagen, welche 1995 vom MOFTEC erlassen wurden.<sup>106</sup>

Bei Joint Stock Companies (JSC) wird Eigenkapital über die Emission von Aktien beschafft. Das Haftungskapital ist somit auf die emittierte Aktie begrenzt. JSCs müssen ebenfalls von Behörden der Wertpapierverwaltung zugelassen werden. Weiters muss die Mehrheit der

---

<sup>103</sup> Heuser Robert (2006), S.121/122

<sup>104</sup> Heuser Robert (2006), S.123

<sup>105</sup> Heuser Robert (2006), S.129/130

<sup>106</sup> Heuser Robert (2006), S.129  
Lovells (2006), S. 9ff.

Gründer ihren Wohnsitz in China haben. Das Grundkapital einer JSC muss 30 Millionen RMB überschreiten. Die Aktien werden an den Börsen in Shanghai und Shenzhen gehandelt. JSCs eignen sich gut zur Durchführung von Großprojekten und werden vermutlich in den nächsten Jahren an Beliebtheit zunehmen.<sup>107</sup>

## **7.8 Gesetzesbestimmungen und Beliebtheit der Organisationsformen**

Für das EJV gilt das „Gesetz über gemeinschaftlich betriebene Unternehmen chinesisch – ausländischer Kapitalbeteiligung von 1979 in der Fassung von 2001 nebst der Durchführungsbestimmung von 1983 in der Fassung von 2001. Für CJV ist das „Gesetz über chinesisch – ausländische kooperativ betriebene Unternehmen“ von 1988 in der Fassung von 2001, nebst der Durchführungsbestimmung von 1995 ausschlaggebend. Für WFOE ist das „Gesetz über ausschließlich ausländisch kapitalisierte Unternehmen“ von 1986 in der Fassung von 2001, nebst der Durchführungsbestimmung von 1990 in der Fassung von 2001 maßgeblich. Zweigniederlassungen sind in einem Erlass bzw. dem neunten Kapitel des GesG von 1993 geregelt. FICLS' sind seit 1995 durch „vorläufige Vorschriften über einige Fragen bezüglich der Errichtung von Aktiengesellschaften mit ausländischen Investitionen“ des MOFTEC eine mögliche Investitionsform in China. Repräsentanzen wurden 1980, Holding Gesellschaften 1995 im Chinesischen Gesetz verankert.<sup>108</sup>

Betreffend der jeweiligen Beliebtheit der unterschiedlichen Formen ist zu sagen, dass die WFOE mit knapp 50% aller Direktinvestitionen an der Spitze liegt, gefolgt von EJV mit 35% der Direktinvestitionen und dem CJV mit 16%.<sup>109</sup>

---

<sup>107</sup> Liangya Cheng (2004), S.48

Kuhn et. Al. (2001), S.166

<sup>108</sup> Heuser Robert (2006), S.120, 123, 129

<sup>109</sup> Heuser Robert (2006), S.127

## **8. Nicht tarifäre Handelsbarrieren**

Zu den nicht tarifären Handelsbarrieren zählen in erster Linie die Außenhandelsberechtigung für Unternehmen, Quoten, Lizenzen, Qualitätskontrollen, Importsubstitutionslisten und Planregulierung. Weiters gehören selbstverständlich auch kulturelle Barrieren sowie personaltechnische Probleme und Rechtsunsicherheiten dazu. Jedoch möchte ich auf diese Art der Handelshemmnisse erst später eingehen.

Von zahlreichen Exporteuren werden die nicht tarifären Handelshemmnisse als die durchaus schwieriger zu überwindenden angesehen. Oft kann hierdurch der Import von Gütern besser eingeschränkt werden als durch den Einsatz von Zöllen.<sup>110</sup>

### **8.1 Außenhandelsberechtigungen**

Die Erteilung von Außenhandelsberechtigungen wird, wie auch die Quoten- und Lizenzvergabe im Außenhandelsgesetz (AHG) von 1994 geregelt. Das Außenhandelsgesetz regelt den Import und Export von Gütern, Technik und Dienstleistungen. Es lässt sich hier ein eindeutiger Trend in Richtung Grundlagen der WTO erkennen, so legt beispielsweise § 4 AHG den Grundsatz des fairen und freien Handels fest, während § 5 AHG als Ziel festlegt, internationale Handelsbeziehungen zu fördern.

Die Außenhandelsberechtigung selbst ist grundsätzlich im zweiten Artikel des AHG geregelt, wurde jedoch bereits durch eine Verordnung der MOFTEC – „Vorschriften zur Verwaltung der Qualifikation von Import- und Exportbetreibern“ vom 10. Juli 2001 – modifiziert. Auch vor dieser Modifizierung waren bestimmte Bedingungen an den Erhalt einer Außenhandelsberechtigung geknüpft, jedoch garantierte auch das Erfüllen dieser Bedingungen nicht den Erhalt einer solchen Berechtigung. Demnach handelte es sich hier um eine sehr willkürliche Handelsbarriere.<sup>111</sup> 1978 gab es beispielsweise nur 12 Unternehmen, die eine Außenhandelsberechtigung innehatten, wobei allesamt Töchter des Ministry of foreign trade waren. Weiters konnte jedes dieser Unternehmen nur eine bestimmte Anzahl von Gütern im- oder exportieren, d.h. jedes Unternehmen hatte ein Monopol auf eine gewisse Anzahl an Gütern. Allerdings lockerten sich diese Bestimmungen mit den Jahren, womit schließlich auch Unternehmen mit ausländischer Beteiligung die Berechtigung bekamen, Im- und Exporte vorzunehmen.<sup>112</sup> Diese Berechtigung beschränkte sich aber auf den Import von

---

<sup>110</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S.39

<sup>111</sup> Heuser Robert (2004), S.333

<sup>112</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S.40

Nichtproduktivgütern für den Eigengebrauch sowie auf den Export der eigenen Güter. Es ist nicht schwer zu erkennen, dass diese Bestimmungen nicht konform gehen mit den Grundlagen der WTO. Aufgrund dessen modifizierte das MOFTEC 2001 die Vorschriften zur Erlangung der Außenhandelsgenehmigung. Heute wird zwischen zwei Arten der Außenhandelsberechtigung unterschieden.

Zunächst gibt es die Betreiberlizenz für den Außenhandel, welche Unternehmen allgemein dazu berechtigt, die Ein- und Ausfuhr jeglicher Art von Waren und Technik zu tätigen. Ausgenommen ist hier eine Anzahl von Gütern, die vom Im- bzw. Export laut AHG ausgenommen oder beschränkt sind.<sup>113</sup> Weiters sind folgende Bedingungen an den Erhalt einer Außenhandelsgenehmigung geknüpft:

- Das Unternehmen muss ein Eigenkapital von mindestens fünf Millionen RMB (vergleiche – vor dieser Modifizierung acht Millionen RMB)<sup>114</sup> bzw. drei Millionen RMB, sofern es sich um die mittleren und westlichen Teile Chinas handelt, aufweisen.
- Das Unternehmen muss seit mindestens einem Jahr bestehen
- Das Unternehmen muss die Jahresprüfungen für Industrie und Handel entsprechend den staatlichen Vorschriften handhaben und diese auch bestanden haben
- Die notwendigen Formalitäten bezüglich der Steuererhebung müssen bereits erfolgt sein.

Für die Erteilung einer solchen Genehmigung, über welche innerhalb von zehn Tagen entschieden werden muss, ist das MOFTEC zuständig.

Die zweite Art der Außenhandelsgenehmigung schreibt Produktionsfirmen vor, eine juristische Person zu sein oder laut Gesetz als Einzel- oder Partnerunternehmen gegründet worden zu sein. In diesem Fall sind an den Erhalt einer Außenhandelsgenehmigung folgende Bedingungen geknüpft:

- Die Registrierung des Unternehmens muss bereits erfolgt sein
- Das Unternehmen muss im Normalfall ein Eigenkapital von mindestens drei Millionen RMB aufweisen, zwei Millionen RMB, wenn es sich in den mittleren oder westlichen Gebieten Chinas befindet, und eine Million RMB, wenn es sich um Forschungsinstitute und Produktionsunternehmen handelt, die sich mit Hochtechnologie und Elektromechanik befassen.
- Die Registrierung und Überprüfung der Steuerformalitäten müssen auch hier bereits erfolgt sein.

---

<sup>113</sup> Geregelt in § 16 und 17 AHG

<sup>114</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S. 40

Der Antrag ist ebenso innerhalb von 10 Tagen zu überprüfen, wobei bei einer Ablehnung Gründe angegeben werden müssen.<sup>115</sup>

Unternehmen, die keine Außenhandelsgenehmigung erlangen, können ihren Handel über Unternehmen, welche eine eben solche besitzen, betreiben.<sup>116</sup>

## **8.2 Quoten**

Wie bereits erwähnt zählt § 16 AHG Voraussetzungen auf, unter welchen Umständen der Im- und Export von Gütern beschränkt ist. In diesem Fall wird die Ein- und Ausfuhr eben dieser Güter durch eine Quotenvergabe (§ 20 AHG) oder Lizenzvergabe (§ 19 AHG) geregelt. Genauere Regelungen zur Quotenvergabe finden sich weiters in den Bestimmungen über die Verwaltung der Ein- und Ausfuhr von Gütern (BVG) von 2001, welche sich grundsätzlich mit der Durchführung von Güterein- und ausfuhren beschäftigt.

Auch hier erkennt man eine deutliche Bewegung in Richtung der GATT Abkommen sowie den Grundlagen der WTO, wie z.B. in § 5 BVG, der die Meistbegünstigung, Inländerbehandlung und das reziproke Verhalten regelt. Weiters sollten alle quantitativen Importbeschränkungen, die nicht konform mit den WTO Grundlagen gehen, bis 2005 beseitigt sein.<sup>117</sup>

---

<sup>115</sup> Heuser Robert (2004), S.334-336

<sup>116</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S.42

<sup>117</sup> WTO (2004b), S. 1

**Imports Under Quota by Categories (2007/01-09)**

2007-11-12 13:14 Department of General Economic Affairs

Unit : US\$10,000

Commodity	Unit	Jan. -Sep.		Quotas in 2006	Used Quotas ±%
		Volume	Value		
Wheat	10,000 tons	9	2,470	963.6	0.9
Corn	10,000 tons	1	315	720	0.1
Paddy and rice	10,000 tons	33	15,389	532	6.2
Sugar	10,000 tons	97	30,479	194.5	49.9
Wool	10,000 tons	24	136,699	28.7	83.6
Wool strip	10,000 tons	2	8,459	8	25.0
Cotton	10,000 tons	190	262,274	89.4	212.5
Chemical fertilizer	10,000 tons	164	45,656	1365	12.0
Carbamide	10,000 tons	0	25	330	0.0
NPK multiple fertilizer	10,000 tons	110	30,638	345	31.9
Diammonium	10,000 tons	54	14,994	690	7.8

Note: Zero in import volume implies that it is lower than 5 thousand tons.

(All information is authentic in Chinese)  
(Source: Chinese Version of MOFCOM)

**Abbildung 4 – Aktuelle Liste der durch Quoten beschränkten Güter<sup>118</sup>**

Fällt nun ein Gut in § 16 AHG, so ist dessen Ein- oder Ausfuhr beschränkt und darf laut § 10 bzw. § 35 BVG nur in beschränktem Umfang ein- oder ausgeführt werden (wobei § 10 die Einfuhr und § 35 BVG die Ausfuhr regelt). Eine Ein- bzw. Ausfuhrbeschränkung kann entweder mengenmäßig oder aber auf andere Art und Weise geregelt werden. Wird sie mengenmäßig festgelegt, kommt das Quotensystem zur Anwendung, bei einer sonstigen Einfuhrbeschränkung das Lizenzsystem. Eine aktuelle Liste der beschränkten Güter muss im Normalfall 21 Tage, mindestens jedoch einen Tag vor Inkrafttreten verkündet werden.

In den Paragraphen § 13 bzw. § 38 werden dann die Kriterien zur Quotenfestsetzung beschrieben. Es handelt sich hierbei um Kriterien wie: die tatsächliche Einfuhrleistung eines Unternehmens, dessen bisherige Ausnutzung der Quote, das Produktionsvermögen, den Handelsumfang sowie die Gesamtzahl der Anträge. Die zugeteilte Quote sollte lt. § 18 bzw. § 42 BVG ein Unternehmen entweder aufbrauchen oder aber sie fristgerecht zurückgeben, da ansonsten eine Kürzung der Quote für das Folgejahr droht.<sup>119</sup> Wird die zugeteilte Quote zur Gänze aufgebraucht, kann man eine Erhöhung der Quote für das folgende Jahr beantragen.<sup>120</sup>

<sup>118</sup> <http://zhs2.mofcom.gov.cn/>

<sup>119</sup> Heuser, S. 351/352 Gesetzestexte siehe Anhang

<sup>120</sup> WTO (2004a), S.3

Generell wurden bereits bei dem Beitritt zur WTO einige Quotenbeschränkungen beseitigt, wobei dies in erster Linie bei Gütern, die für amerikanische Firmen von großer Bedeutung sind, wie z.B. bei medizinischen Ausrüstungen, Flugzeugen oder Bier der Fall war. Weiters werden die Quoten phasenweise erhöht, wobei Lardy von einer Erhöhung von 15% jährlich spricht.<sup>121</sup> So wurden auch der Katalog sowie die Höhe der Quoten während den Beitrittsverhandlungen zur WTO festgelegt.<sup>122</sup>

Probleme entstanden in erster Linie bei Gütern, deren Einfuhren durch niedrige Quoten beschränkt waren, da hier oft Schmuggelware in Umlauf gelang.<sup>123</sup>

### **8.3 Lizenzen**

Fallen nun Güter in den § 16 AHG und ist deren Ein- oder Ausfuhr nicht quantitativ beschränkt, bedarf es einer Lizenz sie ein- oder auszuführen. Ich möchte mich hier auf den Import der Waren beschränken.

Es gibt zwei Kategorien von Lizenzen, nämlich automatische Import - Lizenzen und Import - Lizenzen. Automatische Import - Lizenzen werden angewandt wenn Produkte generell frei von Import – Beschränkungen sind, deren Überwachung jedoch aus beispielsweise statistischen Gründen für sinnvoll und notwendig erachtet wird. Es bestehen hier allerdings keine Beschränkungen hinsichtlich der Menge und des Wertes der importierten Güter.

Import - Lizenzen in China existieren aufgrund von Verpflichtungen resultierend aus internationalen Konventionen.<sup>124</sup> Es ist zu beachten, dass die WTO generell gegen Verpflichtungen, resultierend aus Verträgen mit einzelnen Ländern ist, da dies immer eine Diskriminierung gegenüber 3.Ländern darstellt.<sup>125</sup> Bilaterale Verträge stellen allerdings sehr wohl Einschränkungen in der Durchführung von Importen dar.

Automatische Import - Lizenzen erhält man, sofern der Antrag entsprechend der Form- und Inhaltvorschriften eingereicht wird, maximal innerhalb von zehn Tagen.

Import - Lizenzen werden, je nachdem, um welche Art von Gut es sich handelt, bei unterschiedlichen Stellen eingereicht. Sollte nun die Begründung zur Durchführung des Imports von den Chinesischen Stellen als nicht überzeugend angesehen werden, kann der Antrag auf Erhalt der Lizenz abgelehnt werden. Ist dies der Fall, werden allerdings die Gründe für die Ablehnung angegeben. Weiters wird darauf hingewiesen, dass der

---

<sup>121</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S. 65/66

<sup>122</sup> WTO (2004a), S.3

<sup>123</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S.40

<sup>124</sup> WTO (2004a), S.1/2/4

<sup>125</sup> WTO (2006), S.4

Antragsteller das Recht hat, eine Nachbeurteilung zu beantragen.<sup>126</sup> Es ist jedoch aufzuweisen, dass der Erhalt einer Import – Lizenz einige Zeit in Anspruch nehmen kann.<sup>127</sup> Import - Lizenzen und automatische Import - Lizenzen sind generell in den gleichen Gesetzen und Bestimmungen geregelt wie Import - Quoten. Es wurden dennoch weitere Maßnahmen von der MOFCOM bzw. der MOFTEC aufgestellt, nämlich die „Measures on Administration of Import Licenses for Goods“ und die „Measures on Administration of Automatic Import Licenses for Goods“. Weiters gibt die MOFCOM jährlich den „Catalogue of Goods Subject to Import Licence Administration“ und den „Catalogue of Goods Subject to Automatic Import Licence Administration“ heraus. In diesen Katalogen sind jene Güter aufgelistet, die unter Import - Lizenzen, automatische Import - Lizenzen und die Quotenregelung fallen.<sup>128</sup>

Ich möchte an dieser Stelle darauf eingehen, dass die Zahl der importierten Güter, deren Einfuhr einer Import – Lizenz bedarf, seit 1980 drastisch gefallen ist. Waren es 1980 noch ca. 50% der importierten Güter, so waren es 2001 lediglich 4%.<sup>129</sup> Jedoch sind einige Handelspartner Chinas von den nicht tarifären Importbarrieren des Landes dennoch enttäuscht. So beschwerte sich 2004 beispielsweise Japan, dass es keine Import – Lizenz für gewisse Güter erhielt obwohl doch diese Güter eine automatische Import - Lizenz erhalten müssten.

China erklärte, dass „it will continue to implement its membership commitments and its current regime is consistent with WTO rules“.<sup>130</sup>

## **8.4 Qualitätskontrollen**

Seit 1989 sind Qualitätskontrollen in einem eigenen Gesetz geregelt. Dieses existiert seit 01.10.2002 in einer geänderten Fassung als „Gesetz über die Inspektion von Ein- und Ausfuhrsgütern“ (GIG). Prinzipiell gilt, dass Ein- sowie Ausfuhrsgüter, die in die „Liste inspektionspflichtiger Güter“ hineinfallen, nach den in diesen Bestimmungen festgelegten Abläufen und Kriterien zu überprüfen sind. Welche Güter nun in diese Liste fallen, basiert auf dem Schutz vor Mensch und Natur, der Wahrung der staatlichen Sicherheit sowie der Abwehr von Betrug.<sup>131</sup> Laut § 13 GIG können jedoch auf Antrag auch andere Güter als inspektionspflichtig gelten.

---

<sup>126</sup> WTO (2004a), S.4/5

<sup>127</sup> Schilling G. (1999), S.43

<sup>128</sup> WTO (2004a), S.2

<sup>129</sup> WTO (2006), S.2

<sup>130</sup> WTO (2004b), S. 1

<sup>131</sup> Vgl. § 4 GIG

Es wird folglich überprüft, inwieweit die Ein- und Ausfuhrwaren den staatlich festgesetzten Pflichtanforderungen entsprechen. Existieren keine innerstaatlichen Pflichtanforderungen, so werden ausländische Standards herangezogen.<sup>132 133</sup> Jedoch müssen die staatlich festgesetzten Pflichtanforderungen nicht immer den internationalen Richtlinien entsprechen.<sup>134</sup>

Durch die neue Fassung des Gesetzes lässt sich eine gewisse Konformität mit den WTO – Anforderungen erkennen. Es wird hier Wert gelegt auf die Schaffung von Transparenz, die Stärkung der Rechte der Handelstreibenden sowie die Klärung der Kompetenzen der Behörden.<sup>135</sup>

Der Hauptkritikpunkt an den vorgeschriebenen Qualitätskontrollen liegt in der fehlenden Transparenz der Gesetze und den resultierenden Schwierigkeiten, die entsprechenden Qualitätsanforderungen an einem Im- oder Exportgut zu finden.<sup>136</sup>

## **8.5 Planregulierung**

Es lassen sich bestimmte Güter finden, die nur von so genannten designierten, vom Staat ernannten Unternehmen und staatlichen Handelsunternehmen importiert werden dürfen.<sup>137</sup> Es sind allerdings die Einfuhrmengen dieser Güter nicht beschränkt. 2002 waren es sechs Produkte, welche auf diese Art und Weise importiert werden mussten: Naturgummi, Holz, Sperrholz, Wolle, Acryls, Stahl sowie Stahlprodukte.<sup>138</sup>

## **8.6 Importsubstitutionslisten**

Für Produkte, die auf einer Importsubstitutionsliste zu finden sind, ist es oft schwer bis schier unmöglich eine Genehmigung zu bekommen diese zu importieren. 1987 gab die Chinesische Regierung eine solche Liste mit Gütern heraus, für die sich akzeptable Chinesische Substitute finden ließen. Ich möchte auf die Verwendung von Importsubstitutionslisten hier nicht genauer eingehen, da erstens aufgrund der fehlenden Transparenz dieses Systems sich nur schwer eine Aussage über die Wirkung dieser Listen feststellen lässt - und zweitens schon

---

<sup>132</sup> Vgl. § 7 GIG

<sup>133</sup> Heuser Robert (2004), S.357/358

<sup>134</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S.45

<sup>135</sup> Heuser Robert (2004), S.358

<sup>136</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S.45

<sup>137</sup> WTO (2004a), S.5

<sup>138</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S. 42/43

1992 angekündigt wurde, diese Liste abzuschaffen bzw. sie transparenter und vorhersehbarer zu gestalten.<sup>139</sup>

Ich möchte dennoch darauf hinweisen, dass durch Chinas Beitritt zur WTO die Grenzen der nicht tarifären Handelsbarrieren ausgeweitet werden und diese folglich an Bedeutung verlieren, während dadurch die Bedeutung der tarifären Barrieren zunimmt.

## **8.7 Branchenkatalog zur Lenkung ausländischer Investitionen**

Seit 1995 gibt es in China „Vorläufige Vorschriften zur Lenkung ausländischer Investitionen“ mit dem Sinn, ausländische Direktinvestitionen durch eine aktive Politik zu lenken. Bereits diese Vorschriften wurden determiniert mit dem Bestreben, der WTO beizutreten und nähern sich demnach deren Grundlagen an. Mit den Vorschriften wurde auch der Branchenkatalog zur Lenkung ausländischer Investitionen festgelegt.<sup>140</sup> Wie bereits oben erwähnt, unterteilt dieser die Gesamtheit aller Industriesektoren in verschiedene Kategorien. Von dieser Einteilung hängt später ab, inwieweit eine Investition vom Staat gefördert wird oder auch, welche Barrieren einem in den Weg gelegt werden bzw. welche Sektoren ausländischen Investoren offen stehen.

Im April 2002 ist die bisher letzte Überarbeitung der „Vorläufigen Vorschriften zur Lenkung ausländischer Investitionen“ – die „Vorschriften zur Lenkung ausländischer Investitionen“ in Kraft getreten, der aktuellste „Branchenkatalog zur Lenkung ausländischer Investitionen“ trat im Jänner 2007 in Kraft.<sup>141</sup> Neben diesem Katalog existiert zusätzlich der „Katalog zur Lenkung ausländischer Investitionen in den vorherrschenden Industrien der Zentral- und Westregionen“, welcher versucht, Chinas „Go – West Policy“, ein Programm zur Entwicklung für Zentral- und Westchinas, zu unterstützen.<sup>142</sup> „255 Industriebereiche reflektieren die Entwicklungsplanung der chinesischen Regierung für die jeweilige Provinz, die nach den neuen Vorschriften ausnahmslos zur Kategorie „gefördert“ gehören“.<sup>143</sup> Somit kann ein grundsätzlich „eingeschränktes“ oder „gestattetes“ Projekt schnell zu einem „geförderten“ werden.<sup>144</sup>

---

<sup>139</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S.44

<sup>140</sup> Heuser Robert (2004), S.33

<sup>141</sup> WKO – AWO (2006), S.10/11

Aktuellster Katalog vgl. CMS Hasche Sigle (2007)

<sup>142</sup> WKO – AWO (2006), S.10

Heuser Robert (2004), S.36

<sup>143</sup> Zitat: Heuser Robert (2004), S.36

<sup>144</sup> Heuser Robert (2004), S.37

Generell unterteilt der Branchenkatalog Projekte in vier Kategorien – „gefördert“, „erlaubt“, „beschränkt“ oder „verboten“. Der Katalog selbst enthält allerdings lediglich drei dieser Kategorien, da alle Projekte, die weder gefördert, beschränkt, noch verboten sind – automatisch als „erlaubt“ gelten.<sup>145</sup>

Fällt ein Projekt in den Bereich „verboten“, so ist es hier einem ausländischen Unternehmen in keinsten Weise erlaubt, tätig zu werden, weder in Form eines JV noch als WFOE. Gilt ein Projekt als beschränkt, kann eine solche Beschränkung mehrere Formen annehmen. Es kann sich einerseits um erschwerte Genehmigungsvoraussetzungen oder Zulassungsquoten handeln. Andererseits kann hier der Unternehmensanteil des ausländischen Unternehmens beschränkt werden, so sind verschiedene Bereiche für WFOE verboten, in anderen wiederum muss der Chinesische Partner eines JVs sogar die Mehrheit der Geschäftsanteile innehaben, um hier tätig zu werden.<sup>146</sup> Gefördert werden neben Investitionen in Zentral- und Westchina u.a. auch Investitionen ausländischer Unternehmen, die für den Export bestimmt sind. So wird ein Projekt, das grundsätzlich unter die Kategorie „erlaubt“ fällt, so behandelt, als würde es zur Kategorie „gefördert“ gehören, sofern dessen sämtliche Produkte für den Export bestimmt sind. Das gleiche gilt für Projekte der Kategorie „beschränkt“. Sofern deren Produkte zu mehr als 70% für den Export bestimmt sind, gilt das Projekt als „erlaubt“.

Beschränkungen in diesem Bereich beziehen sich auch des Öfteren auf die Investitionsform. Beispielsweise gibt es Projekte, die lediglich für EJVs oder CJVs zulässig sind, nicht jedoch für WFOEs. Weiters kann es vorkommen, dass ein absoluter oder relativer Mehrheitsanteil für die Chinesische Seite verlangt wird.

Zuständig für die Genehmigung von Projekten ist bei solchen der Kategorien „erlaubt“ und „gefördert“ ab einem Investitionsvolumen von 100 Millionen USD sowie bei Projekten der Kategorie „beschränkt“ ab einem Investitionsvolumen von 50 Millionen USD die MOFCOM.<sup>147</sup>

## **8.8 Personaltechnische Schwierigkeiten**

Es stellt sich hier zuallererst die Frage, ob ich für mein Unternehmen chinesisches Personal einstellen oder lieber auf Expatriate zurückgreifen will.

---

<sup>145</sup> WKO – AWO (2006), S.10/11/12

<sup>146</sup> Diem Andreas (2000), S. 19

<sup>147</sup> WKO – AWO (2006), S.10/11/12

### 8.8.1 Chinesisches Personal

Einige der Differenzen bzw. Besonderheiten von chinesischem Personal haben ihre Wurzeln in der chinesischen Kultur. Ich möchte daher auf die kulturellen Barrieren bei einem Markteintritt in China bzw. kulturelle Eigenheiten des Landes in Zusammenhang mit personaltechnischen Barrieren, eingehen.

#### Rekrutierung

Entscheide ich mich dafür, chinesisches Personal einzustellen, so besteht die erste Herausforderung darin, geeignetes Personal zu rekrutieren. Es stellt sich in China allgemein als überraschend schwierig heraus, gute Angestellte zu rekrutieren, einzustellen und auch zu halten.<sup>148</sup>

Eine Möglichkeit hierbei ist Personal vom JV – Partner zu übernehmen, da dieses beispielsweise schnell zur Verfügung steht. Allerdings sollten dennoch Eignungsprüfungen sowie Probezeiten durchgeführt werden, da die Gefahr besteht, dass gewisse Personen aufgrund persönlicher Beziehungen – und nicht deren Leistung – bevorzugt werden. Weiters ist es in China durchaus üblich, beim eigenen Personal anzufragen, ob Bekannte Interesse an einer Anstellung hätten. Der Vorteil hierbei ist, dass sich diese Personen aufgrund der persönlichen Beziehungen zur Loyalität verpflichtet fühlen. Ein anderer Weg führt über die Foreign Enterprise Service Corporation bzw. anderen Arbeitsvermittlungen, sowie in letzter Zeit häufiger vorkommenden Jobvermittlungen, Headhunter und Unternehmensberatungen.<sup>149</sup> Die Nachfrage nach solchen Agenturen bzw. deren Angeboten übersteigt allerdings bei weitem das Angebot an derartigen Services.<sup>150</sup> Will ein Unternehmen Personal über Stellenanzeigen finden, so ist zu erwähnen, dass es für die Veröffentlichung dieser Anzeigen eine Genehmigung der Arbeitsbehörde einholen muss.<sup>151</sup>

Generell empfiehlt es sich, einfaches bzw. loyales Personal zu suchen und dann zu schulen. Qualifizierte Mitarbeiter lassen sich eher in den Küstenregionen, besonders in Städten mit Universitäten, finden.<sup>152</sup>

Chinesen selbst sind sehr karriereorientiert. Sie bevorzugen es, Unternehmen beizutreten, die ihnen gute oder auch die besten Karrierechancen bieten bzw. auch Unternehmen, welche

---

<sup>148</sup> Dessler Gary (2006), S.19

<sup>149</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.190 – 192

Beiten Burkhardt, Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. (2006), S.80

<sup>150</sup> Dessler Gary (2006), S.19

<sup>151</sup> Beiten Burkhardt, Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. (2006), S.80

<sup>152</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.190 - 192

ihnen attraktive Schulungsprogramme bieten können. Folglich sollte ein Unternehmen seine Attraktivität in diesem Bereich publik machen, um qualifizierte Mitarbeiter heranzuziehen.<sup>153</sup>

## **Personalführung und Motivation**

Um seine chinesischen Mitarbeiter erfolgreich führen zu können, muss ein Manager in erster Linie die Kultur des Landes verstehen. Das Fundament der Kultur bildet wiederum die Chinesische Philosophie, womit der erste Schritt darin besteht, diese Philosophie zu ergründen.<sup>154</sup> Es finden sich hier zunächst einige Schlüsselwörter.

**Guanxi** steht für Beziehung, Freundschaft, Gemeinschaft. Es geht hierbei darum Loyalität aufzubauen, Beziehungen zu anderen Personen zu entwickeln, Beziehungen, die erst nach längerer Zeit entstehen. Das „richtige“ Guanxi kann einem unglaublich dabei helfen, im wirtschaftlichen Leben Chinas erfolgreich zu agieren.<sup>155</sup> Folglich sollten Manager bei der Personalführung ihre „menschliche Seite“ hervorblicken lassen und auch – ähnlich einem Familienmitglied – Verständnis zeigen für die persönlichen Probleme und Anliegen eines Mitarbeiters.<sup>156</sup> Als Gegenleistung erhält man dafür große Loyalität (cheng), Zugehörigkeitsgefühl und Respekt der chinesischen Mitarbeiter.<sup>157</sup> Auch Harmonie gehört zu dem Begriff des Guanxi. Chinesen versuchen, in ihren Beziehungen Harmonie zu bewahren indem sie beispielsweise nicht direkt und offen über Probleme sprechen.<sup>158</sup> Weiters sind die Mitarbeiter durch ein gutes Betriebsklima mit jährlichen Ausflügen zu motivieren.<sup>159</sup> Überdies wirkt sich Guanxi auch bei Verhandlungen mit beispielsweise anderen Unternehmen oder auch Behörden etc. aus. So bevorzugen es Chinesen, mit Personen zu kooperieren, zu denen sie bereits eine Beziehung aufgebaut haben und ihnen vertrauen (xin) bzw. wollen vor einem Geschäftsabschluss eine solche Beziehung aufbauen.<sup>160</sup> Aus diesem Grund wird Guanxi auch beschrieben als „Chinese style networking“ oder „connections without which very little gets done“.<sup>161</sup> Es ist aber vorherzusehen, dass die Bedeutung des Guanxi durch Chinas Internationalisierung an Einfluss verlieren wird.<sup>162</sup>

---

<sup>153</sup> Dessler Gary (2006), S.20

<sup>154</sup> Chien Min – Huei (2006), S.234

<sup>155</sup> Chien Min – Huei (2006), S.232 - 234

<sup>156</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.197

Chien Min – Huei (2006), S.232

<sup>157</sup> Le Pla Ruth (2007), S.4

<sup>158</sup> Chien Min – Huei (2006), S.233

<sup>159</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), 197

<sup>160</sup> Chien Min – Huei (2006), S.232/233

<sup>161</sup> Le Pla Ruth (2007), S.2

<sup>162</sup> Hutchings Kate, Weir David (2006), S. 281

**Mianzi** bedeutet Gesicht. Es geht in der chinesischen Kultur darum, das Gesicht zu wahren oder auch nicht zu verlieren. Folglich sollte nie vor Dritten offen auf einen Fehler eines Mitarbeiters hingewiesen oder der Mitarbeiter kritisiert werden.<sup>163</sup> Jemandem „Gesicht zu geben“ bedeutet auch, ihn zu respektieren und seinen Status in der Gesellschaft anzuerkennen. Aufgrund der Tatsache, dass Chinesen Konflikte dieser Art meiden, ist es schwierig, ein (negatives) Feedback zu geben. Man sollte sich deshalb auf objektive oder unpersönliche Daten, wie z.B. Krankheitstage oder ausgeführte Arbeitsschritte stützen.<sup>164</sup> Eine weitere Konsequenz des Konzepts des Mianzi ist, dass es somit notwendig ist, auf versteckte Kritik zu achten.<sup>165</sup>

Generell zeigen Chinesen im Wirtschaftsleben selten Gefühle und sprechen einige Themen nicht direkt an. Es kann daher einige Zeit in Anspruch nehmen, herauszufinden, was sie Denken und welche Bedeutungen hinter ihren Antworten stecken. Beispielsweise wird auf die Frage „Können Sie das für mich machen“ immer ein „Ja“ kommen. Ja kann demgemäß ja, vielleicht ja aber auch vielleicht nein bedeuten.<sup>166</sup>

Weitere Möglichkeiten zur Motivation liegen – aufgrund der bereits erwähnten Karriereorientierung der Chinesen – in einer aktiven Karriereplanung, sollte man mit dem Mitarbeiter zufrieden sein, sowie ihm aufgrund seiner Leistungen Auslandsaufenthalte mit Schulungen anbieten.

Eine gute Bezahlung (eine „bessere Bezahlung in ausländischen Unternehmen“), Boni und Vergünstigungen sind weitere Mittel zur Motivation, welche zurückzuführen sind auf die Tatsache, dass Chinesen vermehrt Rücklagen für schlechte Zeiten bilden.<sup>167</sup> Zum Thema Bezahlung ist zusätzlich zu sagen, dass Chinesen Wert auf Gleichheit legen. Sie wollen durch ihr Gehalt keine Konflikte oder Wettkämpfe auslösen. Eine Möglichkeit hierbei liegt darin, Gruppen – Boni zu verteilen, um die Harmonie und das Zusammenhörigkeitsgefühl innerhalb der Gruppe zu verstärken sowie Eifersucht abzuschwächen.<sup>168</sup>

Eine weitere Empfehlung ist, Chinesen gegenüber nicht besserwisserisch oder arrogant zu wirken. Sie reagieren darauf häufig, in dem sie sich zurückziehen und die ihnen gegebenen Anweisungen nicht ausführen.

Damit ein reibungsloser Ablauf innerhalb eines Unternehmens möglich wird, ist es sinnvoll detaillierte Arbeitsanweisungen zu geben, um so erstens die Zuständigkeiten geklärt zu

---

<sup>163</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.196

<sup>164</sup> Chien Min – Huei (2006), S.237

<sup>165</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.196

<sup>166</sup> Le Pla Ruth (2007), S.5/6

<sup>167</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.197

<sup>168</sup> Dessler Gary (2006), S.20/21

wissen und zweitens Verantwortung in die Hände der Mitarbeiter, welche diese mit Freude annehmen werden, zu legen.<sup>169</sup>

### 8.8.2 Expatriate

Man kann sich auch dazu entscheiden, Expatriate einzusetzen bzw. gewisse Positionen mit Expatriaten und andere Positionen im Unternehmen mit Chinesischen Mitarbeitern zu besetzen. Expatriate sind ausländische Mitarbeiter, die von der Muttergesellschaft außerhalb Chinas nach China entsendet werden. Dies ist vor allem in der Anfangsphase, während des Aufbaus eines JVs beispielsweise, sehr empfehlenswert, um die Einführung von westlichen Managementsystemen sowie westlicher Technologie zu garantieren.<sup>170</sup>

„High – growth emerging nations often offer the greatest opportunities for expatriates, but they can also come with the most challenges“.<sup>171</sup> Welche Herausforderungen stellen sich nun Expatriaten, die nach China kommen? Sie sind grundsätzlich gekennzeichnet durch eine hohe fachliche Qualifikation, sollten jedoch auch Auslands - Erfahrung – womöglich innerhalb des asiatischen Raumes – aufweisen können. Die Chinesische Kultur zu kennen und zu verstehen, ist in solch einer Position meiner Meinung nach unabdingbar. Eine Möglichkeit zur Vorbereitung auf die Arbeit in China bzw. der erste Schritt ist der Besuch von Kursen und interkulturellen Seminaren.<sup>172</sup> Ein besseres Verständnis der Kultur kann den Start eines Unternehmens bzw. FIEs sehr erleichtern.<sup>173</sup>

Weiters ist es hilfreich, einen Sprachkurs zu absolvieren, um so die Bereitschaft zu zeigen, sich auf das Land China einzustellen bzw. seine Absicht, länger in China zu verweilen, zu offenbaren.

Um den Anschluss zum Mutterunternehmen nicht zu verlieren sowie neue Technologien sozusagen mitzunehmen, empfiehlt es sich, ein bis zwei Monate pro Jahr in das Land des Mutterunternehmens zurückzukehren.<sup>174</sup>

Laut Margery Weinstein gehört China zu den für Expatriate am attraktivsten Ländern, in dem Sinne, dass sie leicht dazu bewegen sind, eine Stelle in China anzunehmen. Jedoch ist es auch das Land, an dem es für Expatriate am schwierigsten ist, erfolgreich zu sein. Zu den Gründen eines Scheiterns zählt unter anderem die kulturelle Anpassungsfähigkeit. Einen weiteren Punkt stellen familiäre Schwierigkeiten dar.<sup>175</sup> Kinder und Ehepartner benötigen ca. ein

---

<sup>169</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.198

<sup>170</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.192

<sup>171</sup> Weinstein Margery (2006)

<sup>172</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.193

<sup>173</sup> Weinstein Margery (2006)

<sup>174</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.193

<sup>175</sup> Weinstein Margery (2006)

halbes Jahr Eingewöhnung. Außerdem ist es sinnvoll, den Ehepartner, aufgrund der meist langen Arbeitszeiten eines Expatriaten, sozusagen zu beschäftigen – beispielsweise durch Sprachkurse.<sup>176</sup>

## **Einstellung von Expatriaten**

Die Einstellung von Expatriaten ist kein besonders einfaches Unternehmen und ist in den „Regulations for the Management of Foreigners’ Employment in China“ – in Kraft seit dem 01. Mai 1995 – geregelt.

Grundvoraussetzung, um einen ausländischen Mitarbeiter in China einstellen zu können, ist, dass die Stelle nicht auch von einem Chinesen besetzt werden kann. Für bestimmte Berufe gibt es teilweise zusätzliche Bestimmungen wie z.B. für technische Berufe.

Um eine Beschäftigung in China ausüben zu können, bedarf es weiters einiger Dokumente:

- **Einstellungsgenehmigung:** Um sie zu erhalten, muss der Arbeitsgeber zunächst bei der zuständigen Behörde ein Antragsformular – zusammen mit dem Lebenslauf des zukünftigen Arbeitnehmers, einer auf das Beschäftigungsverhältnis gerichteten Absichtserklärung, einer schriftlichen Begründung für die Beschäftigung, Angaben und Qualifikationen des Arbeitnehmers sowie dessen Gesundheitszeugnis – einreichen. Nach der Genehmigung des Antrages geht dieser weiter an die Arbeitsbehörde, welche bei einem positiven Prüfungsergebnis die Einstellungsgenehmigung ausstellt. FIEs können sich jedoch direkt an die Arbeitsbehörde wenden. In diesem Fall muss der Arbeitsgeber alle vorher erwähnten Dokumente einreichen – zusätzlich zu dem JV – Vertrag, den Articles of Association der Gesellschaft, deren Genehmigungszertifikat sowie deren Geschäftslizenz.
- **Arbeitserlaubnis:** Binnen der ersten 15 Tage nach der Einreise des Arbeitnehmers muss dieser bei der Arbeitsbehörde das Antragsformular für die Arbeitserlaubnis einreichen. Beizulegen sind in diesem Fall die Einstellungsgenehmigung, der Arbeitsvertrag sowie der Reisepass des Ausländers.
- **Aufenthaltsgenehmigung:** Nach Erhalt der Arbeitserlaubnis bzw. spätestens 30 Tage nach seiner Einreise muss der Ausländer eine Aufenthaltsgenehmigung beim Public Security Bureau beantragen. Aufenthaltswitz ist hier „Beschäftigung“.<sup>177</sup>

---

<sup>176</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), ,S.193

<sup>177</sup> Beiten Burkhardt, Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. (2006), S.80-82

### 8.8.3 Arbeitsgesetz

Das Arbeitsgesetz, welches aus insgesamt 13 Kapiteln besteht, wurde 1994 erlassen und trat am 01. Jänner 1995 in Kraft. Weiters gelten die „Opinion on Certain Issues concerning the Implementation of the Labour Law“ – in Kraft getreten am 04. August 1995. Für Unternehmen mit ausländischer Beteiligung gibt es seit 1999 die „Arbeitskontrollbestimmungen für Unternehmen mit Investitionen ausländischer Firmen“.<sup>178</sup>

Jeder Arbeitsvertrag sollte schriftlich festgesetzt werden, ist allerdings Jenny laut Yan auch in mündlicher Form vollstreckbar. Es können sowohl Kollektivverträge, mit der gesamten Belegschaft, als auch Einzelverträge ausgehandelt und vereinbart werden.<sup>179</sup>

Verträge können auf eine bestimmte oder auch unbestimmte Dauer festgesetzt werden. Es gibt weiters die Möglichkeit sie auf ein bestimmtes Projekt zu begrenzen. Zu beachten ist jedoch, dass ab einer Zugehörigkeit eines Arbeitnehmers von zehn Jahren, bei einer einstimmigen Verlängerung des Arbeitsvertrags, der Angestellte das Recht hat, zu wählen, ob der weitere Vertrag auf bestimmte oder unbestimmte Dauer gilt.<sup>180</sup> Besondere Vorsicht gilt hier bei JVs, da in die zehn Jahre Betriebszugehörigkeit, auch die Anstellung innerhalb des JV – Partners mit einberechnet wird, sollten Mitarbeiter von diesem übernommen worden sein.<sup>181</sup>

Der Mindestlohn in Unternehmen mit ausländischer Beteiligung entspricht dem Gehalt, welches in derselben Provinz von Staatsunternehmen gezahlt wird, liegt allerdings in der Praxis zwischen 20% und 30% über dem Gehalt der Staatsbetriebe.

Die gesetzliche Arbeitszeit beträgt acht Stunden pro Tag bei fünf Tagen die Woche.<sup>182</sup> Überstunden werden mit 150% an normalen Arbeitstagen, an gesetzlichen Feiertagen mit bis 300% des normalen Gehalts abgegolten, bedürfen jedoch ab einer gewissen Stundenanzahl einer Zustimmung vom Arbeitsamt und der Gewerkschaft.

Auf die Sozialversicherung möchte ich in dieser Arbeit nicht genauer eingehen, da sich das Sozialversicherungssystem der VR China derzeit noch im Aufbau befindet, und folglich Regelungen vorwiegend auf lokaler Ebene bestehen. Diese Regelungen weichen allerdings des Öfteren voneinander ab.<sup>183</sup>

Zu erwähnen bleibt hier eine Durchführungsbestimmung des Arbeitsministeriums von 1997, welche gleiches Gehalt für gleiche Arbeit fordert. Diese Bestimmung trifft JVs, wobei

---

<sup>178</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.200  
Beiten Burkhardt, Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. (2006), S.79  
Yan Jenny (2006)

<sup>179</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.200

<sup>180</sup> Yan Jenny (2006)

<sup>181</sup> Beiten Burkhardt, Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. (2006), S.79

<sup>182</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.201

<sup>183</sup> Beiten Burkhardt, Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. (2006), S.83

gefordert wird, dass Expatriate nicht mehr Gehalt bekommen als Chinesen in der gleichen Position. Dies gilt allerdings nur, wenn die Gehälter der Expatriate ganz vom JV gezahlt werden, wobei dem ausgewichen werden kann, indem Teile des Gehalts vom Stammhaus gezahlt werden.<sup>184</sup>

Die gewöhnliche Urlaubszeit beträgt zwischen sieben und 14 Tagen und wird normalerweise ab einer Betriebszugehörigkeit von einem Jahr gewährt.

Bei einer Kündigung wird unterschieden zwischen fristloser (in erster Linie üblich während der sechsmonatigen Probezeit)<sup>185</sup> und fristgemäßer Kündigung. Eine fristgemäße Kündigung von Seiten des Arbeitgebers muss eine schriftliche Benachrichtigung des Arbeitnehmers beinhalten. Gründe für eine solche Kündigung sind:

- Bei andauernder Arbeitsunfähigkeit des Arbeitnehmers aufgrund Krankheit sowie durch einen außerbetrieblichen Unfall.<sup>186</sup> Die Kündigung kann jedoch erst nach Abschluss einer medizinischen Behandlung erfolgen.<sup>187</sup>
- Bei Arbeitsunfähigkeit, welche auch durch Schulungsmaßnahmen oder Umgestaltung des Arbeitsplatzes nicht behoben werden kann
- Bei Änderung eines wichtigen Faktors seit des Vertragsabschlusses.<sup>188</sup>

Der Arbeitnehmer hat bei einer Kündigung ebenfalls den Arbeitgeber 30 Tage im Voraus zu informieren. Er kann fristlos kündigen:

- Während der Probezeit
- Sollte der Arbeitgeber ihn durch Gewalt oder Ähnliches zur Arbeit zwingen
- Sollte der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer kein Gehalt bezahlen oder aber die Arbeitsbedingungen, wie sie vertraglich vereinbart waren, nicht einhalten.

Frauen haben das Recht auf 90 Tage Karenzzeit.<sup>189</sup>

---

<sup>184</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001). S.203

<sup>185</sup> Für weitere Informationen zur fristlosen Kündigung seitens des Arbeitnehmers möchte ich auf Beiten Burkhardt Rechtsanwälts-gesellschaft mbH. (2006), S.86 verweisen

<sup>186</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.203/204

<sup>187</sup> Yan Jenny (2006)

<sup>188</sup> Kuhn Peter et. Al. (2001), S.204

<sup>189</sup> Yan Jenny (2006)

## 9. Tarifäre Handelsbarrieren

Zu den tarifären Handelsbarrieren zählt in erster Linie der Zoll auf importierte Güter und Waren. Später möchte ich zusätzlich auf die steuerlichen Belastungen der FIEs und der nationalen Chinesischen Unternehmen eingehen.

### 9.1 Zoll

Da bis 1978 keine ausländischen Direktinvestitionen zugelassen wurden und jeglicher Außenhandel über staatliche Handelsunternehmen stattfand, spielte bis dahin auch der Zoll keine bedeutende Rolle. Die meisten importierten Güter wurden preislich an vergleichbare Chinesische Substitute angepasst. Nur selten füllte der Zoll „sozusagen die Lücke“ zwischen dem nationalen und dem internationalen Preis. Demnach waren bis 1978 auch die Einnahmen durch den Zoll sehr gering.

Jedoch nahm die Rolle dieser tarifären Barriere mit der Auflockerung des Importsystems und der Zulassung ausländischer Direktinvestitionen zu.

1982	1985	1988	1992	1995	1998	2001	2006
55,6%	43,3%	43,7%	43,2%	35,9%	16,7%	15,3%	9,9%

**Tabelle 1 – Entwicklung der Zollsätze<sup>190</sup>**

Zu Beginn waren die Zollsätze sehr hoch angesetzt, erst ab 1985 wurden sie etwas geringer, hielten sich dann jedoch bis in die 90er auf ungefähr der gleichen Höhe. Mitte der 90er wurden die Zölle langsam gesenkt, vermutlich, weil China schon die Absicht hatte, Mitglied der WTO zu werden und sich so gezwungen sah, sein Zollniveau an deren Vorschriften anzupassen.<sup>191</sup>

Es sollte hier allerdings nicht unerwähnt bleiben, dass die Einnahmen des Staates durch den Zoll trotz der oft hohen Zollsätze eher gering waren. Der Grund hierfür ist, dass einige Güter vom Zoll befreit sind und waren. So können zum Beispiel JVs oder auch WFOEs Kapitalgüter für ihr Unternehmen einführen, ohne sie verzollen zu müssen. Weiters werden exportorientierte Projekte gefördert, was bedeutet, dass Waren, welche importiert werden, um sie nach der Produktion wieder zu exportieren, ebenfalls vom Zoll befreit sind. Dies bewirkte

<sup>190</sup> Liangya Cheng (2005), S. 56; Es handelt sich bei diesen Werten um die ungewichteten Zollsätze

<sup>191</sup> Liangya Cheng (2005), S.56/57

einen wahrhaften Export – Boom in China. Später kamen auch andere Unternehmen in den Genuss von Zollbefreiungen und Zollpräferenzen. Beispielsweise müssen seit 1997 wissenschaftliche Forschungs- und Lehrinrichtungen für wissenschaftliche Anlagen – die es wohlgernekt in China nicht gibt – welche für den Zweck der Forschung importiert werden, keine Zölle bezahlen. Weiters sind seit 2000 Chinesische Software – Unternehmen in den Genuss gekommen, auf ihre importierten Einrichtungen, Technologien sowie Zusatzausrichtungen und Ersatzteile keinen Zoll bezahlen zu müssen.

Folglich ist der Anteil der eingeführten Güter und Waren, die dem Zoll unterliegen, sehr gering.<sup>192</sup> Wie bereits oben erwähnt, blieben die Einnahmen durch den Zoll dadurch moderat.<sup>193</sup>

### **9.1.1 Aktuelle Entwicklungen**

Im Dezember 2005 wurde vom Finanzminister Jin Renqing angekündigt, bei weiteren 100 Produktkategorien die Zölle zu verringern. Unter diesen Produktkategorien befinden sich beispielsweise pflanzliches Öl, chemische Rohmaterialien, Autos sowie Ersatzteile für Autos. Nachdem China aber bereits einen Großteil der Anforderungen der WTO hinsichtlich der Zölle umgesetzt hat, werden diese Änderungen im Jahr 2006 keinen sehr großen Einfluss auf den durchschnittlichen Zollsatz haben. Der Einfuhrzoll steht dann bei 15,2% (vgl. 15,3% vor 2006) für landwirtschaftliche Produkte und bei 9,0% bei Industriegütern.

Ein Teil der Zollverringernngen ist zurückzuführen auf bilaterale und multilaterale Abkommen Chinas. 2006 wurden jegliche Zölle auf Importgüter aus Mitgliedsstaaten der ASEAN eliminiert, um deren Free Trade Agreement zu fördern. Ebenfalls beseitigt wurden Zölle auf Einfuhrgüter aus Hong Kong und Macao (wohlgernekt Teile, wenn auch Sonderwirtschaftszonen, Chinas) aufgrund des Closer Economic Partnership Agreement (CEPA). Ein weiteres Abkommen schloss China Ende 2005 mit Pakistan. In diesem Fall kommen 2.244 Artikel in den Vorteil von Zollpräferenzen. Ferner werden aufgrund des Asia Pacific Free Trade Agreement die Zollsätze für 928 Artikel aus den Ländern Südkorea, Indien, Bangladesh, Laos und Sri Lanka gesenkt.

Weiters nutzt China Zölle als makroökonomisches Instrument, Kontrolle über die Wirtschaft des Landes zu behalten. So findet man beispielsweise derzeit temporär niedrige Zölle auf Pestizide oder Tiernahrung, erstens aufgrund dessen, dass diese Güter gerade einer hohen

---

<sup>192</sup> In der ersten Hälfte des Jahres 2000 war der Anteil der Güter, welche dem Zoll unterlagen, beispielsweise nur 40%

<sup>193</sup> Lardy, Nicholas R. (2002), S.34-38

Nachfrage gegenüberstehen, aber auch, um die landwirtschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung des Landesinneren zu fördern.

Um die Hightech Industrie zu fördern, werden Teile, welche hierfür benötigt werden, bei der Bezollung bevorzugt.

Sehr wohl werden Zölle auf Exporte von Energie konsumierenden sowie die Umwelt verschmutzenden Güter beibehalten.<sup>194</sup>

## **9.2 Steuerrecht**

Unter diesem Punkt möchte ich aufzeigen, welche steuerlichen Belastungen zu erwarten sind, will man ein Unternehmen in China gründen.

### **9.2.1 Körperschaftssteuer**

Für FIEs ist das Nettoeinkommen steuerpflichtig. Dieses erhält man durch Abzug der Verluste sowie der abzugsfähigen Kosten vom Bruttovermögen. Die Bewertung des Anlagevermögens basiert im Normalfall auf den historischen Anschaffungskosten bzw. den Herstellungskosten. Abschreibungen erfolgen grundsätzlich linear.

Der Steuersatz setzt sich zusammen aus 30% nationaler Körperschaftssteuer sowie 3% lokaler Körperschaftssteuer.

FIEs werden verschiedene Steuervergünstigungen zugestanden. So haben beispielsweise sehr ähnlich wie bei der Bezollung, exportorientierte Unternehmen oder technisch fortgeschrittene Unternehmen einen Vorteil bei der Körperschaftssteuer. Weiters wird versucht, Investitionsanreize für Unternehmen in verschiedenen Entwicklungs- oder Sonderwirtschaftszonen zu schaffen. Auch hier werden Steuervorteile gewährt.

Es ist allerdings zu beachten, dass eine Änderung dieser Regelungen in Diskussion ist, um FIEs und nationale Chinesische Unternehmen mit einer vereinheitlichten Körperschaftssteuer zu besteuern.

Betriebsstätten werden nach dem Betriebsstättengewinn besteuert. Dieser wird wie bei FIEs festgestellt. Können die Kosten einer Betriebsstätte aufgrund mangelnder Buchführung nicht ermittelt werden, so wird von einem pauschalierten Prozentsatz in der Höhe von mindestens

---

<sup>194</sup> Xinhua (2005)  
Jiang Wei (2005)

10% der Bruttovertragssumme ausgegangen. Dieser Wert stellt dann die Bemessungsgrundlage dar.

Der Steuersatz der Geschäftssteuer beträgt 15%. Es gibt zusätzlich für Betriebsstätten einen ermäßigten Steuersatz von 5%, sofern sie sich in einer Sonderwirtschaftszone befinden.

Repräsentanzen sollten in der Regel nicht besteuert werden, allerdings wird in der Praxis oft hiervon abgegangen. Nach welcher Methode eine Repräsentanz besteuert wird bzw. auch die Besteuerungsgrundlage festgestellt wird, hängt von dem Tätigkeitsfeld der Muttergesellschaft ab. Zur Auswahl stehen die „Actual Income in Accounting“ Methode, die „Cost – plus Basis“ Methode oder die „Declared Income“ Methode. Repräsentanzen können jedoch bei der zuständigen lokalen Behörde eine Steuerbefreiung beantragen.

## 9.2.2 Umsatzsteuer

Der Mehrwertsteuer unterliegen Lieferungen, Lohnveredelungen, Reparaturen sowie Wareneinfuhr. Es könnte sich in Kürze jedoch eine Änderung in der Hinsicht ergeben, dass auch Dienstleistungen in den Bereich der Mehrwertsteuer fallen.

Bemessungsgrundlage für die Mehrwertsteuer ist der Warenwert bzw. bei Dienstleistungen der Leistungswert. Dieser wird erhöht durch eventuell zu entrichtende Zollgebühren, sowie der Verbrauchsteuer.<sup>195</sup>

Der Steuersatz beträgt im Normalfall 17%. Es gibt in China zwei ermäßigte Steuersätze: 13% beträgt der Steuersatz z.B. für Leitungswasser, Bücher, Zeitschriften, Tierfutter oder landwirtschaftliche Anlagen; 6% für Kleinunternehmer.

Ein Vorsteuerabzug ist grundsätzlich möglich, jedoch nicht für einzelne Käufe wie z.B. für den Kauf von Anlagevermögen. Eine weitere Ausnahme besteht seit 1.07.2004 hier auch für Unternehmen in Nordwest – China. Sofern ein Unternehmen in den Regionen Heilongjiang, Jilin, Liaoning oder Dalian im Bereich der Anlagenherstellung, Petrochemie, Metallurgie, Schiffs- oder Autoherstellung oder in der Verarbeitung von Agrarprodukten tätig ist, hat es die Möglichkeit, einen Vorsteuerabzug auf den Erwerb von Anlagevermögen geltend zu machen.

Zusätzlich wird bei Importen die Einfuhrumsatzsteuer, bei Exporten die Ausfuhrumsatzsteuer erhoben. FIEs, welche nach dem Branchenkatalog zur Lenkung ausländischer Investitionen

---

<sup>195</sup> Von der Verbrauchsteuer betroffen sind so genannte Luxusgüter, wie Kosmetika, Haut- und Haarpflegeprodukte, Schmuck, Kraftfahrzeuge, Alkohol und Zigaretten, Benzin, Holzbodenplatten, Luxusuhren, Yachten, Golfschläger und –bälle. Der Steuersatz variiert. Der Steuersatz wird bei Importgütern basierend auf den Einfuhrpreis inklusive anfallender Zölle berechnet.

unter die Kategorie „gefördert“ fallen, sind unter Umständen von der Einfuhrumsatzsteuer befreit.

### **9.2.3 Einkommensteuer**

Es handelt sich hierbei um die Steuerpflicht für Einkommen aufgrund unselbstständiger Arbeit.

Natürliche Personen mit Wohnsitz in China, sind hier unbeschränkt steuerpflichtig. Hat man keinen Wohnsitz in China, hängt die Art der Steuerpflicht zunächst von der Dauer ihres Aufenthalts in China, jedoch auch von der Quelle des Einkommens ab. Sobald man sich länger als fünf Jahr in China aufhält, ist man auch ohne Wohnsitz unbeschränkt steuerpflichtig. Hält man sich länger als ein und weniger als fünf Jahre in der VR China auf, muss man „nach Genehmigung durch die Steuerbehörden Einkommensteuer nur auf die Einkünfte entrichten, die man von natürlichen Personen, Gesellschaften, Unternehmen und anderen wirtschaftlichen Organisationen innerhalb der VR China erhalten hat“. Ist man kürzer als ein Jahr in China, so ist man nur mit dem Einkommen, das man für Tätigkeiten innerhalb Chinas erhält, steuerpflichtig. Unter gewissen Umständen kann allerdings auch diese Einkommensteuerpflicht entfallen.

Der Steuersatz für Einkünfte aus Löhnen und Gehältern steigt progressiv von 5% bis 45% Seit dem 01.01.06 wird für Chinesische Staatsangehörige ein Pauschalbetrag von 1600 RMB abgezogen. Ebenfalls abgezogen werden möglicherweise 3200 RMB für Personen, die einen Wohnsitz in China haben, jedoch Löhne und Gehälter außerhalb Chinas beziehen – sowie im umgekehrten Fall - für Personen, welche keinen Wohnsitz in China haben, jedoch Löhne und Gehälter in China beziehen. Von Letzterem sind in erster Linie ausländische Angestellte von FIEs und Repräsentanzen betroffen.

Der Steuersatz für gewerbliche Einkünfte steigt ebenfalls progressiv von 5% bis 35% Weiters ist zu erwähnen, dass seit 01.01.2000 die Regelung besteht, dass FIEs auch Einkommenssteuer auf Einkünfte zu bezahlen haben, die von mit ihnen verbundenen Unternehmen wie z.B. dem Mutterkonzern gezahlt werden.<sup>196</sup>

---

<sup>196</sup> WKO – AWO (2006), S.21-24

## 10. Veränderungen durch Chinas Beitritt zur WTO<sup>197</sup>

In diesem Kapitel möchte ich zunächst auf die Änderungen betreffend ausländische Direktinvestitionen sowie die damit verbundenen tarifären und nicht tarifären Barrieren eingehen. Auch die Änderungen im Bereich des Warentransports, wie ich sie in den vorhergehenden Kapiteln behandelt habe, werden hier miteinbezogen. Ich werde die gesetzlichen Regelungen innerhalb dieses Zeitraums betrachten sowie einen Blick darauf werfen ob sich die gesetzlich vorgenommenen Änderungen auch in Statistiken widerspiegeln. Es werden Fragen gestellt wie: Welche Änderungen hat China bereits vor seinem Beitritt zur WTO – im Hinblick auf den Beitritt – durchgeführt. Welche Verbindlichkeiten ist China bei seinem WTO Beitritt eingegangen? Hält es sich an die von ihm eingegangenen Verbindlichkeiten? Welche Änderungen können diese hervorrufen? Welche Änderungen haben die Verbindlichkeiten und Änderungen bzw. Liberalisierungen hervorgerufen? Sind diese Änderungen sichtbar?

### 10.1. Die WTO und ausländische Direktinvestitionen

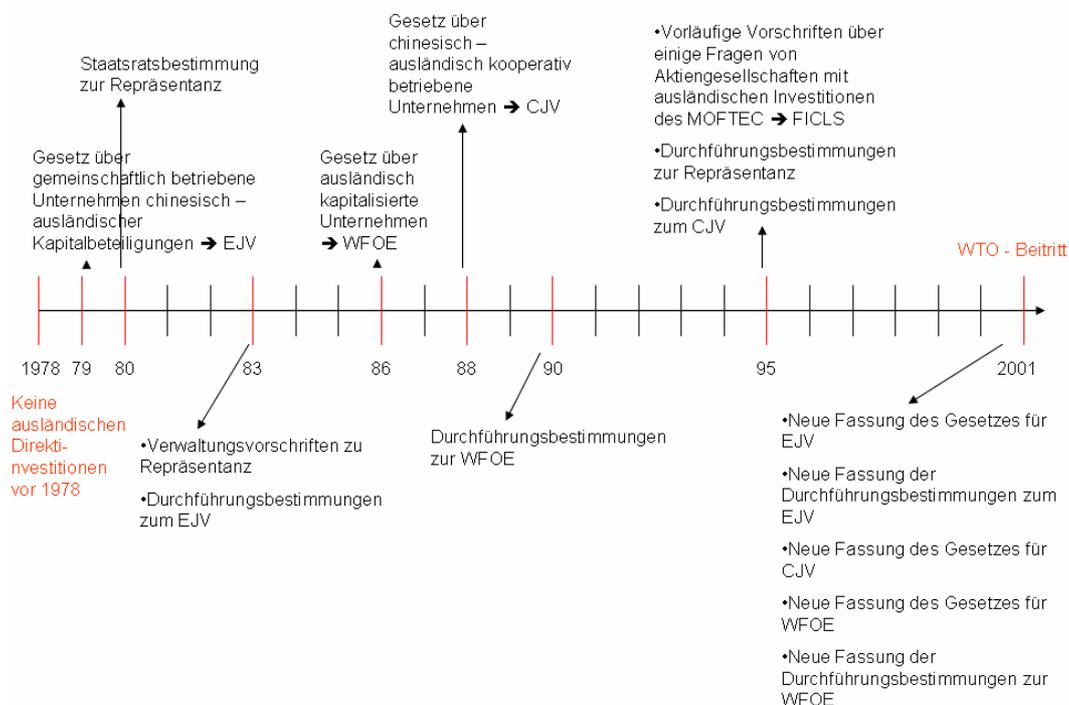


Abbildung 5 – Zeitrahmen der Gesetze zu den verschiedenen Möglichkeiten bei ausländischen Direktinvestitionen

<sup>197</sup> Wenn nicht anders darauf hingewiesen, ist der Inhalt dieses Kapitels den vorhergehenden Kapiteln entnommen sowie durch eigene Analysen interpretiert.

Wie Abbildung 5 zu entnehmen machte das EJV den Anfang im Bereich der ausländischen Direktinvestitionen. China führte die Gesetze zum EJV bereits 1979 ein, die Durchführungsbestimmungen zum EJV 1983. Es folgte schnell die weitere Möglichkeit, ein Repräsentanzbüro zu eröffnen, wobei das Tätigkeitsfeld einer Repräsentanz bekannter Weise relativ gering ist. 1986 war es ausländischen Unternehmern erstmals möglich, zur Gänze ausländisch kapitalisierte Unternehmen in China zu gründen. Die Einführung des Gesetzes über WFOE stellt meiner Ansicht nach eine der wichtigsten Neuerungen der Zeit vor dem Beitritt Chinas zu WTO dar, legte bzw. legt China doch so viel Wert darauf, dass sich der Chinesische Partner (eines JV) durch einen Zusammenschluss mit einem ausländischen Unternehmer neue Technologien sowie neue Managementmethoden aneignen kann. Es ist jedoch darauf zu achten wie groß der Prozentsatz der WFOEs in den ersten Jahren nach der Einführung des Gesetzes ist (siehe Tabelle 2), um zu sehen welche Schwierigkeiten man als ausländischer Unternehmer damit hatte, die Genehmigung zu bekommen um eine WFOE zu gründen. Erst seit 1988 kann man auch CJV gründen, wobei die Unterschiede gegenüber dem EJV in erster Linie in der freien Wahl der Gesellschaftsform (zwischen Personen- und Kapitalgesellschaft) sowie der Gewinn- und Risikoverteilung liegen. Trotz dieser Handlungsspielräume setzte sich das CJV gegenüber dem EJV nicht wirklich durch. 1995 folgte die nächste große Neuerung durch die „Vorläufigen Vorschriften über einige Fragen von Aktiengesellschaften mit ausländischen Investitionen“.

Folglich bestanden bereits vor 2001, dem Jahr von Chinas Beitritt zur WTO, alle Formen ausländischer Direktinvestitionen, die dem ausländischen Investor auch heute zur Verfügung stehen. Dennoch brachte der WTO – Beitritt unübersehbar eine Zahl an Neuerungen. Wie Abbildung 11 zu entnehmen, gab es einige Gesetzesänderungen im Jahr 2001. So gab es eine neue Fassung des Gesetzes für EJV, CJV und WFOE, sowie neue Fassungen der Durchführungsbestimmungen zum EJV und zur WFOE. All diese Änderungen sollen es dem ausländischen Investor erleichtern, in China tätig zu werden.

So war der Prozess, um ein FIE zu gründen sehr aufwendig und kostete den ausländischen Unternehmer viel Zeit und Geld. Damit war es nur größeren Unternehmen möglich, sich in China zu engagieren, während KMUs schlicht und einfach nicht die Mittel dazu hatten, nach China zu expandieren.<sup>198</sup>

---

<sup>198</sup> Absatz: Lovells (2006), S.1

Von großem Vorteil waren die Änderungen für jene Investoren, die sich überlegten, eine WFOE in China zu errichten. Hier wurden die Anforderungen, um eine Genehmigung zu bekommen, gesenkt womit die Möglichkeit einer WFOE auch KMUs zuteil wird.<sup>199</sup>

Seit 2002 ermutigt der Staat durch das „Gesetz zur Förderung“, chinesische KMUs JVs mit ausländischen Unternehmen einzugehen

	Equity joint ventures	Share of total %	Contractual joint ventures	Share of total %	Wholly-foreign-owned	Share of total %	Joint exploitation	Share of total %	Compensation trade	Share of total %	Foreign-invested shareholding enterprises	Share %	Other	Share of total %	Total
1979-82	103.0	5.8	530.0	29.9	0.0	0.0	487.0	27.5	413.0	23.3	0.0	0.0	237.0	13.4	1 770.0
1983	73.6	8.0	227.4	24.8	42.8	4.7	291.5	31.8	197.3	21.5	0.0	0.0	83.5	9.1	916.0
1984	254.7	18.0	465.0	32.8	14.9	1.1	522.9	36.9	98.5	6.9	0.0	0.0	62.8	4.4	1 418.9
1985	579.9	29.6	585.0	29.9	13.0	0.7	480.6	24.6	168.6	8.6	0.0	0.0	129.1	6.6	1 956.2
1986	804.5	35.9	793.8	35.4	16.3	0.7	260.3	11.6	181.1	8.1	0.0	0.0	187.7	8.4	2 243.7
1987	1 485.8	56.1	620.0	23.4	24.6	0.9	183.2	6.9	222.3	8.4	0.0	0.0	110.8	4.2	2 646.6
1988	1 975.4	52.9	779.5	20.9	226.2	6.1	212.6	5.7	316.6	8.5	0.0	0.0	221.4	5.9	3 731.7
1989	2 037.2	54.0	751.8	19.9	371.4	9.8	232.2	6.2	261.3	6.9	0.0	0.0	119.6	3.2	3 773.5
1990	1 886.1	50.2	673.6	17.9	683.2	18.2	244.3	6.5	158.7	4.2	0.0	0.0	109.0	2.9	3 754.9
1991	2 299.0	49.3	763.6	16.4	1 134.7	24.3	169.0	3.6	208.3	4.5	0.0	0.0	92.0	2.0	4 666.6
1992	6 114.6	54.2	2 122.5	18.8	2 520.3	22.3	250.1	2.2	172.3	1.5	0.0	0.0	111.8	1.0	11 291.6
1993	15 347.8	55.3	5 237.6	18.9	6 505.6	23.4	424.0	1.5	89.7	0.3	0.0	0.0	166.2	0.6	27 770.9
1994	17 932.5	52.8	7 120.2	21.0	8 035.6	23.7	678.2	2.0	88.9	0.3	0.0	0.0	90.4	0.3	33 945.8
1995	19 077.9	50.5	7 535.6	19.9	10 316.8	27.3	590.2	1.6	211.5	0.6	0.0	0.0	73.7	0.2	37 805.7
1996	20 754.5	49.3	8 109.4	19.2	12 606.1	29.9	255.5	0.6	158.3	0.4	0.0	0.0	251.3	0.6	42 135.2
1997	19 495.4	41.7	8 930.0	19.1	16 187.5	34.6	356.0	0.8	90.0	0.2	288.2	0.6	1 383.3	3.0	46 730.3
1998	18 388.0	40.4	9 719.0	21.4	16 470.0	36.2	179.0	0.4	–	–	707.0	1.6	0.0	0.0	45 463.0
1999	15 827.0	39.3	8 234.0	20.4	15 545.0	38.6	384.0	1.0	–	–	292.0	0.7	0.0	0.0	40 319.0
2000	14 343.0	35.2	6 596.0	16.2	19 264.0	47.3	382.0	0.9	–	–	130.0	0.3	0.0	0.0	40 715.0
2001	15 754.0	33.6	6 212.0	13.3	23 873.0	50.9	511.0	1.1	–	–	528.0	1.1	0.0	0.0	46 878.0
2002	14 992.0	28.4	5 058.0	9.6	31 725.0	60.2	272.0	0.5	–	–	697.0	0.0	0.0	0.0	52 743.0
2003	15 392.0	28.8	3 836.0	7.2	33 384.0	62.4	33.0	0.1	–	–	328.0	0.3	532.0	1.0	53 505.0
2004	11 570.0	19.1	3 112.0	5.1	40 222.0	66.3	109.0	0.2	–	–	777.0	1.3	4 840.0	8.0	60 630.0
2005	10 480.0	17.4	1 831.0	3.0	42 961.0	71.2	0.0	0.0	–	–	918.0	1.5	4 135.0	6.9	60 325.0

Note: From 1997, compensation trade is not included in the official figures for realised FDI inflows. It is included in the total here to show how the proportion of compensation trade has changed over the whole period. Total realised FDI calculated from this table is therefore higher than the official total, from which compensation trade has since been excluded, and all percentages therefore differ from those calculated with compensation trade omitted. While compensation trade represented a major proportion of FDI at the beginning of the reform period, in recent years its contribution has been negligible.

**Tabelle 2 – Vergleich der unterschiedlichen Möglichkeiten Ausländischer Direktinvestitionen<sup>200</sup>**

Es ist nun spannend, inwiefern die Beliebtheit der einzelnen Formen der FIEs mit den Änderungen der einzelnen Gesetze einhergehen bzw. welchen Einfluss Chinas Beitritt der WTO an einem Zuwachs an FIEs sowie an der Beliebtheit der unterschiedlichen Formen hatte.

Differenzen	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05
EJV	8,79%	-6,07%	-5,68%	-13,93%	-9,38%	9,84%	-4,84%	2,67%	-24,83%	-9,42%
CJV	7,61%	10,12%	8,84%	-15,28%	-19,89%	-5,82%	-18,58%	-24,16%	-18,87%	-41,16%
WFOE	22,19%	28,41%	1,75%	-5,62%	23,92%	23,93%	32,89%	5,23%	20,48%	6,81%
FICLS			145,32%	-58,70%	-55,48%	306,15%	32,01%	-52,94%	136,89%	18,15%

**Tabelle 3 – Veränderungen der unterschiedlichen Möglichkeiten Ausländischer Direktinvestitionen<sup>201</sup>**

Tabelle 2 und 3, sowie die im Anhang ersichtlichen Grafiken geben Aufschluss über die tatsächlichen Veränderungen im Bereich der Direktinvestitionen. Generell lässt sich ein eindeutiger Trend in Richtung WFOE erkennen. Um die Jahre 2000 / 2001 überholte die

<sup>199</sup> Absatz: Heuser Robert (2006), S. 127

<sup>200</sup> OECD (2006), S. 80; Angaben in USD Million

<sup>201</sup> Tabelle selbst erstellt mithilfe der Daten aus: OECD (2006), S. 80

WFOE schließlich das EJV, welches bis dahin die beliebteste Form war. Bis zum Jahr 1996 stiegen die ausländischen Investitionen in EJV kontinuierlich. Das EJV war unumstritten die beliebteste Variante der FIEs. Das CJV hingegen erreichte nie die Werte des EJV. Schaut man auf die Spalte „Share of Total“ des CJV in Tabelle 2, so sieht man, dass der Anteil des CJV nie über 21,4% betrug. Mich persönlich verwundern die Werte des CJV doch etwas, da man gegenüber dem EJV im CJV mehr Freiheiten sowie Gestaltungsmöglichkeiten besitzt. Schaut man nun auf die gleichnamige Spalte („Share of Total“) der WFOE, so zeigt sich ihr Überholkurs an Investmentinflow. Während EJV und CJV stets an Bedeutung verlieren, legt die WFOE an Bedeutung zu. Meiner Ansicht nach liegt das zunächst an den Vorteilen einer WFOE, welche auf der Hand liegen. Man hat keinen Chinesischen Partner an seiner Seite und muss sich folglich weder mit diesem arrangieren noch Technologien, Managementmethoden oder sonstiges wertvolles Wissen an ihn weitergeben. Zusätzlich lockerten sich die Bestimmungen der WFOE stets, was die Möglichkeit als ausländischer Unternehmer eine WFOE zu gründen stets viel versprechender machte. Auch in den Jahren 2001, 2002 – kurz nach Chinas Beitritt zur WTO – erkennt man einen deutlichen Zuwachs an Investmentinflow in WFOEs. Dies kann in Zusammenhang mit der neuen Fassung des Gesetzes sowie der Durchführungsbestimmung für WFOEs gesehen werden. Auch die Branchen, in denen eine WFOE tätig werden kann, werden stets erweitert. Viele der Bereiche, die in älteren Branchenkatalogen für ausländische Direktinvestitionen für WFOEs nicht zugänglich waren (das sind jene Bereiche, die als „beschränkt“ gelten, bei denen der Zusatz gilt, dass es ein JV mit einem Chinesischen Investor sein muss), sind dies heute schon.<sup>202</sup>

Der hohe prozentuelle Anstieg an Investmentinflow bei FICLS im Jahr 2001/2002 aus Tabelle 3 lässt sich durch deren geringen Anteil an FIEs (zu sehen in der Spalte „Share of total“ von FICLS in Tabelle 2) relativieren.

---

<sup>202</sup> Vgl. den Aktuellen Branchenkatalog in CMS Hasche Sigle (2007)

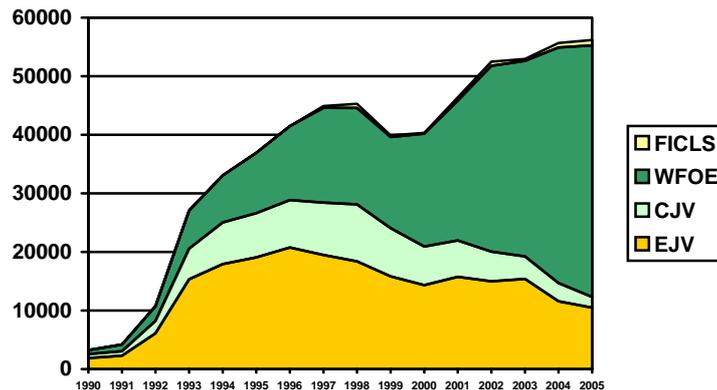


Abbildung 6 – Kumulierte Ausländische Direktinvestitionen unterschieden nach Investitionsformen<sup>203</sup>

Man darf bei solch einer Analyse jedoch nicht nur einen Blick auf die Veränderungen bei den einzelnen Formen der FIEs werfen, sondern muss auch die Summe der ausländischen Direktinvestitionen in Betracht ziehen. Beschränkt man sich auf eine Analyse der Tabelle 3 übersieht man, dass jene Werte, um welche sowohl das EJV als auch das CJV gesunken sind, seit ungefähr 1996, von der WFOE mehr als nur ausgeglichen werden. Insgesamt stiegen die ausländischen Direktinvestitionen in China dennoch, wie man in Abbildung 7 gut erkennen kann.

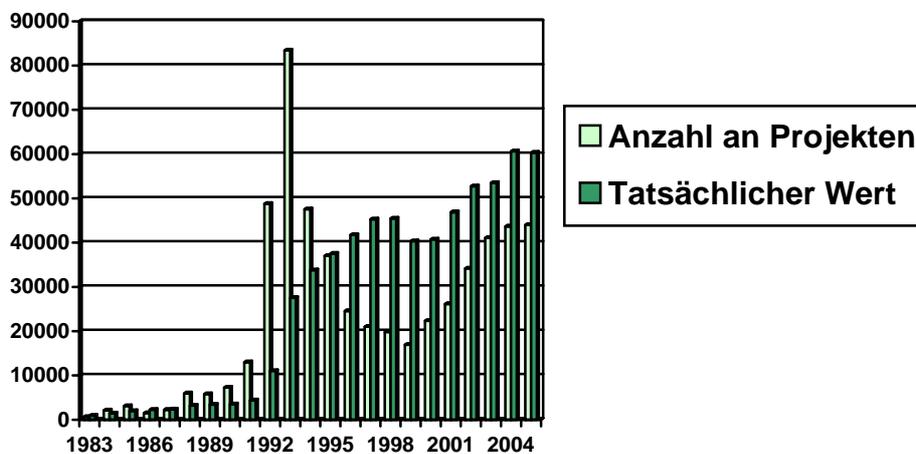


Abbildung 7 – Entwicklung der Ausländischen Direktinvestitionen von 1983 - 2005<sup>204</sup>

Auffällig ist, dass die Anzahl der Projekte von 1993 an stark abfiel bzw. der Wert im Jahr 1993 relativ hoch ist im Vergleich zu den restlichen Werten. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der Wert der einzelnen Projekte von da an zunahm, es sozusagen größere Projekte waren, die in dieser Zeit durchgeführt wurden. Weiters zeigen die vorhergehenden Tabellen sowie

<sup>203</sup> Abbildung selbst erstellt mit Hilfe der Daten aus: OECD (2006); S. 80

<sup>204</sup> Abbildung selbst erstellt mit Hilfe der Daten aus: OECD (2006), S. 77

Abbildungen einen Rücklauf der ausländischen Direktinvestitionen kurz vor Chinas Beitritt zur WTO in den Jahren 1999 und 2000. Es wirkt meiner Ansicht nach, als hätten die Investoren auf Chinas Beitritt zur WTO gewartet um die daraus resultierenden Vorteile in Anspruch nehmen zu können. Andere Erklärungen liegen in den Nachwirkungen der Asienkrise zu dieser Zeit. Ab 2001 stiegen sowohl die Anzahl der durchgeführten Projekte als auch deren Wert wieder kontinuierlich, wobei den größten Zuwachs die WFOE zu verzeichnen hatte.

Schaut man sich nun nochmals Tabelle 2 an, so sieht man, dass erst ab 1997 FICLS gebildet wurden, zwei Jahre nach der Einführung der vorläufigen Vorschriften des MOFTEC.

Abschließend würde ich sagen, dass die in Abbildung 5 gezeigten gesetzlichen Änderungen vor Chinas Beitritt zur WTO sich in den Daten kaum widerspiegeln. Die Änderungen durch die WTO zeigen sich im Gegensatz dazu schon in einem Zuwachs an ausländischen Direktinvestitionen, besonders im Bereich der WFOE.

## 10.2 Die WTO und nicht tarifäre Barrieren

Außenhandelsberechtigungen sind generell im 2. Artikel des AHG geregelt, wurden allerdings durch eine MOFTEC Verordnung „Vorschriften zur Verwaltung der Qualifikation von Import- und Exportbetreibern“ am 10. Juli 2001 modifiziert. Dies deutet bereits auf eine Änderung im Sinne und aufgrund der WTO hin.

Zum Anfang des Außenhandels, im Jahr 1978 gab es gerade mal 12 Unternehmen, welche eine Außenhandelsberechtigung besaßen, wobei alle Töchter des Ministry of Trade waren. Mit der Zeit lockerten sich jedoch die Bestimmungen und immer mehr Unternehmen erhielten eine solche Berechtigung. Auch ausländische Unternehmen können seit einigen Jahren Importe und Exporte vornehmen, nur war dies bis 2001 beschränkt auf Nichtproduktivgüter für den Eigengebrauch sowie auf Güter, die nach einer Verarbeitung für Export bestimmt waren.

1978	1985	1988	1996	1998	1999	2000	2001
12	800	>5.000	12.000	23.000	29.000	31.000	35.000

**Tabelle 4 – Anzahl der Unternehmen mit Außenhandelsberechtigung von 1978 - 2001<sup>205</sup>**

Schaut man sich nun die Modifikation durch das MOFTEC von 2001 an, so machen sich ein paar Unterschiede zu den vorhergehenden Regelungen bemerkbar. Es gibt derzeit zwei Arten

<sup>205</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S. 41; es ist zu erwähnen, dass die Zahlen in der Tabelle ausländische Unternehmen mit Außenhandelsgenehmigung beschränkt auf Nichtproduktivgüter für den Eigengebrauch sowie für den Export, nicht inkludiert sind.

von Außenhandelsberechtigungen. Einerseits jene Art, die Unternehmen allgemein dazu berechtigt die Ein- und Ausfuhr jeglicher Art von Waren und Technik zu tätigen. Andererseits eine Außenhandelsberechtigung für juristische Personen oder Unternehmen, welche als Einzel- oder Partnerunternehmen gegründet wurde. Bei beiden sank der Wert des Eigenkapitals, welcher Voraussetzung war für den Erhalt der jeweiligen Außenhandelsberechtigung. Bei der ersten Art der Außenhandelsgenehmigung sank der Wert des Eigenkapitals, welches benötigt wurde, um zwei Millionen RMB von fünf auf drei Millionen. Bei der zweiten Art der Außenhandelsgenehmigung ist dies etwas komplizierter. Generell liegt der Betrag des vorausgesetzten Eigenkapitals des Unternehmens bei drei Millionen RMB, wird allerdings vermindert auf zwei Millionen, sofern sich das Unternehmen im Westen bzw. in den mittleren Regionen des Landes befindet. Noch weiter wird Unternehmen entgegen gekommen, die Forschungsinstitute oder Produktionsunternehmen darstellen, welche sich mit Hochtechnologie und Elektromechanik befassen. Sie müssen lediglich ein Eigenkapital von einer Million RMB aufweisen können. Meiner Meinung nach tritt hier erstens ein weiteres Mal Chinas „Go – West Policy“ zum Vorschein, wobei bemerkbar ist, dass Unternehmen in verschiedensten Hinsichten bevorzugt werden, sobald sie sich im Westen des Landes ansiedeln. Zweitens sieht man sehr gut, wie sehr China darauf drängt (ausländische) Direktinvestitionen in eine gewünschte Richtung zu lenken. China will die westlichen Regionen des Landes aufwerten und den Lebensstandard der Bevölkerung erhöhen. Um das zu erreichen möchte das Land, dass sich Unternehmen in diesen Gebieten ansiedeln um beispielsweise Arbeitsplätze zu schaffen und somit das Einkommen der dortigen Bevölkerung anzuheben. Folglich bietet es Unternehmen immer mehr Anreize um seiner Politik Folge zu leisten. Das gleiche gilt für Forschungsinstitute oder Produktionsunternehmen, welche sich mit Hochtechnologie und Elektromechanik befassen. Offensichtlich will auch hier China von der Einführung dieser Technologien profitieren. Eine weitere Neuerung durch die WTO liegt in der besseren Transparenz der Genehmigungsprozesse. Früher war an die Erfüllung aller Bedingungen zum Erhalt einer Außenhandelsgenehmigung nicht unbedingt auch deren tatsächlicher Erhalt geknüpft. Der Erhalt der Genehmigung war des Öfteren eher an die Willkür der Behörden geknüpft. Dies ist seit dem Beitritt zur WTO anders. Erfüllt man alle Bedingungen so erhält man die Außenhandelsgenehmigung.

Für die Quotenregelung gibt es ebenfalls Bestimmungen über die Verwaltung der Ein- oder Ausfuhr von Gütern aus dem Jahr 2001. Annäherungen an die Grundlagen des GATT bzw.

der WTO lassen sich zunächst in der Meistbegünstigung, der Inländerbehandlung sowie dem reziprokalem Verhalten erkennen. Weiters hat sich hier bei der Transparenz der Verordnungen bzw. auch bezüglich jener Güter, deren Einfuhr durch Quoten beschränkt sind, einiges verändert. Wie bereits erwähnt, kann man die Listen der jeweiligen Güter der Homepage des Ministry of Commerce of the People's Republic of China entnehmen.

Zusätzlich wurden gleich bei dem Eintritt Chinas in die WTO einige Quoten generell beseitigt, andere werden phasenweise abgeschafft bzw. erhöht, wobei Lardy hier von einer durchschnittlich 15%igen Erhöhung pro Jahr spricht.<sup>206</sup>

Die Lizenzregelungen wie sie heute – wie auch oben beschrieben – bestehen, existieren in dieser Art und Weise erst seit dem Beitritt zur WTO Chinas. Das derzeitige System regelt Importe durch die Vergabe von Lizenzen lediglich aus dem Grund, in der Übergangsphase Chinas noch verschiedene Chinesische Industrien zu schützen und es dem Land zu erleichtern jegliche Versprechen gegenüber der WTO einzuhalten.<sup>207</sup>

Die Neuerungen bestehen beispielsweise in den „Measures on Administration of Import Licenses for Goods“ und die „Measures on Administration of Automatic Import Licenses for Goods“ sowie dem von der MOFCOM jährlich herausgegebenen „Catalogue of Goods Subject to Import Licence Administration“ und den „Catalogue of Goods Subject to Automatic Import Licence Administration“. Schon hier lässt sich erkennen, dass der Grundsatz der Transparenz der unterschiedlichen Regulierungen seit dem WTO – Beitritt auch in China groß geschrieben wird. Für ausländische Unternehmen, so denke ich, ist es wiederum eine große Erleichterung, nicht mehr von der Willkür der jeweils bearbeitenden Stelle abhängig zu sein, sondern die betreffenden Regelungen frei zugänglich zu bekommen und sich danach richten zu können.

Weiters ist die Zahl bzw. der Prozentsatz der unter Importlizenzen stehenden Güter mit den Jahren, und auch schlagartig durch Chinas Beitritt zur WTO, gesunken; waren es 1980 noch ca. 50% der importierten Güter, so waren es 2001 lediglich 4%. 2004 waren nur Maschinenanlagen und elektronische Produkte wie zum Beispiel Autos und deren Bestandteile im Katalog der Importgüter, welche unter die Importlizenzenregulierung fallen.<sup>208</sup>

Qualitätskontrollen sind in einem eigenen Gesetz geregelt, dem „Gesetz über die Inspektion von Ein- und Ausfuhrgütern“ (GIG), welches seit 2002 in einer neuen Fassung besteht. Es

---

<sup>206</sup> Lardy Nicholas R. (2002), S. 65/66

<sup>207</sup> Absatz: WTO (2004a), S.1

<sup>208</sup> Letzter Satz: WTO (2004a), S.2

lassen sich hier Annäherungen an die WTO – Grundlagen erkennen, wie beispielsweise die Stärkung der Rechte der Handelstreibenden, sowie die Klärung der Kompetenzen der Behörden. Obwohl in der neuen Fassung des Gesetzes Wert auf Transparenz gelegt wird, dürfte dies in der Realität noch nicht gut umgesetzt worden sein, da es auch in den letzten Jahren als Hauptkritikpunkt genannt wurde.

### **10.3 Die WTO und tarifäre Barrieren**

Die Zollsätze beim Warenimport nach China begannen bereits Mitte/Ende der 90er Jahre zu sinken wie auch Tabelle 1 zeigt. Wie bereits erwähnt handelte es sich damals wahrscheinlich schon um Maßnahmen im Sinne der Annäherung an die WTO. Es wurden jedoch nicht nur die Zollsätze gesenkt, sondern auch immer mehr Güter generell von der Verzollung ausgenommen. Meiner Ansicht nach lässt sich durch eine Analyse, welche Güter von der Verzollung ausgenommen waren, sehr gut erkennen, in welche Richtung China dadurch seine Importe oder auch ausländische Direktinvestitionen lenken wollte. Es wurden wiederum Güter ausgenommen, die für die Produktion von Exportware benötigt wurden sowie wissenschaftliche Anlagen, welche von Forschungs- und Lehrinrichtungen benötigt wurden. Aufgrund der ersten Ausnahme entstand zu dieser Zeit ein wahrer Exportboom in China. Die zweite Ausnahme deutet auf den Fortschritt, beispielsweise in technischer Hinsicht hin, an dem China teilhaben wollte.

Die in Kapitel 8.1.1 beschriebenen aktuellen Entwicklungen beschreiben Änderungen nach dem WTO – Beitritt Chinas. Was Zölle betrifft, hat sich China bis jetzt sehr gut an die Verpflichtungen gegenüber der WTO gehalten. Es wurden bereits Zölle für einige Produktgüter gesenkt, weitere Produktgüter werden folgen. Man sollte jedoch nicht vergessen, dass ein Teil der Zollsenkungen durch andere bilaterale oder multilaterale Abkommen Chinas entstanden sind.

Generell bin ich der Meinung, dass sich im Gebiet der Verzollung vor und auch nach Chinas Beitritt zur WTO einiges verändert hat bzw. einige Zollsätze verringert wurden.

Volker Trommsdorff und Bernhard Wilpert sprechen von zusätzlichen tarifären Barrieren, wie willkürlich von den Chinesischen Behörden verlangte Gebühren. Dies waren vollkommen unvorhergesehene Kosten für ausländischen Unternehmer und wurden oft über Jahre hinweg von den Behörden auferlegt. Die beiden Autoren sprachen bereits 1994 davon, dass diese Gebühren abgeschafft bzw. von der Regierung nicht unterstützt werden sollen.<sup>209</sup>

---

<sup>209</sup> Absatz: Trommsdorff V., Wilpert B. (1994), S. 40

## 10.4 Import – Export Statistiken Chinas

Durch die folgenden Statistiken bekommt man einen besseren Einblick ob und inwiefern sich die Importe nach China – die mich an dieser Stelle doch mehr interessieren als die Exporte – mit den Änderungen hinsichtlich tarifärer sowie nicht tarifärer Barrieren vor und nach dem Beitritt Chinas zur WTO übereinstimmen. Ich nehme hier nicht nur Bezug auf Importquoten und Lizenzen sowie Qualitätskontrollen und Ähnliches. Viel mehr müssen auch die Barrieren hinsichtlich der FIEs in Betracht gezogen werden, da auch sie einen Anteil des Imports und Exports für sich beanspruchen.

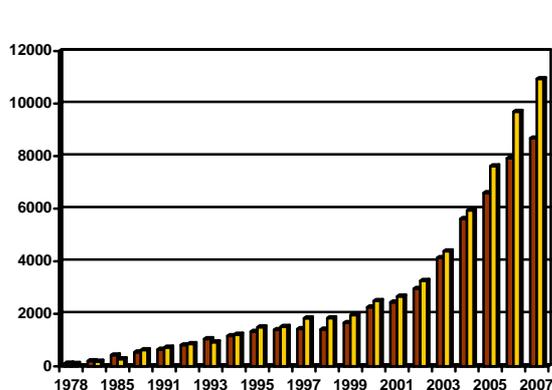


Abbildung 8 – Import und Exportstatistik 1978–2005<sup>210</sup>

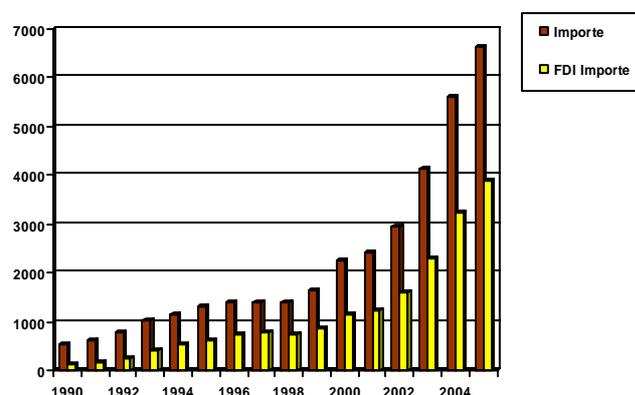


Abbildung 9 – Vergleich Importe – FIE Importe<sup>211</sup>

Nun möchte ich auf die wichtigsten Einflussfaktoren im Bereich der Exporte sowie Importe eingehen. Importe hängen von der Genehmigung der Außenhandelsberechtigung ab, für die die Bestimmungen im Jahr 2001 geändert wurden. Weiters hängen sie von der Quoten- sowie der Lizenzregelung ab. Auch diese wurden 2001 modifiziert. Für genauere Informationen zu den jeweiligen Änderungen möchte ich auf die vorhergehenden Unterkapitel des Kapitels 10 verweisen. Die Gesetzesgrundlagen für Qualitätskontrollen wurden zum letzten Mal im Jahr 2002 geändert. Nun sollten sich all diese Änderungen bzw. Modifizierungen positiv auf die Importstatistik auswirken. Bekommen mehr Unternehmen die Außenhandelsberechtigung, steigen die Quoten bzw. fällt die Anzahl der Güter unter der Quotenregelung, wird der Prozess der Lizenzbeschaffung vereinfacht bzw. verringert sich die Anzahl der Güter für die eine Lizenz nötig ist – so sollten Unternehmer mehr Interesse darin haben Waren und Güter nach China zu importieren. Ich möchte zunächst keinen Unterschied machen ob nun Waren

<sup>210</sup> Grafik selbst erstelle mit Hilfe der Daten aus: China Statistical Yearbook (2007), S. 724 WKO (2007b); Angaben in 100 Millionen USD; Werte für 2007 sind auf Grundlagen des WKO Berichts geschätzt

<sup>211</sup> Grafik selbst erstellt mit Hilfe der Daten aus: China Statistical Yearbook (2007), S. 724 OECD (2006), S. 86; Angaben in 100 Millionen USD

einfach importiert werden oder ob dies durch eine FIE geschieht. Zusätzlich hat auch der Zoll einen nicht geringen Einfluss auf die Menge der importierten Güter.

Natürlich ist es wichtig auch die Auswirkungen der FIEs auf den Import sowie den Export zu betrachten. Schließlich werden FIEs in China dazu ermutigt, die von ihnen produzierten Waren wieder zu exportieren, genießen sie doch einige Vorteile wenn sie dem folgen.

Abbildung 8 zeigt, dass sowohl die Importe als auch die Exporte über die Jahre gestiegen sind, wobei der Anstieg nach 2001 größer ist als jener vor dem WTO – Beitritt Chinas. Folglich hatten die Gesetzesänderungen im Zuge des WTO – Beitritts Einfluss auf die Importe sowie Exporte. Es fällt weiters auf, dass die Exporte Chinas in den letzten Jahren rasanter gestiegen sind als die Importe.

Mehr über den Anteil der Importe von FIEs an den Gesamtimporten verrät uns Abbildung 9. Man erkennt, dass die Importe durch FIEs ziemlich parallel zu den Gesamtimporten – kontinuierlich – stiegen. Zwischen 1996 und 2002 befand sich der Anteil der FIE – Importe bei ungefähr 50 bis 55% der gesamten Importe, seit 2002 steigt dieser Wert und lag im Jahr 2005 bereits bei 58%. Dies zeigt die Relevanz der FIEs in der Importstatistik.<sup>212</sup>

#### 10.4.1 Handel China – Österreich

<b>in 1.000 Euro</b>		<b>Einfuhr</b>			
[(V)...vorläufig (E)...endgültig]	<b>Jän.-Dez. 2004 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2005 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2007 (V)</b>
<b>Insgesamt</b>	2.295.804	2.981.351	3.776.864	2.720.681	3.293.039
<b>Veränderung zur Vorperiode</b>		<b>Einfuhr</b>			
[(V)...vorläufig (E)...endgültig]	<b>Jän.-Dez. 2004 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2005 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2007 (V)</b>
<b>Insgesamt</b>	28,40%	29,90%	26,70%	27,40%	21%
<b>Anteile am Handel mit der Welt insgesamt</b>		<b>Einfuhr</b>			
[(V)...vorläufig (E)...endgültig]	<b>Jän.-Dez. 2004 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2005 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2007 (V)</b>
<b>Insgesamt</b>	2,52%	3,09%	3,63%	3,55%	3,98%

**Tabelle 5 – Österreichs Außenhandel mit China; Einfuhr 2004 – 2007**

<sup>212</sup> Absatz: OECD (2006), S. 85

<b>in 1.000 Euro</b>		<b>Ausfuhr</b>			
[(V)...vorläufig (E)...endgültig]	<b>Jän.-Dez. 2004 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2005 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2007 (V)</b>
Insgesamt	1.119.135	1.220.555	1.232.111	921.545	1.137.708
<b>Veränderung zur Vorperiode</b>		<b>Ausfuhr</b>			
[(V)...vorläufig (E)...endgültig]	<b>Jän.-Dez. 2004 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2005 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2007 (V)</b>
Insgesamt	26%	9,10%	0,90%	6,90%	23,50%
<b>Anteile am Handel mit der Welt insgesamt</b>		<b>Ausfuhr</b>			
[(V)...vorläufig (E)...endgültig]	<b>Jän.-Dez. 2004 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2005 (E)</b>	<b>Jän.-Dez. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2006 (E)</b>	<b>Jän.-Sept. 2007 (V)</b>
Insgesamt	1,25%	1,29%	1,19%	1,22%	1,37%

**Tabelle 6 – Österreichs Außenhandel mit China; Ausfuhr 2004 - 2007<sup>213</sup>**

Die wichtigsten Österreichischen Exportprodukte sind: Anlagen für Eisen- und Stahlerzeugung und –verarbeitung, Kunststoffverarbeitung, Papierherstellung und Umweltschutz, insbesondere Abwasserreinigung, sowie im Fahrzeugbereich – Spezialfahrzeuge, Fahrzeugkomponenten sowie Lieferungen an die Eisenbahn.

Die wichtigsten Österreichischen Importprodukte sind: Elektro-/Elektronikgeräte, insbesondere Notebooks und PC – Peripheriegeräte, Bekleidung und Textilien, Spielzeug, Schuhe, Lederwaren und Beleuchtungskörper.<sup>214</sup>

Tabelle 6 ist die für diese Arbeit relevantere Tabelle indem sie die Ausfuhr zeigt. Österreich hat hier natürlich einen relativ kleinen Anteil an dem Handel mit der gesamten Welt. Dieser Anteil hat sich auch über die letzten Jahre nicht sonderlich verändert. Wie man sehen kann ist er 2006 etwas gefallen, zeigt jedoch im Jahr 2007 einen Anstieg. Dieser Anstieg zeigt sich nicht nur im relativen Anteil des Handels mit der gesamten Welt, sondern auch in der absoluten Ausfuhr Österreichs sowie der Veränderung zum jeweils vorhergehenden Jahr.

## **10.5 Die WTO und Lokaler Protektionismus**

Es ist fraglich inwiefern Chinas Beitritt zur WTO einen Einfluss auf den in China herrschenden lokalen Protektionismus haben wird. Chinas Verhandlungen mit der WTO und somit auch die Verbindlichkeiten, welche das Land dadurch eingegangen ist, haben zwischen

<sup>213</sup> Tabelle 7 & 8: WKO (2007b)

<sup>214</sup> Absatz: WKO (2007a)

Chinas zentraler Regierung mit ihrem Sitz in Beijing und anderen Mitgliedsstaaten der WTO stattgefunden. Problematisch hierbei – vor allem betreffend den lokalen Protektionismus ist, dass die Änderungen in dem Bereich, vor allem von den regionalen Regierungen sowie den Regierungen auf Provinzebene durchgeführt werden müssen. Sie sind diejenigen, die den lokalen Protektionismus ausführen. Schließlich wurde ihnen in Chinas Geschichte, wie bereits erwähnt viel Eigenverantwortung gegeben, wodurch sich der Protektionismus entwickelte. Aufgrund dessen, dass nun die Verhandlungen mit der WTO mit Chinas zentraler Regierungsstelle stattfanden, sind die Verbindlichkeiten der regionalen Regierungen sowie der Regierungen der Provinzebene kleiner als jene der Regierung in Beijing. Es wird hier nun nochmals deutlich, dass China keinesfalls als ein Land gesehen werden darf. Man muss stets die Unterschiede der Regionen im Kopf haben. Sie beginnen bei den unterschiedlichen Sprachen und setzen sich fort über die unterschiedliche wirtschaftliche und administrative Entwicklung.

Es stellt sich demnach die Frage welchen Einfluss die WTO hier ausüben kann. In Chinas Protocol of Accession ist festgehalten, dass das Land verpflichtet ist ein einheitliches administratives System zu finden und beizubehalten. Nun geht es hier nicht zuletzt um die Liberalisierung der einzelnen Regionen des Landes, welche durch die WTO vereinfacht aber mit Sicherheit nicht garantiert werden kann. Vereinfacht wird sie durch die Auswirkungen der WTO auf die Privatisierungswelle welche in China stattfindet. Schließlich sind die lokalen Regierungen stets eng verbunden mit deren eigenen SOEs. Folglich lockert sich diese enge Verbindung durch die Umwandlungen von SOEs zu Privatunternehmen welche durch die WTO unterstützt und beschleunigt wird. Es ließ sich zwar bereits in der Mitte der 1990er Jahre ein Trend in Richtung Privatisierung feststellen, dennoch wird dieser Trend alleine durch den Zuwachs an ausländischen Firmen auf Drängen der WTO vorangetrieben.<sup>215</sup> Somit ist meiner Meinung nach definitiv ein Schritt in die richtige Richtung gesetzt um die Hürde des lokalen Protektionismus zu verkleinern und ausländischen Unternehmen den Weg in den Markt Chinas zu erleichtern.

„Die Abwicklung von Geschäften in China stellt zwar nach wie vor eine Herausforderung dar, aber die Marktbedingungen und das regulatorische Umfeld verbessern sich weiter“.<sup>216</sup>

---

<sup>215</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 57/58

<sup>216</sup> Lovells (2006), S.1

## **11. Schwierigkeiten mit Distributionskanälen in China**

### ***11.1 Liberalisierung des Vertriebs- und Handelssektors***

Zwischen dem Zeitpunkt der Öffnung Chinas 1978 und dessen Beitritt zur WTO 2001 war das Vertriebssystem des Landes in erster Linie fragmentiert und ineffizient. Nicht selten kam die Ware defekt und verspätet an oder wurde gar gestohlen. Überfüllte Lagerhallen waren durchaus üblich, ein Inventar - Management war grundsätzlich nicht vorhanden. Das Angebot der Lieferanten bestand lediglich in dem Transport und der Lagerung. Grund dafür war vor allem, dass vom Staat erwählte Vertriebsunternehmen den Vertriebs- und Logistiksektor monopolisierten. Folglich waren ausländische Vertriebsunternehmen gezwungen, sich auf sehr schlechte Vertriebsnetzwerke zu stützen. Ein weiteres Problem, das zu dieser Zeit bestand, herrscht auch heute noch – der lokale Protektionismus, auf welchen ich allerdings in Zusammenhang mit dem Vertriebssektor noch später zu sprechen kommen möchte.<sup>217</sup>

Zu Zeiten, in denen China noch eine zentrale Planwirtschaft war, war es ausschließlich Unternehmen in staatlichem Besitz erlaubt, in den Vertriebssektor einzusteigen.<sup>218</sup>

#### **11.1.1 Liberalisierungen vor dem WTO – Beitritt Chinas**

Im Jahr 1992 war es ausländischen Unternehmen erstmals erlaubt im Bereich des Vertriebs tätig zu werden – in Form von Joint Ventures. Wichtig hierbei ist, dass eine der Voraussetzungen darin bestand, dass der Chinesische Partner zumindest 51% der Anteile, die Mehrheit, halten musste. Weitere Beschränkungen lagen in den örtlichen Bestimmungen. Chinesisch ausländische JVs durften in sechs Städten, Beijing, Shanghai, Tianjin, Guangzhou, Qingdao und Dalian, sowie in fünf SWZs, Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen und Hainan tätig werden. Zusätzlich durften solche JVs nicht im Großhandel tätig sein. Die Anzahl an JVs, die von der Zentralregierung in diesem Bereich genehmigt wurden, blieb jedoch sehr gering.

Auch im Guidance Catalogue of Foreign Investment von 1997 stand der Bereich des Vertriebs noch unter Kategorie „eingeschränkt“. Es war ausländischen Investoren weiterhin nur erlaubt in einem JV mit Minderheitsanteil als Distributor tätig zu werden.

Bis 1999 erhielten nur 30 gewerbliche Chinesisch – Ausländische JVs die gewünschte Genehmigung.

---

<sup>217</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S.18

<sup>218</sup> Hong Junjie, Liu Binglian (2007), S.55

Erstmals im Jahr 1999 stellten das MOFCOM und die State Economic and Trade Commission eine Pilotversion für Regelungen für FICEs im Vertriebssektor vor. Trotzdem diese Regelungen einige Einschränkungen, wie zum Beispiel in den örtlichen Tätigkeitsbereichen solcher FICEs sowie bei dessen Genehmigungsprozess, vorsah, könnte sie als der ersten Schritt in Richtung Liberalisierung des Vertriebssektors angesehen werden.<sup>219</sup>

	Number of enterprises	Number of outlets	Employment
<b>1. Wholesale trade</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Domestic-funded enterprises</b>	<b>99.4</b>	<b>99.2</b>	<b>99.5</b>
State-owned enterprises	63.3	65.9	66.8
Collectively-owned enterprises	17.9	16.7	17.7
Limited liability and share-holding corporations	12.0	12.0	12.6
Private enterprises	2.4	1.6	0.6
All others	3.7	3.0	1.9
<b>Enterprises with investment from Hong Kong, China, Macao, China and Chinese Taipei</b>	<b>0.3</b>	<b>0.3</b>	<b>0.1</b>
Foreign-invested enterprises	0.3	0.5	0.3
<b>2. Retail trade</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Domestic-funded enterprises</b>	<b>98.2</b>	<b>95.8</b>	<b>96.1</b>
State-owned enterprises	48.4	44.6	45.1
Collectively-owned enterprises	26.7	22.9	16.6
Limited liability and share-holding corporations	13.8	21.2	27.9
Private enterprises	3.7	2.4	2.2
All others	5.4	4.6	4.3
<b>Enterprises with investment from Hong Kong, China Macao, China and Chinese Taipei</b>	<b>1.0</b>	<b>1.0</b>	<b>1.7</b>
Foreign-invested Enterprises	0.8	3.2	2.2

Notes: Figures refer to wholesale trade enterprises with annual sales of more than RMB 20 million and more than 20 employees; and to retail trade enterprises with annual sales of more than RMB 5 million and more than 60 employees.

**Abbildung 10 – Momentanaufnahme des Vertriebssektors China vor dem WTO – Beitritt 1996<sup>220</sup>**

### 11.1.2 Liberalisierung im Zuge des WTO – Beitritts Chinas

Im Zuge der Erfüllung der WTO – Verpflichtungen musste China auch die Handels- und Vertriebsrechte liberalisieren. Dieser Bereich stellt einen sehr komplexen Bereich dar, dessen Öffnung jedoch weite Konsequenzen, laut Francis Bassolino und Leow Sean sogar die größten Konsequenzen auf die Chinesische Wirtschaft<sup>221</sup>, haben wird.

Wenn nun die Rede von Vertriebsrechten ist, betrifft dies vier Bereiche, nämlich Kommissionärservices, Großhandel, Einzelhandel und Franchising. Im Gegensatz dazu beinhalten Handelsrechte das Recht zu im- bzw. exportieren.<sup>222</sup> Ich möchte mich in diesem Kapitel allerdings auf die Liberalisierung der Vertriebsrechte konzentrieren.

Wie in Abbildung 11 zu erkennen ist, ist es für Foreign invested commercial enterprises (FICE)<sup>223</sup> seit dem 01. Juni 2004 möglich, Vertriebsrechte zu erlangen (existierende Barrieren hierfür wurden teilweise gelockert, teilweise gar eliminiert).<sup>224</sup>

<sup>219</sup> OECD (2002a); S. 303

<sup>220</sup> OECD (2002a); S. 304

<sup>221</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S.16

<sup>222</sup> China Law & Practice (2005), S.5

Bolton Jamie M., Wie Yan (2003), S.10 – Definitionen von Kommissionärservices, Großhandel, Einzelhandel und Franchising – bitte dem Anhang zu entnehmen

<sup>223</sup> Definition of a Foreign Invested Commercial Enterprise (FICE) [...]

## Regulations Governing the FICE Approval Process

Regulation	Content	Issued by	Effective date
Regulations on Management of Foreign Investment in the Commercial Sector	Opened up distribution rights and eliminated or lowered entry barriers for foreign-invested commercial enterprises (FICE).	Ministry of Commerce (MOFCOM)	June 1, 2004
Notice on Relevant Issues Concerning Expanding Distribution Business Scope of Foreign-Invested Noncommercial Enterprises	Clarified various fiscal and procedural issues for noncommercial enterprises and investment companies to expand their business scopes to include trading and/or distribution rights.	MOFCOM	April 2, 2005
Notice on Certain Issues Regarding Trade Management in Bonded Zones and Bonded Logistics Parks	Clarified distribution regulations for foreign-invested enterprises (FIEs) that only have operations in bonded zones or bonded logistics parks, granted them trading rights, and allowed them to apply for distribution rights.	MOFCOM, General Administration of Customs	July 13, 2005
Notice Regarding the Delegation of Approval Authority for FICEs to Local Authorities	Transferred approval authority to provincial-level commerce authorities and national-level economic and technological development zones and allowed existing manufacturing FIEs, free-trade zone FIEs, and investment companies to expand business scopes.	MOFCOM	March 1, 2006

Source: Francis Bassolino and Sean Leow

Abbildung 11 - Zeitplan der Liberalisierung des Vertriebssektors<sup>225</sup>

Mit dem 11. Dezember 2004 war es auch WFOEs gestattet, im Distributionssektor zu operieren. Weiters können seit diesem Datum Einzel- sowie Großhändler frei von geographischen Einschränkungen handeln.

Selbstverständlich haben ausländische Unternehmen auf diese Regelung lange gewartet und können nun auch im Vertriebssektor gewerblich tätig werden. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass verschiedene Wirtschaftsbereiche, wie pharmazeutische Produkte und Petroleum noch ausgenommen sind.

Es ist weiters darauf hinzuweisen, dass bis Februar 2005 trotz der Freigabe vom Dezember 2004 keine WFOE Vertriebsunternehmen zugelassen wurden.<sup>226</sup>

Seit April 2005 ist es nun auch Unternehmen, welche nicht als FICE operieren und somit nicht gewerblich in diesem Segment tätig sind, möglich, Vertriebsrechte zu erlangen und folglich ihren Tätigkeitsbereich zu erweitern.

Der größte Schritt in Richtung Liberalisierung der Vertriebsrechte kam jedoch im März 2006, als die MOFCOM beschloss, den Kreisverwaltungen bzw. den Regierungen auf Provinzebene die Befugnis zuzusprechen, über die Anträge für FICE Lizenzen zu entscheiden. Durch diese Verschiebung von einer zentralen Verwaltung der Anträge auf die Regierungen der

A foreign invested commercial enterprise means a foreign invested enterprise, which engages in following areas:

(A) Agency with commission: selling other owned goods and providing related services by sales agency of goods, broker, or auctioneer or other wholesaler on the basis of contractual relationship.

(B) Wholesale: selling goods and providing related services to retailer, industrial user, commercial user, organizational user and other wholesaler.

(C) Retail: selling goods and providing related services to individual or collective consumer in fixed locations or by means of television, telephone, internet and automat

(D) Franchise: licensing of trademark, trade name and business mode by entering into a contract with others for the purpose of returns and licence fee

Definition aus: <http://www.pathtochina.com/>

<sup>224</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S. 18

<sup>225</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S. 18

<sup>226</sup> China Law & Practice (2005), S.6

Provinzebene wurden einige bürokratische Hürden für die Antragssteller beseitigt und folglich der Geschäftsbereich für Großhändler, Wiederverkäufer und Lieferanten erweitert.<sup>227</sup> Vor dieser Verschiebung war es oft nicht einfach, die besagte Lizenz zu bekommen, da die MOFCOM genau vier Angestellte hatte, welche sich um die Anträge zum Erhalt der Vertriebslizenz für WFOEs kümmerten. Weiters führte die Ungenauigkeit der Regelungen betreffend der Lizenzen oft zu einer Ablehnung dieser, mit Begründungen wie „Der Antragssteller plant zu viele Verkaufsstellen aufzubauen“ oder „Der Antragsstelle verfügt nicht über ausreichend Kapital“. Meiner Meinung nach waren die Regelungen wohl nicht einfach nur ungenau ausgeführt, sondern wieder einmal sehr undurchsichtig für den Antragssteller und unterlagen des Öfteren den Definitionen bzw. der Auslegung des Personals.<sup>228</sup> Ausgenommen von dieser Regelung, dass Kreisverwaltungen bzw. Regierungen auf Provinzebene die Zuständigkeit für die Anträge der FICEs innehaben, sind Anträge für FICEs, welche in eingeschränkten Industriebereichen tätig sind sowie im Vertrieb strategischer Rohstoffe.

Generell werden FICEs verwendet, um einerseits Überseelieferanten, Hersteller und Kunden zu koordinieren. Andererseits werden sie öfters in einen bereits existierenden Betrieb eingegliedert, um den Ein- und Verkauf von Gütern, welche entweder vor Ort gelagert werden oder anderswo produziert werden, zu leiten bzw. lenken.

Eine weitere Änderung im Jahr 2006 betraf die Höhe des Kapitals, das notwendig ist um eine Lizenz zur Gründung einer FICE zu bekommen. So waren vor 2004 noch 10 Millionen USD Kapital für den Erhalt einer Großhandelslizenz notwendig und 6,25 Millionen USD für eine Einzelhandelslizenz. 2006 wurde dieser Betrag auf 3.750 USD herabgesetzt, wobei 20% innerhalb der ersten drei Monate einzuzahlen sind und der restliche Betrag innerhalb der ersten zwei Jahre. Diese Herabsenkung stellt selbstverständlich einen wahren Segen für SMUs dar, welche in den Logistik- und Vertriebssektor in China eintreten wollen und dies nun mit wesentlich geringerem Kapital können.

Abschließend ist zu bemerken, dass einige Unternehmer in China der Meinung sind, dass aufgrund des Wegfalls einiger Hürden bzw. durch die Liberalisierung des Vertriebssektors die steuerlichen Belastungen hier zunehmen werden.<sup>229</sup> Es bleibt also zu beobachten, wie sich Steuern diesbezüglich verändern.

---

<sup>227</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S.16/17

<sup>228</sup> China Law & Practice (2005), S.6/7

<sup>229</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S.17

### 11.1.3 Konsequenzen der Liberalisierung

Aufgrund dessen, dass nun lokale Behörden für die Erteilung der Lizenzen zuständig sind, blüht hier lokaler Protektionismus auf. Die verschiedenen Regierungen wollen einerseits so viele FICEs wie nur möglich in ihre Region locken, um somit mehr Steuern zu erhalten. Aus diesem Grund haben sie einen Anreiz, damit zu werben, die Anträge für FICEs schnell und unkompliziert zu bearbeiten.<sup>230</sup> Andererseits bringt der lokale Protektionismus die Regierungen der einzelnen Regionen, ihre eigenen lokal angesiedelten Firmen vor ausländischen Firmen sowie Unternehmen aus anderen Regionen Chinas zu schützen. Aufgrund der hohen Selbstständigkeit der Provinzen sind andererseits die Regulierungen bzw. Anforderungen, um diverse Lizenzen zu erhalten sehr unterschiedlich und oft kaum durchschaubar. Weiters sind die Prozesse für einen Antrag auf den Erhalt einer Vertriebslizenz meist kompliziert und aufwendig, da sie nicht selten zu den zentralen Regierungsstellen in Beijing sowie den zentralen Regierungsstellen der gesamten Region in welcher man sich befindet, weitergeleitet und dort ebenfalls genehmigt werden müssen.

Es ist außerdem zu beachten, dass selbst wenn man als Unternehmen eine Zweigniederlassung in einer weiteren Stadt Chinas gründen will, neue Anträge für diverse notwendige Lizenzen zu stellen sind.<sup>231</sup>

Generell strömen durch die Liberalisierung des Vertriebssektors immer mehr ausländische Unternehmen nach China bzw. chinesische KMUs werden ebenfalls in diesem Bereich tätig. Die Konkurrenz nimmt zu - bzw. entsteht auch Konkurrenz zwischen ausländischen Firmen, Chinesischen Privatunternehmen und Vertriebsunternehmen in staatlichem Besitz - und zwingt somit die am Markt agierenden Unternehmen beispielsweise, mehr und bessere Services anzubieten und effizienter zu arbeiten.<sup>232</sup> Ausländische Unternehmen sollten sich jedoch dessen bewusst sein, dass Chinesische Unternehmen eine große Konkurrenz darstellen. Trotz der oft besseren Managementmethoden sowie Technologien ausländischer Unternehmen, punkten Chinesen mit ihrem Wissen über ihren eigenen Markt und über die Wünsche der Konsumenten sowie ihren Beziehungen und Netzwerken.<sup>233</sup> Um dennoch als ausländische Firma marktfähig zu bleiben, sollte man sich auf die eigenen Stärken konzentrieren. Ein Ansatz hierbei wären direkte Komplettangebote, welche Kontrolle über kritische Schritte der supply chain erlauben, mehr anzupreisen. Kritische Schritte stellen z.B. Lagerung, Datengewinnung vom POS oder die Logistik dar. Indem diese Funktionen oder

---

<sup>230</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S.17 - 19

<sup>231</sup> Ka-Yiu Fung Michael et. Al. (2005), S. 52/53

<sup>232</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S.17 - 19

<sup>233</sup> Bolton Jamie M., Wie Yan (2003), S.9

auch Schritte zusammengefasst werden, lassen sich unter anderem die Kosten senken, aber auch die Produktivität steigern. Folglich wird dies dazu führen, dass Chinas gesamte Vertriebsindustrie an Effizienz zunehmen wird.<sup>234</sup> Eine weitere Stärke ausländischer Unternehmen, auf die es sich zu konzentrieren lohnen kann, sind wie gesagt, die besser entwickelten Technologien sowie Personal, welches mit solchen Technologien umgehen kann. Der Wunsch, nach einem System, bei dem man die Bewegung der Güter, welche gerade transportiert werden, sozusagen verfolgen kann, steigt. Mit derartigen Technologien können ausländische Unternehmen punkten, da Chinesische Unternehmen mit Technologien wie diesen nicht dienen können.<sup>235</sup>

Nicht nur die große Anzahl der Konkurrenten am Markt übt Druck auf die Vertriebsunternehmen aus, viele Firmen vergrößern auch ihren Tätigkeitsbereich entlang der supply chain, um so auf „lästige“ und teure Lieferanten verzichten zu können. Dies kommt häufig bei Gebrauchsgütern für Konsumenten vor, da hier zwischen dem Hersteller und dem Abnehmer oft eine große Anzahl an Mittlern steht. Alleine bei Weglassen eines Zwischenlieferanten bzw. eines Mittlers können die Kosten um 3% - 8% gesenkt werden. Weiters verfügen auch einige Firmen, die generell nicht im Vertrieb tätig sind, bereits über ein profitables Vertriebsnetzwerk.<sup>236</sup>

---

<sup>234</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S.17 - 19

<sup>235</sup> Bolton Jamie M., Wei Yan (2003), S. 16/17

<sup>236</sup> Bassolino Francis, Leow Sean (2006), S.17 - 19

## 11.2 Liberalisierung der Transportmöglichkeiten sowie Logistikservices

Sektor	Vor dem WTO Beitritt	Zu dem WTO Beitritt: 11. Dez. 2001	Status	11. Dez. 2002	Status	11. Dez. 2003	11. Dez. 2004	Status	11. Dez. 2005	11. Dez. 2007	Status
<b>Transport per Bahn</b>	Es können JVs gebildet werden, jedoch nur für grenzüberschreitende Transporte mit Hong Kong	Ausländischer Anteil bei JV kann bis zu 49% betragen	Durchgeführt für 2002-2003 bei Fracht-Transporten				Ausländischer Anteil bei JV kann mehr als 50% betragen	Durchgeführt für 2004-2006 bei Fracht-Transporten		Ausländischer Anteil bei JV kann bis zu 100% betragen	Keine Grenzen betreffend ausländischer Beteiligung ab 2006
<b>Transport „auf der Straße“</b>	Es können JVs gebildet werden, jedoch nur für grenzüberschreitende Transporte mit Hong Kong	Ausländischer Anteil bei JV kann bis zu 49% betragen		Ausländischer Anteil bei JV kann mehr als 50% betragen	Durchgeführt ab 1. Dez. 2002, jedoch Anteil nicht höher als 75% (außer in westlichen Regionen sowie in bestimmten Sektoren)		Ausländischer Anteil bei JV kann bis zu 100% betragen				
<b>Lagerhaltung</b>	Es ist erlaubt Lagerräume in FTZs zu besitzen, jedoch nicht außerhalb dieser	Ausländischer Anteil bei JV kann bis zu 49% betragen		Ausländischer Anteil bei JV kann mehr als 50% betragen	Lagerhaltung erlaubt für den Transport „auf der Straße“		Ausländischer Anteil bei JV kann bis zu 100% betragen				
<b>Spedition</b>	Bei JVs kann nur die Hälfte der Aktien im Eigentum sein; JVs können nur in bestimmten Regionen gebildet werden; keine Erlaubnis eine Spedition im Inland durchzuführen	Ausländischer Anteil bei JV kann bis zu 50% betragen; Dauer um ein weiteres JV zu gründen ist 5 Jahre		Ausländischer Anteil bei JV kann mehr als 50% betragen, jedoch nur unter bestimmten Voraussetzungen	Durchgeführt ab 11. Jänner 2003, jedoch Anteil nicht höher als 75%	Dauer um ein weiteres JV zu gründen gekürzt auf 2 Jahre; landesweite Behandlung für registrierte Kapital-Bedürfnisse				Ausländischer Anteil bei JV kann bis zu 100% betragen; landesweite Behandlung für Kapital-Bedürfnisse einer Zweigniederlassung	
<b>Flugzeug-Reparatur und -wartung</b>	Bei JVs kann nur die Hälfte der Aktien im Eigentum sein; Keine Erlaubnis Express-Dienste im Inland durchzuführen; Dauer um einen Betrieb aufzubauen - 1 Jahr, 5 Jahre um ein weiteres JV zu gründen										

Abbildung 12 – Barrieren für ausländische Unternehmen vor und nach Chinas Beitritt zur WTO betreffend Transport sowie Logistikservices<sup>237</sup>

Wie in Abbildung 12 zu erkennen, hat sich auf dem Gebiet der Liberalisierung der Transportmöglichkeiten sowie der Logistikservices einiges durch den Beitritt der WTO verändert. Sowohl bei ausländischen Unternehmen im Sektor des Transports per Bahn als auch des Transports auf der Strasse kann heute der ausländische Anteil eines JVs bis zu 100% betragen. Sowohl bei der Lagerhaltung als auch im Falle einer Spedition ist ein 100%iger Anteil möglich. Diese Regelungen sahen vor Chinas Beitritt zur WTO noch vollkommen anders aus. So war der Tätigkeitsbereich für Unternehmen im Bereich der Warenbeförderung per Bahn oder LKW vor dem Dezember 2001 noch auf den Transfer mit Hongkong beschränkt.

Lagerräume durften von ausländischen Unternehmen lediglich in den Free Trade Zones betrieben werden. Bei Speditionen war sowohl der Tätigkeitsbereich, als auch der Ort des Unternehmens sehr eingeschränkt. Die Möglichkeiten ausländischer Unternehmen im Bereich der Warenbeförderung innerhalb Chinas haben sich durch die Verpflichtungen gegenüber der WTO innerhalb der letzten Jahre phasenweise erweitert.<sup>238</sup>

<sup>237</sup> Tabelle selbst erstellt mit Hilfe: Ka-Yiu Fung et. Al. (2005), S. 52/55; Bolton M. Jamie, Wie Yan (2003), S. 14/15

<sup>238</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 52/55

Einige Unternehmen haben diese erweiterten Möglichkeiten im Sektor des Warentransports schon wahrgenommen. Ich möchte an dieser Stelle drei doch repräsentative Beispiele nennen, bei denen Firmen ihren ehemaligen JV – Partner schließlich ganz übernahmen. UPS übernahm 2004 für \$100 Millionen die bis dahin in staatlichem Besitz stehende Firma Sinotrans. Durch diese Akquisition hat UPS nun die Möglichkeit seine eigenen Transport und Logistikanlagen zu bauen, sowie eigene Lieferwagen zu besitzen und eigenes Personal einzustellen.<sup>239</sup> Kerry Logistics, mit Basis-Standort in Hong Kong, erwarb zunächst 70% von dem Eigentum seines JV – Partners EAS International Transportation. Nachdem diese Übernahme von Erfolg gekürt war, beschloss die Firma im Oktober 2007, damals schon umbenannt in Kerry EAS Logistics 100% des JV – Partners in Kerry EAS Logistics zu übernehmen.<sup>240</sup> Als letztes Beispiel möchte ich FedEx erwähnen. FedEx übernahm 2006/2007 seinen Partner, die Tianjin Datian W. Group.<sup>241</sup>

Dennoch – so sehe ich das - bedeutet es für ein Unternehmen, in diesem Bereich mit vielen Schwierigkeiten und Barrieren konfrontiert zu sein. Auf diese Schwierigkeiten gehe ich in den folgenden Kapiteln noch genauer ein.

Wie in der Tabelle – nicht – zu sehen, ist der Sektor des Transportes via Frachtflugzeug zumindest derzeit nicht Teil des WTO - Abkommens mit China. Jedoch wurden in der Uruguay Round des GATT drei Aspekte dieses Sektors geregelt: die Wartung sowie die Reparatur der Flugzeuge, der Verkauf sowie das Marketing von Transportservices via Flugzeug sowie die Computersysteme zur Vornahme von Reservierungen. Diese sind in dem „Annex on Air Transport Services“ des GATTs geregelt. Zu beachten ist: “the Annex specifically excluded measures affecting traffic rights and services directly related to the exercise of traffic rights.”

Dennoch trug die WTO zu einer teilweisen Privatisierung der im Sektor des Flugtransports ansässigen Unternehmen bei. So erhielten erstmals 1994 – nach einer Ankündigung des CAAC – ausländische Unternehmen die Möglichkeit, gemeinsam mit Chinesischen Unternehmen JVs in diesem Sektor zu bilden. Es durfte allerdings der ausländische Anteil 35% des Kapitals oder auch 25% der Stimmrechtsaktien nicht überschreiten. Seit 2002, ein Jahr nach Chinas Beitritt zur WTO, wurde angekündigt, dass ausländische Firmen bereits bis zu 49% der Aktien eines Flugtransportunternehmens halten können, sofern kein Investor mehr als 25% alleine hält. Es finden sich auch Beispiele und Entwicklungen hierzu. So werden von Air China 10% der Aktien von Cathay Pacific Airways, einer Fluglinie aus Hong Kong,

---

<sup>239</sup> [www.china-ready.com](http://www.china-ready.com)

<sup>240</sup> [www.kerryeas.com](http://www.kerryeas.com)

<sup>241</sup> [www.supplychain.cn/en](http://www.supplychain.cn/en)

gehalten; 35% von China Southern, 33% von China Eastern werden von ausländischen Unternehmen gehalten, wobei China Eastern angekündigt hat, diesen Prozentsatz zu erhöhen. Auch Lufthansa Cargo hat sich mit 25% an einer neuen All Cargo Airline aus Shenzhen beteiligt.<sup>242</sup>

### **11.3 Zahlen und Fakten im Logistiksektor**

Weltweit betragen die Logistikkosten ungefähr 7% des weltweiten BIP. Zu den Logistikkosten in dieser Berechnung zählen die Transportkosten, Lagerhaltungskosten sowie administrative und Informationstechnologie – Kosten.

In China beträgt dieser Wert ungefähr 22 bis 24%<sup>243</sup> des BIP. Als Vergleichswert könnte man weiters die USA hernehmen, wo die Logistikkosten ca. 9% des BIP ausmachen.<sup>244</sup>

Jamie Bolton und Andrew Sleigh sprechen davon, dass die Logistikkosten für bestimmte Güter um 40 bis 50% höher sind als jene in den USA.<sup>245</sup>

Ein Grund für diese hohen Kosten liegt darin, dass eine Güterladung in China im Durchschnitt von 27 verschiedenen Stellen bearbeitet wird, während in den USA beispielsweise Fracht nur 14 Mal bearbeitet wird. Weiters verbringt Ware in China durchschnittlich 51 Tage in einem Lager, während dieser Dauer in den USA bei 7 Tagen liegt.<sup>246</sup>

Generell sollte sich ein Unternehmen dessen klar sein, dass ein Chinesischer Produzent ca. 90% seiner Zeit damit verbringt, sich um den Transport sowie die Lagerhaltung seiner Güter zu kümmern, während er nur 10% für die tatsächliche Produktion der Güter benötigt.<sup>247</sup>

### **11.4 Momentaufnahme des Vertriebsmarktes in China**

Bei den folgenden Untersuchungen, welche von Junjie Hong und Binglian Liu anhand von Fragebögen mit 162 Vertriebsunternehmen innerhalb Chinas durchgeführt wurden, geht es um Third Party Logistic Providers.

Im Durchschnitt bestehen staatliche Vertriebsunternehmen seit 18,93 Jahren, private Unternehmen seit 9,48 Jahren und ausländische Unternehmen seit 8,63 Jahren. Man kann hier sehr gut erkennen, dass private und ausländische Unternehmen meist jünger sind, da für sie früher der Zugang zu diesem Markt versperrt war.

---

<sup>242</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 55 - 57 ; Zitat siehe ebenda, S. 56

<sup>243</sup> Callarman Thomas E. (2007), S. 59 spricht hier von 22% des BIP; Tirschwell Peter (2007), S. 1 von 22 – 24% des BIP

<sup>244</sup> Callarman Thomas E. (2007), S. 59

<sup>245</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S. 2

<sup>246</sup> Callarman Thomas E. (2007), S. 59

<sup>247</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S. 9

42% der Unternehmen bieten ihre Dienste in China an, 26% bieten sie auch außerhalb Chinas an. Diese Firmen sind meist ausländische, international tätige Firmen, welche sich auch in China angesiedelt haben. Jedoch war für mich beeindruckender die Anzahl an Städten, die sie erfassen. So erfasst bei 30% der Unternehmen deren Geschäftsbetrieb lediglich fünf Städte, bei 20% sechs bis zehn Städte und bei nur 29% mehr als 20 Städte.<sup>248</sup> Meiner Meinung nach stellen die 50%, deren Geschäftsbetrieb fünf bis zehn Städte beinhaltet, einen sehr großen Anteil dar. Man erkennt hier unschwer, dass man als Kunde dieser Unternehmen oft auf eine Vielzahl unterschiedlicher Vertriebsfirmen zurückgreifen muss, um in die verschiedenen Städte zu gelangen. Jamie Bolton und Andrew Sleigh sprechen hier von 18.000 Logistikdienstleistungsunternehmen, die am Chinesischen Markt existieren, wobei keiner landesweite Transportservices anbietet. Bemerkenswert ist auch, dass keines dieser Unternehmen mehr als 2% des Marktes innehat.<sup>249</sup>

Wie bereits oben erwähnt, werden von zahlreichen Unternehmen in dieser Branche oft nur grundlegende Services angeboten, wobei die drei häufigsten der reine Transport von Gütern, Lagerung und Vertrieb sind (Tabelle 7). Lediglich 20% bieten auch value added Services an.

**Table 3. Service Offerings by Respondents**

Service Offered	Number of Total Respondents <sup>1</sup>	% of Respondents
Transportation	131	85
Warehousing	113	73
Distribution	105	68
Inventory management	59	38
Logistics information sys.	44	29
Value-added services	31	20
Logistics system design	25	16

<sup>1</sup> Valid responses = 154 (multiple responses were permitted)

**Tabelle 7 - Serviceangebot der Vertriebsunternehmen<sup>250</sup>**

Logistik – Informationssysteme bieten nur 29% der Vertriebsfirmen an, eine vergleichsweise niedrige Zahl, wenn man bedenkt, dass 91% der großen Firmen in den USA solche Informationssysteme offerieren.

Generell verwenden von 162 in dieser Studie befragten Unternehmen 123 „irgendeine“ Art moderner Informationstechnologien. Am häufigsten stößt man hier auf die Verwendung von GPS, Strichcodes oder EDI (elektronischer Datenaustausch). Nur wenige Firmen machen sich RFID (radio frequency identification – Hochfrequenz) zunutze. Kleine Firmen bilden bei der Verwendung von IT das Schlusslicht. Gründe für das mangelhafte Vorkommen von IT sind

<sup>248</sup> Hong Junjie, Liu Binglian (2007), S.57/58

<sup>249</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S. 2

<sup>250</sup> Hong Junjie, Lui Binglian (2007), S. 59

einerseits die Kosten der Einführung, die unausgereifte Technologie – andererseits allerdings auch das mangelnde dafür qualifizierte Personal.

Augrund dieser Zahlen ist es für junge bzw. neue Unternehmen in diesem Bereich mit Sicherheit von Vorteil, sich auf modernste Technologien sowie ein großes Angebot an Services zu stützen, um auf dem Chinesischen Markt erfolgreich zu bestehen.

Der Erfolg der Vertriebsunternehmen in China liegt bei 41% bei weniger als 5% Profitrate, bei 32% zwischen 5% und 10% Profitrate und nur bei 12% bei mehr als 15% Profitrate. Es fällt hier auf, dass ausländische Firmen die höchsten Profitraten aufweisen, gefolgt von chinesischen Privatunternehmen. Der Grund hierfür ist, dass jüngere Unternehmen oft effizienter arbeiten und dadurch höhere Profite erreichen. Weiters von Bedeutung sind der geographische Tätigkeitsbereich sowie die Anzahl der angebotenen Services. Es handelt sich hierbei um die größten Anliegen der Kunden – neben dem Einsatz von IT – womit sich mehr Profit generieren lässt.<sup>251</sup>

Um nun am Chinesischen Markt sozusagen „am Ball“ zu bleiben, haben unterschiedliche Unternehmen unterschiedliche Taktiken. So bemühen sich staatliche Vertriebsfirmen die Angebotspalette an Services zu erweitern, während Privatunternehmen sich nach strategischen Allianzen umschaun und ausländische Firmen versuchen, sich den Wünschen der Kunden anzunähern.<sup>252</sup>

### **11.5 Grundlegende Schwierigkeiten im Logistiksektor**

Folgt man der Studie von Hong und Liu, so sehen 84% der Vertriebsunternehmen einen unterentwickelten Marktmechanismus in diesem Bereich als das größte Problem erfolgreich tätig werden zu können.

Als nächst – größte Barriere klassifizieren zumindest ausländische Unternehmen institutionelle Probleme. So wird beinahe jede mögliche Transportmethode von unterschiedlichen Regierungsstellen verwaltet – das Ministry of Communication die Straßen, das Ministry of Railway das Bahnnetz und das Civil Aviation Administration den Luftverkehr. Folglich ist es beispielsweise bei Transport via Zug für ausländische sowie private Unternehmen oft schwierig, genügend Platz zu bekommen. Außerdem findet kaum Koordination zwischen diesen verschiedenen Regierungsstellen statt, wodurch erstens die Effizienz zu leiden hat, zweitens gleiche Städte durch mehrere Transportmittel erreichbar sind, andere durch kaum eines und drittens sich die Zuständigkeiten der Stellen

---

<sup>251</sup> Hong Junjie, Liu Binglian (2007), S.58 - 61

<sup>252</sup> Hong Junjie, Liu Binglian (2007), , S.64

überschneiden.<sup>253</sup> Durch diese Aufteilung der Zuständigkeiten der Verwaltungen ist es jedoch nicht nur schwierig, genügend Platz in den verschiedenen Transportmöglichkeiten zu bekommen, sondern auch, die nötigen Lizenzen zu erhalten um den Transport selbst vornehmen zu können. Der ganze Prozess der Lizenzbeschaffung wird somit erschwert. Weiters leidet die Transparenz der Bestimmungen und Vorschriften sowie der Gerichtsbeschlüsse hierdurch. Ein weiteres institutionelles Problem entsteht durch den staatlichen Besitz an Fluglinien, Flughäfen, LKW Unternehmen, etc. Trotz der großen Privatisierungswelle in den letzten Jahren ist der Fortschritt im Transport und Logistiksektor schleichend. So gehören beispielsweise die drei größten Fluglinien - Air China, China Eastern sowie China Southern – zu über 50% dem Staat. Diese werfen zu viel Gewinn ab, als dass sie der Staat zumindest teilweise verkaufen würde. Auch Flughäfen gehören meist den regionalen Regierungen, der Anteil ausländischer Firmen ist hier generell mit 49% beschränkt. Ebenso werden andere Transportmittel von staatlichen Besitzern dominiert. Der Großteil der LKW Unternehmen, Lagerhäuser etc. wird von vielen kleinen Firmen betrieben, die meist im Besitz von lokalen Regierungen sind.<sup>254</sup>

Zusätzlich kann der viel diskutierte lokale Protektionismus einem Unternehmen Barrieren in den Weg legen. Jede Provinz versucht, ihr eigenes Wirtschaftswachstum zu fördern und zielt darauf ab Produkte aus anderen Regionen von der eigenen fernzuhalten.

Ebenso öfters erwähnt wird ein Mangel an gut ausgebildeten Fachkräften für den Logistiksektor. Sowohl ausländische als auch nationale Unternehmen würden diesen Umstand als eine Hürde bezeichnen. Vor allem weiterführende Services, wie value – added Services bedürfen gut ausgebildeten Personals, welches in China oft nur schwer zu finden ist. Laut Bolton und Wei misslingen rund 85% bis 90% der Initiativen im Vertriebssektor aufgrund von Fehlern des Personals. Folglich sollten Schulung und Training der Mitarbeiter einen wichtigen Punkt im Unternehmen darstellen.<sup>255</sup>

Ein spezifisches Problem zeigt sich bei dem Transport via Frachtflugzeug. Ware, welche per Flugzeug transportiert wird besteht zumeist aus schnell verderblichen Gütern bzw. Gütern, die schnell geliefert werden müssen. Oft handelt es sich auch um wertvolle Ware. Bei einer Lieferung via Flugzeug wird jedenfalls zumeist großen Wert darauf gelegt, dass sie schnell beim Empfänger ankommt. Die Zollvorschriften bei der Einfuhr nach China sind jedoch sehr umfangreich und der Prozess der Kontrolle hier sehr langwierig. Die Zeit, um durch die Zollkontrolle zu kommen, beträgt bis zu 42% der gesamten Transportzeit. Gründe hierfür

---

<sup>253</sup> Hong Junjie, Liu Binglian (2007), S.62/63

<sup>254</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 53

<sup>255</sup> Bolton Jamie M., Wie Yan (2003), S.8/17

liegen bei der Komplexität sowie dem hohen Grad an Bürokratie bei der Kontrolle bzw. Inspektion, der schlechten IT Infrastruktur sowie den durchaus kurzen Öffnungszeiten der Zollbehörde. Allerdings sind zumindest im Bereich der IT Infrastruktur demnächst Änderungen zu erwarten, da man bereits 2003 davon sprach, diese besser ausbauen zu wollen. Somit sehen viele Unternehmen diesen Prozess als große Hürde, Waren nach China zu transportieren.<sup>256</sup>

Eine weitere Hürde von großer Bedeutung stellt die mangelnde Infrastruktur<sup>257</sup> dar auf die ich im folgenden Kapitel näher eingehen werde.

## **11.6 Die verschiedenen Transportmöglichkeiten und deren Entwicklung**

Ich möchte in diesem Kapitel näher auf die Möglichkeit eingehen, Waren und Güter per Bahn, LKW, Schiff oder Flugzeug zu transportieren. Durch die unterentwickelte und mangelhafte Infrastruktur in all diesen vier Bereichen, stellt die reine Beförderung von Gütern oft eine Herausforderung für ein Unternehmen dar.<sup>258</sup> Nun geht es hierbei nicht lediglich darum Kunden, im Inneren des Landes anzusprechen. Die von der Regierung durchgeführte „Go – West“ Kampagne versucht, es Betrieben schmackhaft zu machen, sich in den westlichen Teilen des Landes anzusiedeln, um so den Güter-, Investment- und Arbeitsstrom auch jenseits der Küsten zu verbessern. Das Land bemüht sich somit, die Einkommensunterschiede sowie den Lebensstandard der unterschiedlichen Regionen auszugleichen und folglich den Wohlstand auch fernab der Küstenregionen anzuheben. Offensichtlich genügen jedoch die niedrigen Lohn- sowie Grundstückskosten als Anreizmechanismen hier nicht. Solange sowohl chinesische als auch ausländische Unternehmen Schwierigkeiten haben, Produkte in das innere des Landes bzw. in den Westen zu transportieren, bleiben diese Märkte für sie relativ unattraktiv. Um Unternehmen in den westlichen Teil Chinas zu locken muss das Land seine Infrastruktur erheblich verbessern. Gelingt es China, dies zu verwirklichen, besteht die Möglichkeit, dass die Anzahl an Investitionen im Westen steigt und damit auch der Lebensstandard in diesen Regionen. Somit kann eine der Top Prioritäten Chinas – eine „harmonious society“ herzustellen – zu erreicht

---

<sup>256</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 54

Easton Robert J. (2003), S. 1/2

<sup>257</sup> Hong Junjie, Liu Binglian (2007), S.62/63

Bolton Jamie M, Wie Yan (2003), S.8

<sup>258</sup> Bolton Jamie, Sleight Andrew (2002), S.1

werden.<sup>259</sup> Folglich stellt der Ausbau der Infrastruktur einen Teil Chinas 11. Fünf – Jahres Plans dar. Dieser skizziert die geplanten Entwicklungen des Landes zwischen 2006 und 2011 – er beschränkt sich selbstverständlich nicht lediglich auf die Infrastruktur.<sup>260</sup>

### 11.6.1 Entwicklungen im Bereich der Warenbeförderung per Bahn

Wie bereits erwähnt verwaltet das Ministry of Railway den Schienenverkehr, dessen Tätigkeiten von dem Bau von Lokomotiven und Schienenfahrzeugen über die Installierung der Schienen bis hin zur Durchführung des Schienenverkehrs reicht.<sup>261</sup>

Während die Relation des Schienennetzes zur Größe des Landes zu den geringsten der ganzen Welt zählt, gehört die Auslastung dieses Netzes zu den höchsten der Welt.<sup>262</sup> Um diese Aussage mit Zahlen zu untermauern, ist zu erwähnen, dass China im Jahr 2005 ein Bahnnetz mit einer Länge von ungefähr 70.000 km hatte. Das Schienennetz innerhalb der USA zur gleichen Zeit hatte eine Länge von mehr als 212.000 km. Die Auslastung von Chinas Bahn betreffend den Transport von Menschen liegt bei ca. 7,6 Millionen Passagieren pro Kilometer pro Jahr – diese Zahl liegt bei dem 6 – fachen des Weltdurchschnittes. Hinsichtlich des Frachtverkehrs transportiert Chinas Bahn ca. 10-mal mehr Fracht pro Kilometer pro Jahr als der Weltdurchschnitt.<sup>263</sup> Durch die Schwierigkeiten des Transports auf den Scheinen entsteht jedoch das Problem, welches China zu verhindern bzw. zu verbessern bemüht ist, Unternehmen zu motivieren, sich auch im weit weniger angebundenen Westen des Landes anzusiedeln.<sup>264</sup>

Betreffend die Entwicklung Chinas Eisenbahnnetzes sowie dessen Effizienz, liegt der Schwerpunkt des aktuellen Fünf – Jahres Plans in der Entwicklung der westlichen Regionen des Landes, in dessen Schienennetze allein China viel Geld investieren will um diese bis 2020 auf 40.000 km Länge zu verdoppeln.<sup>265</sup> Außerdem wurde eine Strecke von Lhasa (Tibet) nach Beijing fertig gestellt und am 1. Juli 2006<sup>266</sup> eröffnet, wie auch das Schienennetz innerhalb Tibets um über 2.000 km verlängert. Es wird erwartet, dass insgesamt 75% der Fracht, welche nach Tibet transportiert werden soll, nun über das neue Bahnnetz dorthin gelangen wird,

---

<sup>259</sup> Armbruster William (2007)

Siehe auch Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S. 1

<sup>260</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S.6

Armbruster William (2007), sowie andere Artikel

<sup>261</sup> Tirschwell Peter (2007), S.1

<sup>262</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S.6

<sup>263</sup> Callarman Thomas E., Sprague Linda G. (2007), S.57

<sup>264</sup> Tirschwell Peter (2007), S.1

<sup>265</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2007), S.6

<sup>266</sup> <http://german.china.org.cn/china>

womit die Transportkosten in diesem Bereich drastisch gesenkt werden könnten.<sup>267</sup> Weiters plant man noch für 2008 mit dem Beginn einer Verlängerung der Eisenbahnstrecken von Lhasa nach Xigaze mit mehr als 250 km Entfernung. Derzeit laufen die Vorbereitungen für den Bau der Strecke.<sup>268</sup> Insgesamt sollen im Rahmen des Fünf – Jahres Plans \$ 42 Milliarden in die Entwicklung der Eisenbahnlinie investiert werden – Jamie Bolton und Andrew Sleigh sprechen hier von Investitionen über \$ 20 Milliarden, um das Eisenbahnnetz Chinas zu entwickeln. Alleine bis 2010 sollen zwischen 16.000 und 18.000 km neue Schienen verlegt sowie 13.000 km<sup>269</sup> existierende Schienen erneuert werden.<sup>270</sup> Die Prioritäten bei diesen Investitionen liegen neben der Entwicklung im Westen bei der Errichtung von 40 intermodalen Terminals, 18 Logistikparks sowie 10 Container – geeigneten Terminals.<sup>271</sup> Weiters wird der Ausbau des Transports von Containern durch die Bahn forciert, wobei einem hierbei bewusst sein sollte, dass es noch einige Jahre dauern wird bis es ein nationales Container – Bahn – System geben wird. Die Railway Container Transport Corporation lancierte im April dieses Jahres 90 planmäßige Containererouten. Diese Pläne entstanden durch das erste Joint Venture des Ministry of Railway mit einem ausländischen Investor – der China United International Rail Containers Co.<sup>272</sup> Derzeit werden laut William Armbruster rund 84% der Containertransporte innerhalb Chinas mit LKWs befördert, rund 15% mit Schiffen und nur ca. 1,6% mit der Bahn.<sup>273</sup>

---

<sup>267</sup> Callarman Thomas E., Sprague Linda G. (2007), S.58

<sup>268</sup> <http://german.china.org.cn/china>

<sup>269</sup> Callarman Thomas E., Sprague Linda G. (2007), S.57

<sup>270</sup> Tirschwell Peter (2007), S.2

Zu den km – Angaben des Ausbaus: 10.000 Meilen laut Tirschwell Peter, 11.000 laut Ambruster William, 17.000 km laut Thomas E. Callarman und Linda G. Sprague

<sup>271</sup> Armbruster William (2007), S.1

<sup>272</sup> Tirschwell Peter (2007), S.1

<sup>273</sup> Armbruster William (2007), S.1 – Peter Tirschwell spricht hier von rund 2% der Güter, die mit der Bahn transportiert werden

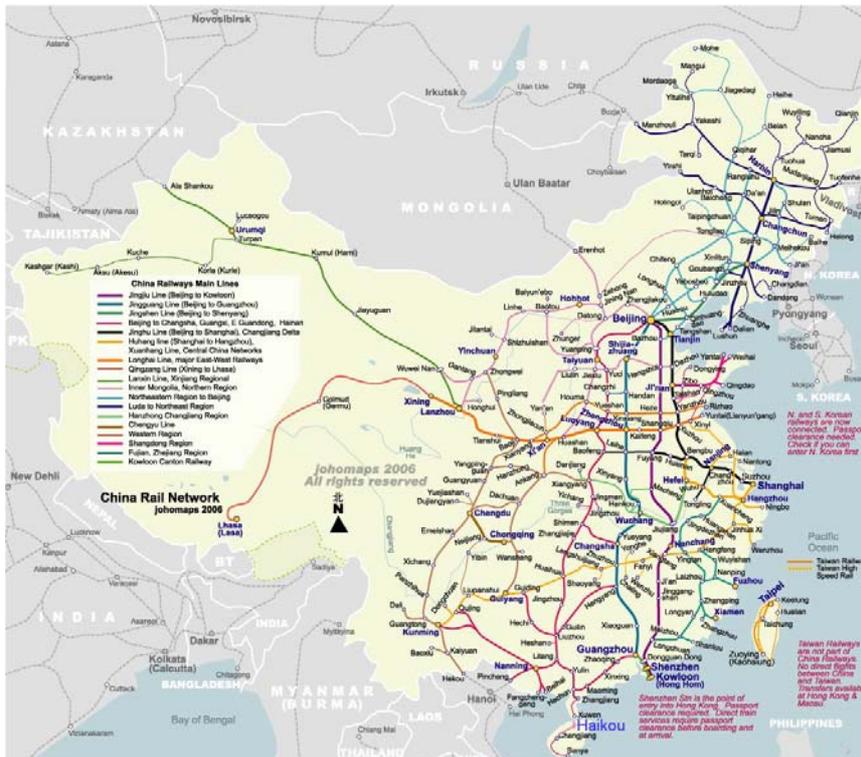


Abbildung 13 - Chinas Bahnnetz<sup>274</sup>

Weitere Investitionen gehen über Chinas Grenzen hinaus. So wurde eine neue Strecke gebaut, die Euro – Asia Trans – Continental Railway, welche entlang der Seidenstrasse verläuft.<sup>275</sup>

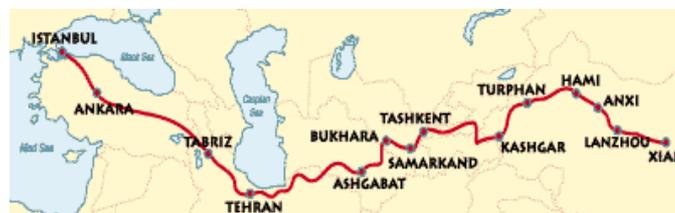


Abbildung 14 – Verlauf der Seidenstrasse<sup>276</sup>

Es werden jedoch nicht nur neue Bahnlinien errichtet, sondern auch die bestehenden erneuert und modernisiert. Der Grund hierfür ist die immer steigende Zahl der Passagiere, die mit der Bahn befördert werden möchten sowie der steigende Bedarf für Frachttransport. Es wird geschätzt, dass die Bahn innerhalb Chinas derzeit nur 75% der Nachfrage für Frachttransport decken kann.<sup>277</sup>

<sup>274</sup> <http://www.china-holiday.com>

<sup>275</sup> Armbruster William (2007), S.1

<sup>276</sup> <http://www.passion-tips.com>

<sup>277</sup> Callarman Thomas E., Sprague Linda G. (2007), S.58

### 11.6.2 Entwicklungen im Bereich der Warenbeförderung auf der Strasse

Selbst die Infrastruktur hinsichtlich der Straßen ist in einigen Teilen Chinas – insbesondere im Westen – mangelhaft. Es handelt sich hierbei nicht lediglich um die Ver- bzw. Anbindung verschiedener Städte.<sup>278</sup> Der Verkehr innerhalb der großen Städte ist in den letzten Jahren um einiges gestiegen, und das schneller als der Bau neuer Straßen. Das mangelhafte Straßennetz macht jedoch nicht nur der Bevölkerung des Landes zu schaffen, selbstverständlich leiden auch viele Unternehmen darunter bzw. könnten sie ganz andere Chancen wahrnehmen, wäre das Straßennetz besser ausgebaut. Für ein Land wie Österreich zum Beispiel kaum vorstellbar, gab es in China bis 1992 keine wirklichen Schnellstrassen. Die erste, teilweise benutzbare Schnellstraße wurde erst 1992 gebaut und verbindet Beijing mit Tianjin.

Diese Probleme zu beseitigen, stellt einen Teil des aktuellen Fünf – Jahres Plans dar. Ein Projekt hierbei, bildet der Bau des ersten nationalen „Arterial Highway Network“. Dieses Projekt wird sieben Autobahnen vom Osten des Landes in den Westen, nämlich von Harbin im Nord – Osten bis nach Hainan im Süd – Osten Chinas, und fünf Autobahnen vom Norden in den Süden, von Lhasa bis Shanghai, beinhalten. Bei Fertigstellung – geplant im Jahr 2010 - werden die Hauptstädte aller Provinzen mit den vier Städten Shanghai, Beijing, Shenzhen und Guangzhou verbunden sein. Teile dieser Straßen sind bereits fertig gestellt und befahrbar.

Es soll hierdurch die Menge von auf der Strasse beförderten Waren und Güter erhöht, sowie die Dauer des Transports von Waren verkürzt werden, um so die Beförderung effizienter und einfacher zu gestalten. Gleichzeitig sollen die Zölle, welche bei Überschreitung eine Provinzgrenze abzuliefern sind, vereinheitlicht werden. Diese sind heute sehr unterschiedlich, schwer zu kontrollieren und stellen immerhin 20% der Transportkosten mittels LKWs dar.<sup>279</sup>

Weiters ist geplant, die Schnellstrassen bzw. Autobahnen des Landes auf 85.000 km zu verlängern, um alle Dörfer und Städte mit einer Bevölkerung von über 200.000 zu verbinden. Allerdings ist zu sagen, dass Chinas Pläne hier über die nächsten fünf Jahre hinausgehen. So will das Land um insgesamt \$ 256,4 Milliarden innerhalb der nächsten 30 Jahre sein Straßennetz so weit ausbauen, dass alle Einwohner der östlichen Provinzen lediglich 30 Minuten bzw. alle Einwohner des restlichen Landes - außer jenen, im tiefsten Westen – nur eine Stunde von der nächsten Schnellstrasse oder Autobahn entfernt sind.<sup>280</sup>

Um die Anbindung des Westens zu verbessern, wird in den ländlichen Gebieten Chinas in diesem Jahr damit begonnen das Straßennetz um 1,2 Millionen km zu verlängern sowie ca.

---

<sup>278</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S.6

<sup>279</sup> Callarman Thomas E., Sprague Linda G. (2007), S.58

<sup>280</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S.6

300.000 km Straßen zu erneuern. Alleine im Jahr 2007 sollen \$ 3,2 Milliarden in den Bau sowie die Erneuerung ländlicher Strassen investiert werden. Ziele hierbei sind unter anderem die Versorgung der westlichen Bevölkerung mit Ausbildung und Gesundheitswesen.<sup>281</sup>

### **11.6.3 Entwicklung im Bereich der Warenbeförderung über den Luftraum**

Laut dem derzeitigen Fünf – Jahres Plan sollen in den nächsten Jahren 71 Flughäfen erweitert, elf Flughäfen umgesiedelt sowie 49 Flughäfen neu erbaut werden. Die Investitionen hierfür betragen rund \$ 17,5 Milliarden. Bereits in der Zeit zwischen 2000 und 2005 wurden \$ 9 Milliarden in den Bau neuer Flughäfen investiert. Der Fokus hierbei lag auf der Errichtung neuer Flughafen vor allem im Westen des Landes, um die westlichen Provinzen leichter erreichbar zu machen und somit aufzuwerten.<sup>282</sup> Es soll hierdurch nicht lediglich die Kapazität für den Passagierverkehr erhöht werden, sondern es sollen auch große Drehscheiben für den Transport von Waren und Gütern gebaut werden.<sup>283</sup>

Was die Infrastruktur bei der Warenbeförderung über den Luftraum betrifft, konnten bis in die 1990er lediglich 10% aller Flughafen in China große Flugzeuge landen lassen. Nicht nur dadurch konnten die Fracht – Terminals der Flughäfen lediglich 65% der potentiellen Nachfrage decken. Weiterer Entwicklungsbedarf liegt im IT Bereich.<sup>284</sup>

Gerade hier ist eine Zusammenarbeit und Koordination aller beteiligten Parteien, wie Frachtführern, Speditionen, LKW Unternehmen, Lagerhallen, Fluglinien etc. besonders wichtig, um einen reibungslosen Ablauf eines Transports zu erreichen.<sup>285</sup> Die Informations- und Kommunikationstechnologie ist jedoch immer noch unterentwickelt. Im Normalfall findet Kommunikation zwischen den einzelnen Stufen der Distribution immer noch durch Anrufe oder Fax statt. Folglich ist der Entwicklungsbedarf hier einigermaßen hoch.<sup>286</sup>

Beachtenswert ist der rasante Anstieg des Frachtvolumens, welches über den Luftraum nach China bzw. aus China transportiert wird.

---

<sup>281</sup> Der Wert dieser Investition beträgt \$ 3,2 Milliarden - Callarman Thomas E., Sprague Linda G. (2002), S.59

<sup>282</sup> Bolton Jamie, Sleight Andrew (2002), S.6/7

<sup>283</sup> Callarman Thomas E., Sprague Linda G. (2002), S.59

<sup>284</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 50

<sup>285</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 44/46

<sup>286</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 50

				China*		Hong Kong <sup>#</sup>	
	Beijing*	Shanghai*	Guangzhou*	Total	Ann. growth percent	Total	Ann. growth percent
1980	37,850	21,207	25,432	157,390	–	258,627	–
1985	105,333	67,964	57,788	390,934	–	447,681	–
1990	141,972	126,768	125,356	658,405	–	811,493	–
1991	152,168	155,620	151,216	787,366	19.6	868,227	7
1992	187,115	186,632	171,374	998,269	26.8	989,676	14
1993	225,287	235,625	188,262	1,229,064	23.1	1,174,861	18.7
1994	242,120	270,216	233,856	1,499,717	22	1,332,186	13.4
1995	371,384	366,302	278,797	1,961,543	30.8	1,477,084	10.9
1996	390,098	408,021	320,951	2,288,502	16.7	1,622,234	9.8
1997	457,540	476,011	351,770	2,571,312	12.4	1,795,740	10.7
1998	511,142	571,774	407,570	2,883,601	12.1	1,643,588	–8.5
1999	628,209	765,819	448,117	3,467,351	20.2	2,059,988	25.3
2000	774,205	878,902	491,868	4,001,776	15.4	2,229,545	8.2
2001	591,195	804,465	456,270	3,392,759	–15.2	2,119,620	–4.9
2002	629,045	1,074,870	496,880	4,018,341	18.4	2,545,654	20.1
2003	662,746	1,397,827	453,738	4,517,441	12.4	2,737,376	7.5
2004	668690	1,936,196	506988	5,525,765	22.3	3,154,289	15.2

\* The 2001–2003 data contain mail and cargo, while others include luggage as well.

<sup>#</sup> Hong Kong data contain cargo only, and are compiled according to fiscal year, e.g., the 1980 data contain April 1980 to March 1981.

Sources: Annual Report of Hong Kong Civil Aviation Department, various years; Statistical Data on Civil Aviation of China, various issues.

**Tabelle 8 – Chinas Luftfrachtvolumen von 1980 bis 2004 in Tonnen<sup>287</sup>**

Wurden 1980 lediglich 157.000 Tonnen per Flugzeug transportiert, so waren es im Jahr 2003 bereits 4,5 Millionen Tonnen Fracht, die auf diesem Wege in das Land bzw. aus dem Land gelangten. Dieser wie gesagt rasante Anstieg lässt sich auf den ebenso rasanten Anstieg von Chinas Wirtschaft zurückführen. Ein ebenfalls wichtiger Faktor für diese Steigerung ist der Anstieg an Verbindungen. So gibt es heutzutage wesentlich mehr Verbindungen zwischen den wichtigsten Flughäfen wie Beijing, Shanghai und Hong Kong und Flughäfen innerhalb und außerhalb Chinas.

Während der Flughafen in Hong Kong seit den 1980ern das wichtigste Tor zum „Reich der Mitte“ war, ist diese Rolle heute aufgeteilt. Hong Kongs Bedeutung als wichtiger Flughafen bleibt erhalten, jedoch stellt dieser Flughafen nur mehr das Tor zum Süden Chinas dar. Der Flughafen Beijings öffnet den Norden Chinas, während Shanghai das Tor zum Osten Chinas und Zentralchina ist.<sup>288</sup>

#### 11.6.4 Entwicklung im Bereich der Warenbeförderung per Frachtschiff

China verfügt über eines der größten befahrbaren Wassersysteme der Welt. Während das Bahnnetz den Norden Chinas mit dem Süden verbindet und Straßen in erster Linie küstennahe Städte mit deren Umgebung verbinden, bilden die drei größten Flüsse Chinas – der Yangtze, der Pearl sowie der Yellow River – eine Verbindung zwischen dem Osten und dem Westen des Landes. So ist die Neuerung von Chinas Wasserwegen von Bedeutung, um den Osten des

<sup>287</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 45

<sup>288</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 44-46

Landes zu stärken.<sup>289</sup> Es hat hierbei der Yangtze eine besondere Rolle, da zwischen 70% und 80% des Wasserverkehrs über diesen Fluss laufen.<sup>290</sup> Der Fluss läuft vom östlichen Tibet bis hin zum Ostchinesischen Meer, wobei der hauptsächlich befahrene Teil von Chongqing bis nach Shanghai geht. Er fließt hierbei durch die Provinzen Jiangsu, Anhui, Hunan, Henen, Jiangsu und Hubei.<sup>291</sup> In diesen Provinzen leben rund 400 Millionen Personen, welche für ca. 40% des BIP Chinas verantwortlich sind. 2006 wurden 990 Millionen Tonnen an Gütern über den Yangtze transportiert, was einen Anstieg um 15% zum Vorjahr mit sich führte. Beliebte Güter für den Transport auf diesem Fluss sind schwere Güter wie beispielsweise Eisenerz, Kohle und Autoteile sowie Flüssigkeiten wie Erdöl. Zu bemerken ist, dass bis zum Jahr 2000 selbst wichtige und große Häfen entlang des Yangtze oft nicht die grundlegende bzw. nötige Ausrüstung zur Abwicklung von Container – Transport, wie beispielsweise Hafenkräne, IT – Systeme oder Traktoren, besaßen.<sup>292</sup> Ebenso war die Kapazität der Häfen meist zu gering für den Andrang. Die Anzahl der Tiefwasserhafen war ebenfalls zu gering. Auch der Fluss selbst war an einigen Stellen zu seicht.<sup>293</sup>

Aufgrund dessen beinhaltet der 11. Fünf – Jahres Plan eine Investition von \$ 19,5 Milliarden in die Entwicklung des Yangtze. Vorhaben innerhalb dieses Projekts sind beispielsweise der Hafenausbau sowie die Errichtung neuer Häfen, eine Erhöhung der Kapazität durch die Schleusen am Three Gorges Damm (siehe Abbildung 10), die Modernisierung der Kontrolle der Schifffahrt durch mehr Überwachungssysteme sowie das Ausbaggern von Teilen des Flusses.<sup>294</sup>

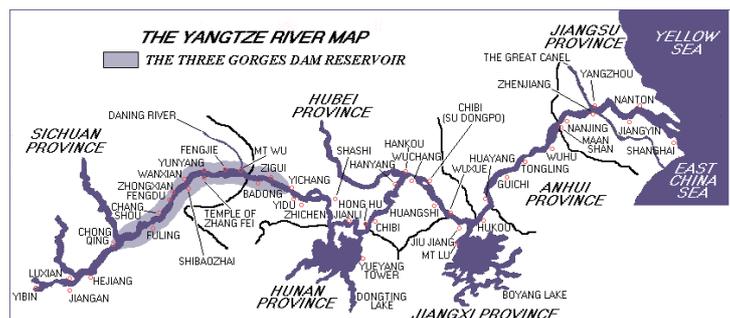


Abbildung 15 - Der Yangtze<sup>295</sup>

<sup>289</sup> Browning Jess, S.11/13/1

<sup>290</sup> Biedermann David (2007), Journal of Commerce, New York, Jun 4, 2007, S.2  
Browning Jess, S.12

<sup>291</sup> Browning Jess, S.2 bzw. <http://fr.avenit.com>

<sup>292</sup> Biedermann David (2007), S.2/3

<sup>293</sup> Browning Jess, S.11

<sup>294</sup> Biedermann David (2007), S.2

<sup>295</sup> <http://www.hubce.edu.cn>

Der Yangtze ist ebenfalls von großer Bedeutung für den Handel Chinas mit den USA, da 60% hiervon über Shanghai abgehandelt werden. Hingegen sind für den Handel mit Korea Chinas Häfen am Gelben Meer – Qingdao, Tianjin, Dalian - wichtig. Hier findet das sog. Short Sea Shipping (SSS) statt, um den Andrang auf Bahn und Straße zu reduzieren.<sup>296</sup> Betreffend den Hafen in Shanghai ist noch zu erwähnen, dass dieser im Jahr 2005 Singapur als den weltgrößten Hafen überholt hat. Die Größe bezieht sich hier selbstverständlich auf die Menge an Gütern, welche durch den Hafen geschleust werden.<sup>297</sup> Dieses Wachstum an Bedeutung des Hafens in Shanghai hängt meiner Meinung nach nicht zuletzt mit der großen und ebenfalls wachsenden Bedeutung des Yangtzes zusammen.

### **11.6.5 Go West Politik in Verbindung mit Infrastrukturverbesserungen**

Wie bereits in der Einleitung dieses Kapitels erwähnt, bemüht sich China derzeit, den Westen des Landes an die Küstenregionen anzugleichen. Durch zahlreiche Begünstigungen werden Unternehmen angelockt, sich im Westen anzusiedeln. Nun wird auch die Infrastruktur konsequent verbessert, um Unternehmen noch einen Anreiz zu geben.

Von der Unternehmerseite bzw. Produzentenseite ist folglich zu überlegen, welche Vorteile oder auch Kostenersparnisse möglich sind, wenn man sich im weniger besiedelten Teil des Landes ansiedelt. Selbstverständlich sind hier die Kosten für Arbeit sowie Miete merkbar geringer als in den dicht besiedelten Küstenregionen des Landes. Andererseits stehen gerade für Produzenten Transportkosten an, um die produzierte Ware an die Küste des Landes zum Verkauf bzw. zum Export zu bringen. Folglich sind die Kostenersparnisse mit den zusätzlichen entstehenden Transportkosten zu vergleichen und eine Standortentscheidung zu treffen. Diese Entscheidung kann nun durch eine verbesserte Infrastruktur in die von China gewünschte Richtung gelenkt werden.

Ein paar Unternehmen profitieren bereits von der verbesserten Infrastruktur und haben ihre Produktionsstätten mehr ins Innere Chinas verlegt. So zum Beispiel produziert Unilever seine Reinigungsmittel sowie seine Körperpflegeprodukte in Hefei, Anhui Province, immerhin 450km weiter westlich als der ehemalige Sitz der Produktionsstätte. Siemens und Hitachi produzieren ebenfalls in Anhui Province. Weiters ist Chang'an Ford Mazda Engine Co. mit der Produktion ihrer Automotoren in die Provinz Nanjing umgesiedelt. Auf diese Art und Weise besteht natürlich auch die Chance einer Clusterbildung in manchen Regionen Chinas,

---

<sup>296</sup> Browning Jess, S.2

<sup>297</sup> Bolton Jamie, Sleight Andrew (2002), S.6

wobei derartige Cluster mit Sicherheit einen positiven Einfluss darauf hätten, Unternehmen in den Westen des Landes zu locken.

Wenn ich nun hier von den Transportkosten der Produzenten spreche, um die Waren an die Küste des Landes zu bringen, darf trotz allem nicht auf die Kunden im Westen bzw. Inneren des Landes vergessen werden. Es ist der Lebensstandard in diesen Regionen natürlich geringer als in den Küstenprovinzen, ebenso das durchschnittliche Einkommen der Bevölkerung. Dennoch steigen der Lebensstandard sowie das durchschnittliche Einkommen kontinuierlich und liegen in manchen Regionen nicht mehr weit unter jenen in den Küstenregionen. Folglich nehmen die Wünsche der Kunden in verschiedenen Regionen nach anspruchsvolleren Gütern stetig zu. Unternehmen, die diese Chance rechtzeitig erkennen, können sich einen großen Vorteil verschaffen. Zwei davon sind Walmart, das auch Geschäfte in kleineren Städten eröffnet hat bzw. Metro, das inzwischen auf kleine Städte, welche sich in der Nähe von Metropolen befinden, fokussiert.<sup>298</sup>

## **11.7 Warentransport per...**

In diesem Kapitel beschreibe ich die Vorteile bzw. Nachteile der verschiedenen Beförderungsmittel innerhalb Chinas. Es wird darauf eingegangen, welche Produkte am häufigsten mit welchem Transportmittel befördert werden, welche Risiken bestehen sowie welche Vorteile man erlangen kann.

Ordnet man die zur Verfügung stehenden Transportmittel nach deren Beliebtheit, so kommt der Warentransport auf der Strasse an erster Stelle, gefolgt von Zug, Frachtflugzeug und Frachtschiff.<sup>299</sup>

### **11.7.1 LKW**

Die Beförderung von Waren auf der Strasse ist trotz deren Kosten, die durchschnittlich höher sind als jene, bei der Beförderung per Zug oder Schiff, die beliebteste Methode um Waren im Land zu transportieren. Ein Grund hierfür liegt vermutlich in der hohen Flexibilität gegenüber den anderen Beförderungsvarianten was die Abfahrtszeit oder Ähnliches betrifft. Weiters lässt sich die Lieferzeit sowie auch der Zustand der gelieferten Waren leichter kontrollieren, jedoch

---

<sup>298</sup> Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002), S.3-5

<sup>299</sup> Easton Robert J. (2003), S. 3

kommen Güter häufig beschädigt an, da die LKWs in China meist nicht mit einer Abdeckplane ausgestattet sind.

Ein weiterer Mangel liegt wie schon erwähnt darin, dass kein LKW – Unternehmen existiert, das landesweite Dienste anbietet. Insgesamt bestehen in China zwei Millionen LKW – Unternehmen sowie 5,4 Millionen LKWs. Somit besitzt jedes dieser Unternehmen im Schnitt nur 2,7 LKWs. Eine sehr geringe Zahl meiner Meinung nach.

Die Güterart, die am häufigsten über die Strasse zu ihrem Abnehmer gelangt sind verpackte und fertige Güter.<sup>300</sup>

### **11.7.2 Bahn**

Die Beliebtheit der Warenbeförderung per Bahn lässt sich vermutlich ausschließlich auf ihre geringen Kosten zurückführen. Die Kosten sind die geringsten aller Transportmöglichkeiten innerhalb Chinas.

Die Nachteile des Transports per Bahn liegen in der geringen Kapazität und dem geringen Service. Die Güter zu verfolgen bzw. festzustellen, wann und in welchem Zustand sie am Zielort ankommen ist kaum zu kontrollieren. Die Lieferzeit ist meistens beträchtlich länger, als man im Vorhinein versprochen bekommt. Ein weiterer Nachteil gegenüber der Beförderung auf der Strasse liegt in der hohen Inflexibilität bezüglich der Fahrpläne. Auch wird die Ware bis zu drei Mal öfter beschädigt geliefert als bei Transport per LKW. Zusätzlich kann es passieren, dass Waren, die sich bereits auf ihrem Weg zum Abnehmer befinden, ohne Weiteres vom Zug genommen werden um „wichtigere Ware“ aufzuladen. Hier bemerkt man meiner Ansicht nach ein weiteres mal, dass Guanxi sowie die richtigen Beziehungen in China von großer Bedeutung sind.

Nicht zuletzt besteht ein doch bemerkenswertes Problem darin, dass ungefähr 2000 Dörfer mit der Bahn nicht erreichbar sind, wobei diese Zahl in den nächsten Jahren, wie besprochen, doch abnehmen sollte.

Die Beförderung per Bahn ist am beliebtesten bei Gütern, wie Kohle, Getreide oder Füllgütern.<sup>301</sup>

---

<sup>300</sup> Easton Robert J. (2003), S. 4/5

<sup>301</sup> Easton Robert J. (2003), S. 6

### 11.7.3 Frachtflugzeug

Die Vorteile dieses Transports liegen in der kurzen Lieferzeit. Jedoch sind die Preise bei der Warenbeförderung per Flugzeug sehr hoch. Zusätzlich sind die Abgaben höher als bei anderen Transportmitteln. Weiters sind die Kapazitäten zu gering, wobei eine Änderung in diesem Punkt zu erwarten ist. Die Zahl der Städte, die per Flugzeug zu erreichen sind, ist selbstverständlich noch wesentlich geringer, als jene, die per Bahn zu erreichen sind.<sup>302</sup>

Andererseits denke ich, dass der Anteil an Waren, welche beschädigt zu ihrem Abnehmer gelangen, geringer ist als bei anderen Transportmitteln. Es wird außerdem einfacher sein, die Waren zu verfolgen und festzustellen, wann sie am Zielort eingetroffen sind.

Die am besten geeigneten Güter für den Transport per Frachtflugzeug sind verderbliche sowie wertvolle Güter.<sup>303</sup>

### 11.7.4 Frachtschiff

Der Transport per Frachtschiff ist die am weitesten entwickelte Transportmethode in China und wird dennoch nicht oft genutzt. Folglich gibt es hier – im Gegensatz zum Großteil der restlichen Methoden – und trotz der geringen Kosten eine Überkapazität. Die Nachteile dieser Art des Transports liegen wie bei der Bahn und dem Frachtflugzeug in den inflexiblen Fahrplänen sowie in dem häufiger vorkommenden Problem, dass der Anteil an Waren, welche beschädigt ankommen, relativ hoch ist. Auch ist Diebstahl ein Problem, mit dem man hier zu kämpfen hat. Weiters sind lange Lieferzeiten eine Hürde, zumeist verursacht durch aufwendige bürokratische Prozeduren.

Ein Nachteil, der sich schon bald ändern könnte, liegt in der schlechten Qualität der Häfen selbst. Meist sind internationale Standards in Chinesischen Häfen nicht anwendbar bzw. nicht vorhanden. Wie gesagt, sollte dies im Zuge des 11. 5 – Jahres Plans verbessert werden.<sup>304</sup>

Früher wurden häufig Rohstoffe und unverpackte Güter per Schiff oder Bahn transportiert.<sup>305</sup> Heute werden am häufigsten Füllgüter per Frachtschiff transportiert. Gänzlich ungeeignet ist diese Transportmethode für fertige, verderbliche Güter.

Der Transport per Frachtschiff kann sehr sinnvoll sein, sofern der Startort sowie der Zielort per Schiff zu erreichen sind, das heißt die Waren nicht von einem Transportmittel ins nächste verladen werden müssen.<sup>306</sup>

---

<sup>302</sup> Easton Robert J. (2003), S. 7

<sup>303</sup> Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (2005), S. 54

<sup>304</sup> Easton Robert J. (2003), S. 8

<sup>305</sup> Shaw Stephen M., Wang Feng (2002), S. 1

<sup>306</sup> Easton Robert J. (2003), S. 8

## 12. Interview

### 12.1 Einleitung

Mein Interviewpartner Atle Flo war über einige Jahre hinweg Präsident der Firma MSD in China. MSD ist im pharmazeutischen Sektor tätig und begann 1992 nach China zu expandieren. Zunächst öffnete es im Jahr 1992 eine WFOE in Shanghai – wohlgermerkt zwei Jahre nach den Durchführungsbestimmungen zur WFOE wie in Abbildung 5 zu erkennen. Zwei Jahre später, im Jahr 1994, eröffnete MSD in Hangzhou ein weiteres Unternehmen, diesmal in Form eines EJV. Weiters existieren Repräsentanzen in Shanghai, Beijing und Guangzhou.

Zusätzlich habe ich einige Fragen an die Chinesin Kai GuQin gestellt, um die Chinesische Seite ebenfalls besser zu verstehen.

### 12.2 Hauptteil des Interviews

Herr Flo war in dem Gründungsprozess des EJV in Hangzhou involviert und hat so einige Erfahrungen mit dem Gründungsprozess eines Unternehmens in China gemacht. Sowohl MSD China in Hongkong als auch MSD Hangzhou wurden lediglich bei der lokalen MOFTEC registriert. Zur Erinnerung, bis zu einer Investition von 30 Millionen USD ist das lokale Äquivalenz des MOFTEC – das COFTEC - für die Genehmigung zuständig. Weiters wurden beide Niederlassungen beim SAIC, der State Administration of Industry and Commerce, deren Funktionen unter anderem darin liegen „to handle and administer the registration of all kinds of enterprises (including foreign – invested enterprises), organizations or individuals that are engaged in business activities as well as resident representative offices of foreign companies“<sup>307</sup>, registriert. Die Registrierung bei der SAIC stellt den letzten Schritt des Gründungsverfahrens dar.<sup>308</sup> Zusätzlich wurden die Niederlassungen bei den jeweiligen Steuerbehörden registriert. Offensichtlich war es eine große Erleichterung sich nicht bei dem zentralen MOFTEC registrieren zu müssen bzw. war es eine Erleichterung, dass nicht das zentrale MOFTEC für die Genehmigung des EJV sowie der WFOE zuständig war. Dies deutet womöglich darauf hin, dass Unternehmer, sofern es ihnen möglich ist, den Investitionsrahmen unter 30 Millionen USD zu halten um so der zentralen MOFTEC aus dem Weg zu gehen. Ich kann mir gut vorstellen, dass es bei letzterer Behörde schwieriger und

---

<sup>307</sup> [www.saic.gov.cn/english](http://www.saic.gov.cn/english)

<sup>308</sup> Heuser Robert (2006), S. 127

aufwendiger ist eine Genehmigung zur Gründung eines Unternehmens zu erhalten, da einerseits mit der Höhe der Investitionssumme auch die Bedeutung des zu gründenden Unternehmens steigt und andererseits, die Dauer zur Genehmigung vermutlich höher sein wird als bei Genehmigung durch das COFTEC.

Die am schwierigsten zu überwindenden Hürden bzw. Barrieren im Falle von MSD lagen in den Importlizenzen bzw. deren Genehmigungsprozess sowie in den Qualitätskontrollen. Ich würde hier jedoch gerne auf alle Barrieren eingehen.

MSD selbst besitzt keine Außenhandelsberechtigung, betreibt demnach seinen Handel über Unternehmen, welche eine Außenhandelsberechtigung besitzen.

Die Firma ist mit Quotenregulierungen nie in Berührung gekommen. Es ist jedoch offen bekannt dass es in vielen Sektoren in China Quotenregulierungen existieren, die das Wirtschaftsleben ausländischer Unternehmen erheblich erschweren könnten. Bezüglich der in Abbildung 4 angesprochenen Listen ist wohl zu erwähnen, dass nicht alle Produkte der Quotenregulierung publiziert werden sondern lediglich manche. Dies zeigt, dass die Quotenregulierung nicht so transparent ist wie oben angenommen und beschrieben. Offensichtlich werden zwar Schritte in Richtung WTO Grundlagen gemacht, jedoch nicht so groß bzw. schnell wie angenommen.

Mit der Genehmigung von Importlizenzen an sich hatte MSD im Grunde genommen keine Probleme. Demnach war und ist es nicht besonders schwierig die gewünschten Importlizenzen zu erhalten. Laut Beschreibungen ist der Genehmigungsprozess an sich wesentlich nervenaufreibender. Dieser kann bis zu vier Jahre dauern, zumindest machte MSD derartige Erfahrungen. Diese Aussage entspricht exakt dem, was bereits oben beschrieben wurde. Auch Schilling spricht davon, dass der Erhalt einer Importlizenz einige Zeit in Anspruch nehmen kann.

Wie bereits erwähnt hatte MSD mit Qualitätskontrollen zu kämpfen, was mit Sicherheit nicht an den Qualitätsstandards des renommierten Unternehmens liegt. Vielmehr sind die Qualitätskontrollen in China immer noch teilweise schlicht unvorhersehbar. Dies liegt laut Herrn Flo einerseits an veralteter technischer Ausrüstung, sowie einer ganz und gar nicht transparenten Methode, welche bei den Kontrollen angewandt wird. Auch die Standards, welche zur Beurteilung von Importgütern herangezogen werden – im Falle von MSD wohlgernekt lediglich Chinesische Standards – sind des Öfteren fragwürdig, ebenso wie das Know-how des Personals, welche die Qualitätskontrollen durchführt.

Aufgrund dieser Barriere in erster Linie kam es zu Problemen bei dem Import von Waren und Gütern sowie zu zahlreichen Verspätungen hinsichtlich des Imports.

Mich persönlich überrascht doch die Bedeutung der Qualitätskontrollen im Vergleich zu den anderen Barrieren, die sich am Chinesischen Markt finden lassen. Selbstverständlich betrifft dies nicht alle ausländischen Unternehmen, welche Produkte nach China importieren wollen, da nicht alle Güter in die „Liste inspektionspflichtiger Güter“ fallen. Dennoch dürfte es eine schwer zu überwindende Barriere darstellen, wenn Güter in diese Liste fallen. Obwohl die Rede davon ist, Konformität mit den WTO – Anforderungen zu schaffen, dürfte dies noch nicht ganz gelungen sein.

Guanxi stellt laut Kai GuQin dar „a relationship based on mutual trust and respect where we help and give each other favours“.

Die Rolle des Guanxi ist auch heute noch von großer Bedeutung. Jedoch hat sich in dieser Hinsicht etwas geändert. Es ist nicht mehr lediglich Guanxi notwendig um erfolgreich tätig zu werden in China. Heute muss man zusätzlich zu Guanxi noch über ausreichend Kapital, Know-how sowie gute und ausgereifte Technologie verfügen. Wie bereits in den vorhergehenden Kapitel erwähnt, verliert die das Konzept des Guanxi über die Jahre an Bedeutung. Die Rolle des Guanxi hat bereits abgenommen und wird auch weiter an Bedeutung nachlassen. Dennoch ist es derartig tief in der Chinesischen Kultur verwurzelt, dass es laut Atle Flo und auch Kai GuQin wohl immer vorhanden sein wird.

Hinsichtlich nicht tarifärer Barrieren ist die Senkung der Zollsätze innerhalb der letzten Jahre von Bedeutung. Laut Herrn Flo wurden diese – abhängig von der jeweiligen Produktkategorie – von durchschnittlich 10 – 12 % auf 4 – 6% gesenkt. Diese Zahlen sind niedriger als jene, die ich aus der Literatur her kenne.

Die so viel beschriebene Go – West Policy Chinas macht sich innerhalb des Landes offenbar nicht derartig bemerkbar. Noch immer erhalten die östlichen Küstenregionen des Landes den Großteil and FDI. Sollte es eine Bevorzugung von Projekten im Westen Chinas geben, so dürfte sie keinerlei Auswirkungen auf Projekte in den Küstenregionen haben, da diese dadurch weder aufwendiger durchzuführen sind noch abnehmen.

Gründe für Unternehmen sich in dem weniger entwickelten Westen Chinas anzusiedeln liegen laut Atle Flo in den höheren Kosten des Ostens. Entlang der Küste bzw. in den größeren Städten entlang der Ostküste finden sich hohe Gehälter, Mieten, etc., welche auch weiterhin

ansteigen werden. Diese hohen Kosten bringen Unternehmen wohl dazu in den Westen des Landes abzuwandern, wobei Herr Flo hier keineswegs von einer Policy Chinas spricht.

Offensichtlich wird die Go – West Policy nicht exzessiv genug betrieben als dass sie tatsächlich einen großen Einfluss auf ausländische Unternehmen ausüben würde. Es ist meiner Meinung nach zusätzlich fraglich ob eine Zunahme an Unternehmen im Westen des Landes mehr an den einfachen Konsequenzen der Preissteigerungen der Küstenregionen liegt als an einer Go – West Policy.

Chinas Beitritt zur WTO hat es ausländischen Unternehmern laut Herrn Flo hinsichtlich der Barrieren erleichtert in China erfolgreich tätig zu werden. Dies geschieht jedoch langsamer als man sich erhofft hat.

Obwohl die Vorteile sehr auf den Sektor ankommen, in dem ein Unternehmen tätig ist, lassen sich dennoch grundsätzliche Besserungen aufzeigen. Offensichtlich von großer Bedeutung sind: die Senkung der Zollsätze, die Öffnung des Distributionssektors sowie die Liberalisierung des Vertriebs- und Handelssektors. Auch meiner Meinung nach stellt die Liberalisierung des Vertriebs- und Handelssektors eine der wichtigsten Neuerungen im Zuge des WTO – Beitritts dar, da sie enorme Erleichterung mit sich bringt.

Als letzten Punkt befragte ich Herrn Atle Flo zu seinen Erfahrungen mit dem Vertrieb der eigenen Produkte innerhalb Chinas. Nachdem die Produkte von MSD China und MSD Hangzhou sowohl exportiert als auch am Chinesischen Markt vertrieben werden, hat das Unternehmen schon einige Erfahrungen mit dem Distributionssystem des Landes gemacht. MSD transportiert seine Ware innerhalb Chinas mit dem Zug, LKWs sowie via Frachtflugzeuge. Entgegen meiner Erwartungen hat das Unternehmen durchaus positive Erfahrungen mit diesen Transportmitteln gemacht ohne dass größere Probleme aufgetreten wären. Laut Herrn Flo ist die Infrastruktur Chinas „of quite high quality“. Ich muss zugeben, dass mich diese Aussage sehr überrascht hat aufgrund der Berichte in zahlreichen Artikeln sowie anderweitiger Literatur. Unter Umständen haben pharmazeutische Produkte bei dem Transport gewisse Vorteile, da sie meist schnell transportiert werden müssen um der Zielperson auch tatsächlich von Nutzen zu sein. Jedoch hätte ich mir vorgestellt, dass es gerade bei pharmazeutischen Produkten schwierig ist diese unbeschädigt zu liefern, da sie meist bei einer gewissen Temperatur gelagert werden müssen. Augenscheinlich hat MSD hier ein sehr gutes und verlässliches Netzwerk an Vertriebsunternehmen.

Alles in Allem gab es bei dem Interview wenige Überraschungen. Einige meiner Ansichten wurden bekräftigt indem ich erfuhr, dass es sich tatsächlich so abspielt wie in der Literatur beschrieben. Andererseits stellen Punkte, die ich für bedeutend halte bzw. gehalten habe im Wirtschaftsleben Chinas selbst keine besonders große Rolle dar, wie zum Beispiel die Go – West Policy. Andere Punkte wie beispielsweise Qualitätskontrollen hätte ich wiederum unterschätzt. Der WTO – Beitritt dürfte zwar einige Vorteile und Erleichterungen mit sich bringen, diese werden allerdings wie sich zeigte wesentlich langsamer eingeführt als erwartet. Aus diesen Gründen war es für mich persönlich sehr interessant dieses Interview zu führen.

### **13. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen**

China stellt nicht lediglich aufgrund seiner enormen Größe und Bevölkerungszahl mit Sicherheit einen sehr verlockenden Markt dar. Als ausländischer Unternehmer darf man sich an dieser Stelle jedoch nicht von der Größe des Landes überwältigen lassen.

Es ist von großer Bedeutung und Notwendigkeit vor dem Eintritt in das Land eine genaueste Analyse der Rahmenbedingungen, welche einen erwarten werden, durchzuführen um erfolgreich tätig werden zu können.

Exakte Informationen sowie ein großes Wissen über den Chinesischen Markt sind bei einem Eintritt in dieses Land schlichtweg unabdingbar. Man muss wissen, womit man als ausländischer Investor zu rechnen hat, welche Barrieren auftreten können, welche Möglichkeiten einem offen stehen und welche Chancen man hat bzw. wahrnehmen kann.

Durch Chinas Beitritt zur WTO wird ausländischen Unternehmern mit Sicherheit der Markteintritt erleichtert sowie zahlreiche neue Möglichkeiten geschaffen. Weiters wird das Vertrauen der ausländischen Unternehmer in das Land gestärkt. Man muss sich jedoch einige Punkte vor Augen halten bevor eine China – Euphorie ausbricht. Es ist zunächst fraglich, ob alle Punkte des Beitrittabkommens so erfüllt werden wie dies vereinbart wurde. Sicher ist jedoch, dass die Änderungen nicht in dem erwarteten bzw. vorgegebenen Zeitrahmen eingeführt werden. Wir haben gerade im Interview erfahren, dass diese langsamer stattfinden als sich viele erhofften. Dies ist vor einem Eintritt in das Land zu bedenken und in die Planung mit einzubeziehen um nicht auf unerwartete Schwierigkeiten und Barrieren zu stoßen.

Weiters ist zu beachten, dass durch eine Liberalisierung des Chinesischen Marktes die Konkurrenz in Form von ausländischen Direktinvestitionen zunehmen wird. Jedoch nicht nur ausländische Unternehmen profilieren sich in China, auch Chinesische Unternehmen werden stets konkurrenzfähiger und sollten nicht unterschätzt werden. Inländische Unternehmen haben nun nicht mehr lediglich den Vorteil die Kultur sowie zahlreiche wichtige Behördenmitglieder zu kennen bzw. Guanxi aufgebaut zu haben an dieser Stelle, sondern verfügen mittlerweile ebenfalls über gute Technologien sowie Managementmethoden.

Weitere Änderungen bzw. Liberalisierungen brachte der Beitritt zu WTO im Vertriebs- und Handelssektor. Diese stellen wohl eine große Erleichterung für ausländische Unternehmen dar und vereinfachen das Wirtschaftsleben in China. Auch die unterschiedlichen

Transportmöglichkeiten sowie das Vertriebsnetz innerhalb Chinas haben sich über die letzten Jahre hinweg rasant verbessert, hinken jedoch den westlichen Standards dennoch hinterher.

Meiner Meinung nach stellt China einen extrem spannenden Markt dar, auf dem es sicherlich leicht ist zu versagen. Jedoch bestehen zahlreiche Möglichkeiten und große Chancen, die es zu nützen gilt um mit dem notwendigen Wissen über den Markt, dem Feingefühl für andere Kulturen, dem nötigen Know-how und vermutlich viel Geduld erfolgreich in China tätig zu werden.

# 14. Anhang

## 14.1 Anhang A

### Außenhandelsgesetz der Volksrepublik China

(am 12.05.1994 von der 7. Tagung des Ständigen Ausschusses des VIII. NVK angenommen)

3. Kapitel: Im- und Export von Gütern und Technik

**§ 15 (Grundsatz des freien Warenverkehrs)** Der Staat gestattet die freie Aus- und Einfuhr von Gütern und Technik, es sei denn, in Gesetzen oder Verwaltungsbestimmungen wird anderes bestimmt.

**§ 16 (Beschränkungen)** Bei Gütern oder Technik, für die eine der nachfolgend aufgeführten Umstände zutrifft, kann der Staat eine Ein- oder Ausfuhr beschränken

- (1) Zur Wahrung der Sicherheit des Staates oder des gesellschaftlichen öffentlichen Interesses ist die Beschränkung von Ein- oder Ausfuhr erforderlich;
- (2) Bei inländischen Versorgungsmängeln oder zum effektiven Schutz sich möglicherweise erschöpfender inländischer Rohstoffe ist die Beschränkung der Ausfuhr erforderlich;
- (3) Ist die Aufnahmefähigkeit des Marktes eines Landes oder eines Gebietes, das beliefert wird, begrenzt, ist die Ausfuhr zu beschränken;
- (4) Wegen des Aufbaus oder beschleunigten Aufbaus einer bestimmten inländischen Industrie ist es erforderlich, Einfuhren zu beschränken;
- (5) Für jegliche Art landwirtschaftlicher, viehwirtschaftlicher und fischereiwirtschaftlicher Produkte müssen Einfuhren beschränkt werden;
- (6) Zur Gewährleistung der internationalen finanziellen Stellung des Landes und zum Schutz des Gleichgewichts der internationalen Bilanz ist es erforderlich, die Einfuhr zu beschränken;
- (7) Gemäß den Vorschriften der internationalen Verträge oder Abkommen, die die Volksrepublik China geschlossen hat oder denen sie beigetreten ist, ist es erforderlich, die Ein- oder Ausfuhr zu beschränken.

**§ 17 (Verbote)** Bei Gütern oder Technik, für die einer der nachfolgend aufgeführten Umstände zutrifft, verbietet der Staat die Ein- und Ausfuhr:

- (1) Bei einer Gefährdung der Sicherheit des Staates oder des gesellschaftlichen öffentlichen Interesses;
- (2) Zum Schutz des Lebens oder der Gesundheit von Menschen muss die Einfuhr verboten werden;
- (3) Bei Zerstörung der ökologischen Umwelt;
- (4) Gemäß den Vorschriften der internationalen Verträge oder Abkommen, die die Volksrepublik China geschlossen hat oder denen sie beigetreten ist, ist es erforderlich, die Ein- oder Ausfuhr zu verbieten.

**§ 18 (Listen; weiter Beschränkungs- oder Verbotsmöglichkeit)** Die leitende Abteilung des Staatsrats für Außenwirtschaft und Außenhandel hat gemeinsam mit den betreffenden (anderen) Abteilungen des Staatsrats auf der Grundlage der Vorschriften von §§ 16, 17 dieses Gesetzes Listen mit Gütern und Technik, deren Im- oder Export beschränkt oder verboten ist, festzulegen, anzupassen und bekannt zu machen.

Mit Genehmigung des Staatsrats können die leitende Abteilung des Staatsrats für Außenwirtschaft und Außenhandel oder die mit ihr gemeinsam handelnden (anderen) Abteilungen des Staatsrats im Rahmen der Vorschriften der §§ 16, 17 dieses Gesetzes vorläufige Beschränkungen oder Verbote des IM- oder Exports bestimmter Güter oder Technik beschließen, die über die im vorigen Absatz bestimmten Listen hinausgehen.

**§ 19 (Lizenzen)** Bezüglich der Güter, deren Ein- oder Ausfuhr beschränkt ist, wird ein System der Quotenzuteilung oder Lizenzerteilung durchgeführt.

Güter oder Technik, bei denen ein System der Quotenzuteilung oder Lizenzerteilung durchgeführt wird, müssen gemäß den Vorschriften des Staatsrats durch die leitende Abteilung des Staatsrats für Außenwirtschaft und Außenhandel oder die mit ihr gemeinsam handelnden (anderen) betreffenden Abteilungen des Staatsrats genehmigt werden; erst dann können sie ein- oder ausgeführt werden.

**§ 20 (Quoten)** Die Quotenzuteilung für die Ein- und Ausfuhr von Gütern wird von der leitenden Abteilung des Staatsrats für Außenwirtschaft und Außenhandel oder den betreffenden (anderen) Abteilungen des Staatsrats innerhalb des jeweiligen Verantwortungsbereichs nach den tatsächlichen Im- oder Exportleistungen, Tätigkeiten und anderen Verhältnissen des Antragstellers unter Berücksichtigung der Prinzipien des gegenseitigen Nutzeffekts, der Fairness sowie des offenen und fairen Wettbewerbs vorgenommen.

Form und Verfahren der Quotenzuteilung werden vom Staatsrat festgelegt.

**§ 21 (Sonderbestimmungen)** Enthalten sonstige Gesetze oder Verwaltungsbestimmungen bezüglich Kulturgüter, wilder Tiere und Pflanzen, aus diesen hergestellter Waren und anderer Gegenstände und Waren Vorschriften zu Ein- und Ausfuhrbeschränkungen oder Ein- und Ausfuhrverbote, so wird gemäß diesen Gesetzen oder Bestimmungen verfahren.

Quelle: Heuser Robert (2006)

## 14.2 Anhang B

**Definitionen von Kommissionärservices, Einzelhandel, Großhandel und Franchising** laut dem US – China Business Council (Quelle: Compilation of the Legal Instruments on China's Accession to the World Trade Organization):

**Commission Agents' Services:** "...[S]ales on a fee or contract basis by an agent, broker, or auctioneer or other wholesalers of goods/merchandise and related subordinated services."

**Retailing:** "...[S]ale of goods/merchandise for personal or household consumption either from a fixed location (e.g., store, kiosk, etc.) or away from a fixed location and related subordinated services."

**Wholesaling:** "...[S]ales of goods/merchandise to retailers to industrial, commercial, institutional, or other professional business users, or to other wholesalers and relate subordinated services."

**Franchising:** "...[S]ales of the use of a product, trade name or particular business format system in exchange for fees or royalties. Product and trade name franchising involves the use of a trade name in exchange for fees or royalties and may include an obligation for exclusive sale of trade name products. Business format franchising involves the use of an entire business concept in exchange for fees and royalties, and may include the use of a trade name, business plan, and training materials and related subordinated services."

Quelle: Bolton Jamie M, Wei Yan (2003), S.10,

## 14.3 Anhang C

### Gesetz der VR China über gemeinschaftlich betriebene Unternehmen chinesisch – ausländischer Kapitalbeteiligung

(am 1.7.1979 auf der 2. Sitzung des V. NVK angenommen; gemäß dem „Beschluss über die Revision des Gesetzes der VR China über EJV chinesisch – ausländischer Kapitalbeteiligung auf der 3. Sitzung des VII. NVK am 4.4.1990 revidiert; gemäß dem „Beschluss über die Änderung des Gesetzes der VR China über EJV chinesisch – ausländischer Kapitalbeteiligung auf der 4. Sitzung des IX. NVK am 15.3.2001 zum zweiten Mal revidiert)

**§ 1 (Zweck)** Zur Ausweitung der internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit und des technologischen Austausches gestattet die VR China ausländischen Gesellschaften, Unternehmen und sonstigen wirtschaftlichen Organisationen oder Einzelpersonen (nachfolgend als „ausländische(r) Gesellschafter“), mit chinesischen Gesellschaften, Unternehmen oder sonstigen wirtschaftlichen Organisationen (nachfolgend als „chinesische(r) Gesellschafter“) gemäß den Prinzipien der Gleichberechtigung und des gegenseitigen Nutzens und vorbehaltlich der Genehmigung der chinesischen Regierung in der VR China gemeinsam Gemeinschaftsunternehmen (EJV) zu errichten.

**§ 2 (Schutz der Rechte des ausländischen Gesellschafters, Verstaatlichung, Enteignung)** Die chinesische Regierung schützt in Übereinstimmung mit dem Recht die gemäß der von der chinesischen Regierung genehmigten Abkommen, Vertrag und Satzung, in das EJV eingebrachte Investitionen des ausländischen Gesellschafters, den ihm zustehenden Gewinn und seine sonstigen rechtmäßigen Rechte und Interessen. Die gesamte Tätigkeit des EJV unterliegt den Bestimmungen der Gesetze und Rechtsvorschriften der VR China. Der Staat führt gegenüber EJV keine Verstaatlichung oder Enteignung durch. Unter besonderen Umständen kann entsprechend den Erfordernissen des öffentlichen Interesses gegenüber einem EJV gemäß gesetzlichen Verfahren eine Enteignung durchgeführt werden, wofür ein angemessener Schadenersatz geleistet wird.

**§ 3 (Unternehmenserrichtung, Registrierung, Gewerbeschein)** Abkommen, Vertrag und Satzung eines EJV, die von den Parteien unterzeichnet wurden, sind bei der zuständigen staatlichen Abteilung für Außenwirtschaft und Außenhandel (nachfolgend als Prüfungs- und Genehmigungsbehörde bezeichnet) zur Prüfung und Genehmigung vorzulegen. Die Prüfungs- und Genehmigungsbehörde hat innerhalb von drei Monaten über Genehmigung oder Nichtgenehmigung zu entscheiden. Nach erteilter Genehmigung hat sich das EJV bei der zuständigen staatlichen Abteilung der Verwaltung für Industrie und Handel zu registrieren, den Gewerbeschein in Empfang zu nehmen und den Betrieb aufzunehmen.

**§ 4 (Rechtsform, Investitionsanteil des ausländischen Gesellschafters, Gewinn und Verlust, Übertragung)** Ein EJV hat die (Rechts-)Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Der Anteil des ausländischen Gesellschafters darf allgemein nicht weniger als 25% betragen.

Gewinn, Verlust und Risiko werden auf die Parteien entsprechend ihres Anteils am registrierten Kapital verteilt. Im Falle einer Übertragung des registrierten Kapitals eines Gesellschafters ist die Zustimmung aller anderen Parteien erforderlich.

**§ 5 (Investitionsformen, Nutzungsrecht an Grundstücken, Bewertung der Investitionen)** Jede Partei eines EJV kann Bargeld, Sacheinlagen und gewerbliche Schutzrechte als Investition einbringen.

Die von den ausländischen Gesellschaftern als Investitionen eingebrachten Technologien und Ausrüstungen müssen fortschrittliche, den Bedürfnissen Chinas wirklich dienliche Technologien und Ausrüstungen sein.

Treten durch einen durch vorsätzliche Bereitstellung von veralteten Technologien und Ausrüstungen begangenen Betrug Schäden ein, so ist für diesen Schadenersatz zu leisten.

Die Investition des chinesischen Gesellschafters kann das Nutzungsrecht eines für die Laufzeit EJV zur Verfügung gestellten Grundstückes umfassen. Ist das Nutzungsrecht des Grundstückes nicht Teil der Investition des chinesischen Gesellschafters, so hat das EJV der chinesischen Regierung eine Nutzungsgebühr zu entrichten. Die oben genannten verschiedenen Investitionen sind in Vertrag und Satzung des EJV näher zu bestimmen, wobei der Wert einer Investition (mit Ausnahme des Grundstückes) von den Parteien zu bewerten und festzusetzen ist.

**§ 6 (Leistungsorgan, Befugnisse des Vorstandes, Generaldirektor, Arbeitsverträge)** Ein Gemeinschaftsunternehmen richtet einen Vorstand ein, dessen personelle Zusammensetzung nach Verhandlungen der Parteien des EJV Vertrag und Satzung festgesetzt wird. Die Parteien des EJV entsenden und entlassen die Vorstände. Der Vorstandsvorsitzende und Vizevorstandsvorsitzende werden nach Verhandlungen der Parteien bestimmt oder vom Vorstand gewählt. Stellt entweder die chinesische oder die ausländische Seite den Vorstandsvorsitzenden, so hat die andere Seite den Vizevorstandsvorsitzenden zu stellen. Der Vorstand trifft über alle wichtigen Fragen des EJV gemäß den Prinzipien der Gleichberechtigung und des gegenseitigen Nutzens Entscheidungen.

Die Befugnisse des Vorstandes erstrecken sich gemäß den Bestimmungen der Satzung des EJV auf Erörterung und Entscheidung aller wichtigen Fragen des EJV wie: Unternehmensentwicklungspläne, Produktions- und

Geschäftsprogramme, Haushaltspläne, Gewinnverteilung, Planung des Arbeitslohnes, Einstellung der Geschäftstätigkeit, des weiteren die Ernennung oder des Generaldirektors, der stellvertretenden Generaldirektoren, des Chefingenieurs, des Chefbuchhalters und des Wirtschaftsprüfers sowie deren Befugnisse und Vergütung.

Der Generaldirektor und der stellvertretende Generaldirektor (oder der Betriebsdirektor und der stellvertretende Betriebsdirektor einer Fabrik) sind von den verschiedenen Seiten zu stellen.

Angelegenheiten wie Anstellung, Entlassung, Entlohnung, Sozialleistungen, Arbeitsschutz und Arbeitsversicherung der Mitarbeiter von EJV sind gemäß dem Recht durch vertragliche Vereinbarung näher zu bestimmen.

**§ 7 (Betriebliche Gewerkschaftsorganisationen)** Die Mitarbeiter eines EJV gründen gemäß dem Recht Gewerkschaftsorganisationen, entfalten gewerkschaftliche Tätigkeiten und schützen die rechtmäßigen Rechte und Interessen der Mitarbeiter.

Ein EJV hat für die Tätigkeit der Gewerkschaft des Unternehmens erforderliche Bedingungen zu schaffen.

**§ 8 (Gewinnverteilung, steuerliche Sonderbehandlung, Rückerstattung der Einkommenssteuer)** Nach Entrichtung der Einkommenssteuer vom Bruttogewinn eines EJV gemäß den Vorschriften der Steuergesetze der VR China sowie nach weiteren Abzügen für die in der Satzung festgesetzten Reservefonds, Prämien- und Sozialfonds sowie Unternehmensentwicklungsfonds wird der Nettogewinn eines EJV zwischen den Parteien im Verhältnis ihrer Anteile am registrierten Kapital verteilt.

Ein EJV kann gemäß den Vorschriften der staatlichen Gesetze und Verwaltungsbestimmungen über Steuern eine Vorzugsbehandlung in Form von Steuernachlass oder Steuerbefreiung erhalten.

Reinvestiert ein ausländischer Gesellschafter den auf ihn entfallenden Anteil am Nettogewinn in der VR China, kann er die Rückerstattung eines Teils der bereits entrichteten Einkommenssteuer beantragen.

**§ 9 (Devisenkonto, Finanzierung, Versicherung)** Ein EJV hat mit seiner Geschäftslizenz bei einer Bank oder bei einem anderen von der staatlichen Devisenkontrollbehörde zur Durchführung von Devisengeschäften zugelassenem Finanzinstitut ein Devisenkonto zu eröffnen.

Die Devisenangelegenheiten eines EJV sind in Übereinstimmung mit den Devisenkontrollbestimmungen der VR China durchzuführen.

Ein EJV kann während seiner Geschäftstätigkeit direkt bei ausländischen Banken Geldmittel aufnehmen.

Die verschiedenen Versicherungen eines EJV sind bei Versicherungsinstituten innerhalb Chinas abzuschließen.

**§ 10 (Materialbeschaffung)** Ein EJV kann die im Rahmen seines genehmigten Geschäftsbereiches benötigten Rohmaterialien, Brennstoffe sowie sonstige Materialien gemäß den Prinzipien der Fairness und Vernunft auf inländischen oder auf internationalen Märkten einkaufen.

EJV werden ermuntert ihre Produkte außerhalb Chinas abzusetzen. Die zu exportierenden Waren können von einem EJV direkt oder durch eine mit ihr in Verbindung stehende Agentur oder auch durch eine chinesische Außenhandelsgesellschaft auf ausländischen Märkten abgesetzt werden.

Wenn erforderlich, kann ein Gemeinschaftsunternehmen außerhalb Chinas eine Zweigniederlassung errichten.

**§ 11 (Transfer von Gewinnen, Fondsanteilen und sonstigen Geldmitteln)** Der nach Erfüllung der Pflichten aus Gesetz, Abkommen und Vertrag entfallende Anteil am Nettogewinn, der zum Zeitpunkt des Ablaufs oder Unterbrechung der Laufzeit eines EJV entfallene Anteil an den Fonds sowie andere Geldmittel eines ausländischen Gesellschafters, können in Übereinstimmung mit den Devisenkontrollvorschriften in der im Vertrag des EJV bestimmten Währung ins Ausland überwiesen werden.

Ausländische Gesellschafter werden ermuntert, Devisen, die sie ins Ausland zu überweisen berechtigt sind, in der Bank von China zu deponieren.

**§ 12 (Transfer von Löhnen, Gehältern und sonstigen Geldmitteln)** Nach Entrichtung der persönlichen Einkommenssteuer gemäß den Steuergesetzen der VR China können Löhne und Gehälter sowie andere rechtmäßige Einkünfte ausländischer Mitarbeiter in Übereinstimmung mit den Devisenkontrollvorschriften ins Ausland überwiesen werden.

**§ 13 (Laufzeit)** Die Laufzeit eines EJV ist je nach Branche und je nach besonderen Umständen unterschiedlich zu vereinbaren. In einigen Branchen sind für EJV Laufzeiten zu vereinbaren, in anderen Branchen können für EJV Laufzeiten vereinbart werden. Es können aber auch keine Laufzeiten vereinbart werden. Stimmen bei einem EJV mit vereinbarter Laufzeit die Parteien einer Verlängerung der Laufzeit zu, so ist 6 Monate vor Ablauf der Laufzeit bei der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde ein Antrag zu stellen.

Die Prüfungs- und Genehmigungsbehörde hat binnen eines Monats seit Erhalt des Antrages über Genehmigung oder Nichtgenehmigung zu entscheiden.

**§ 14 (Beendigung des Vertragsverhältnisses)** Entstehen in einem EJV erhebliche Verluste, ereignet sich Nichterfüllung von aus vertraglichen und satzungsmäßigen Bestimmungen resultierenden Pflichten durch eine Seite oder tritt ein Fall von höherer Gewalt ein, so kann das Vertragsverhältnis im Einvernehmen und Einverständnis der Parteien und durch auf Antrag erfolgte Genehmigung der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde sowie durch Registrierung bei der zuständigen staatlichen Abteilung und Verwaltung für Industrie und Handel beendet werden.

Im Falle von Vertragsverletzungen entstandenen Schäden trägt die vertragsbrechende Partei die wirtschaftliche Verantwortung.

**§ 15 (Streitbeilegung)** Entsteht zwischen den Parteien Streit, so wird dieser, wenn der Vorstand ihn nicht durch Verhandlung beilegen kann, durch Schlichtungs- oder Schiedsverfahren vor einem chinesischen Schiedsorgan oder auch vor einem anderen von den Parteien vereinbarten Schiedsorgan durch Schiedsverfahren beigelegt. Haben die Parteien im Vertrag keine Schiedsklausel festgesetzt und auch nachträglich keine Schiedsvereinbarung getroffen, so können sie beim chinesischen Volksgericht Klage erheben.

**§ 16 (Inkrafttreten)** Dieses Gesetz wird vom Tage seiner Verkündung an durchgeführt.<sup>309</sup>

## **Durchführungsbestimmungen zum Gesetz der VR China über gemeinschaftlich betriebene Unternehmen mit chinesischer und ausländischer Kapitalbeteiligung**

(am 20.9.1983 vom Staatsrat verkündet; am 15.1.1986 und am 21.12.1987 vom Staatsrat revidiert; am 22.7.2001 gemäß dem „Beschluss des Staatsrats betreffend Änderung der „Durchführungsbestimmungen zum Gesetz der VR China über gemeinschaftlich betriebene Unternehmen mit chinesischer und ausländischer Kapitalbeteiligung““ revidiert)

### **1. Kapitel: Allgemeine Regeln**

**§ 1 (Zweck)** Um die Durchführung des Gesetzes der VR China über gemeinschaftlich betriebene Unternehmen mit chinesischer und ausländischer Kapitalbeteiligung (nachfolgend: EJV – Gesetz) zu erleichtern, wurden diese Bestimmungen erlassen.

**§ 2 (Status)** Die gemäß dem EJV – Gesetz genehmigten, in China errichteten gemeinschaftlich betriebenen Unternehmen mit chinesischer und ausländischer Beteiligung (nachfolgend: EJV) sind chinesische juristische Personen und stehen unter der Jurisdiktion und dem Schutz des chinesischen Rechts.

**§ 3 (Investitionslenkung)** In China errichtete EJV sollen in der Lage sein, die Entwicklung der chinesischen Wirtschaft und die Hebung des wissenschaftlich – technischen Niveaus im Interesse der Gestaltung der sozialistischen Modernisierung zu fördern.

Die Gewerbebezweige, in denen der Staat die Errichtung von EJV fördert, erlaubt, beschränkt oder verbietet, werden gemäß den staatlichen Vorschriften zur Lenkung ausländischer Investitionen und den Katalogen zur Lenkung ausländischer Investitionen in den Industrien durchgeführt.

**§ 4 (Nichtgenehmigung)** Liegt einer der folgenden Umstände vor, wird ein Antrag auf Errichtung eines EJV nicht genehmigt:

- (1) Die chinesische Souveränität wird beschädigt;
- (2) Es wird gegen chinesisches Recht verstoßen;
- (3) Den Erfordernissen der Entwicklung der chinesischen Volkswirtschaft wird nicht entsprochen;
- (4) Es wird Umweltverschmutzung verursacht;
- (5) Es besteht eine offensichtliche Ungleichheit in den unterzeichneten Verträgen und Statuten, wodurch die Rechte oder Interessen einer Partei geschädigt werden.

**§ 5 (Unabhängige Geschäftstätigkeit)** Im Rahmen der chinesischen Gesetze, Rechtsbestimmungen sowie des Abkommens, (Gesellschafts-)Vertrages und der Satzung des EJV ist ein EJV zu unabhängiger Geschäftstätigkeit berechtigt. Die betreffenden Behörden haben ihm Unterstützung und Hilfe zu gewähren.

### **2. Kapitel: Errichtung und Registrierung** (in groben Zügen bereits in Kapitel ?? beschrieben)

#### **3. Kapitel: Organisationsform und eingetragenes Kapital**

**§ 16 (Rechtsform)** Ein EJV ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (youxian zeren gongsi).

Die Haftung eines jeden EJV – Partners für das EJV ist auf den von ihm eingebrachten Kapitalbetrag beschränkt.

**§ 17 („Gesamtinvestitionssumme“)** Die gesamte Investitionssumme (unter Einschluss der Unternehmensdarlehen) eines EJV ist die Summe der Investitionsfonds (jiben jianshe zijin), die für den in Vertrag und Satzung des EJV festgelegten Produktionsumfang erforderlich sind.

**§ 18 („Eingetragenes Kapital“)** Das eingetragene Kapital eines EJV ist die Gesamtsumme des Kapitals, die für die Errichtung des EJV bei der Registrierbehörde eingetragen ist; es muss mit dem von den EJV – Partnern zur Einbringung übernommenen Kapital übereinstimmen.

Das eingetragene Kapital hat im Allgemeinen auf RMB zu lauten, es kann auch auf eine von den Partnern vereinbarte ausländische Währung lauten.

**§ 19 (Kapitalreduzierung)** Ein EJV darf während seiner Laufzeit sein eingetragenes Kapital nicht verringern. Kommt es zu Änderungen der Gesamtinvestitionssumme, des Produktions- oder Geschäftsvolumens und ist eine Kapitalreduzierung unbedingt erforderlich, bedarf diese der Genehmigung des Prüfungs- und Genehmigungsorgans.

**§ 20 (Anteilsübertragung)** Will ein Partner des EJV seine Anteilsrechte (guquan) ganz oder teilweise an einen Dritten übertragen, muss er von den anderen Partnern deren Zustimmung einholen und die Angelegenheit dem

---

<sup>309</sup> Durchführungsbestimmungen vom 20.9.1983 in der Fassung vom 22.7.2001.

Prüfungs- und Genehmigungsorgan zur Genehmigung vorlegen sowie bei der Registrierbehörde die Formalitäten der Änderungsregistrierung erledigen.

Will ein EJV – Partner seine Anteile ganz oder teilweise übertragen, haben die anderen Partner des EJV ein Vorkaufsrecht (youxian goumaiquan).

Die Bedingungen, zu denen ein EJV – Partner Anteilsrechte an einen Dritten überträgt, dürfen nicht günstiger sein als bei der Übertragung an einen anderen EJV – Partner.

Werden obige Vorschriften verletzt, ist eine Übertragung unwirksam.

**§ 21 (Verfahren)** Zunahme und Verminderung des registrierten Kapitals eines EJV müssen vom Vorstand gebilligt und dem Prüfungs- und Genehmigungsorgan zur Genehmigung vorgelegt werden; bei der Registerbehörde werden dann die Formalitäten der Änderungsregistrierung erledigt.

#### **4. Kapitel: Formen der Kapitaleinbringung**

**§ 22 (Einbringungsformen)** Die Partner eines EJV können Geld (huobi) als Kapital einbringen, sie können auch Bauwerke (jianzhuwu), Fabrikgebäude (changfang), Maschinen und Anlagen (jiqi shebei) oder sonstige Materialien, industrielles Eigentum (gongye chanquan), Know-how (zhuanyou jishu) oder ein Recht auf Landnutzung (changdi shiyongquan) etc. bewertet als Kapital einbringen. Werden Bauwerke, Fabrikgebäude, Maschinen und Anlagen oder sonstige Materialien, industrielles Eigentum oder Know-how als Kapital eingebracht, wird deren Bewertung von den EJV – Partnern in fairer und vernünftiger Weise in Verhandlungen bestimmt oder von einer durch die EJV – Partner beauftragten Person geschätzt und festgelegt.

**§ 23 (Umrechnung)** Bring ein ausländischer Partner Devisen (waibi) als Kapital ein, werden sie nach dem von der Chinesischen Volksbank am Tage der Einzahlung bekannt gegebenen festen Wechselkurs in RMB oder in eine vertraglich vereinbarte ausländische Währung umgerechnet.

Ist es erforderlich, das von einem chinesischen EJV – Partner als Kapital eingebrachte RMB – Bargeld in Devisen umzurechnen, erfolgt dies nach dem von der Chinesischen Volksbank am Tage der Einzahlung bekannt gegebenen festen Wechselkurs.

**§ 24 (Maschinen und Anlagen als Kapitaleinbringung)** Die von einem ausländischen EJV – Partner als Kapital eingebrachten maschinen und Anlagen oder sonstigen Materialien müssen für die Produktion des EJV erforderlich sein.

Die Bewertung der im vorigen Absatz genannten Maschinen und Anlagen oder sonstigen Materialien darf nicht höher liegen als die gegenwärtigen Weltmarktpreise für gleichartige Maschinen, Anlagen oder sonstige Materialien.

**§ 25 (Industrielles Eigentum als Kapitaleinbringung)** Das von einem ausländischen EJV – Partner als Kapital eingebrachte industrielle Eigentum oder Know-how muss einer der folgenden Bedingungen genügen:

**§ 26 (Dokumentation)** Ausländische EJV – Partner, die industrielles Eigentum oder Know-how als Kapital einbringen, müssen die relevanten Unterlagen über das betreffende industrielle Eigentum oder Know-how, einschließlich Kopien der Patenturkunden oder der Urkunden über die Eintragung von Warenzeichen sowie Dokumente zu den technischen Merkmalen, dem Anwendungswert, den Grundlagen für die Wertberechnung, und das Abkommen über die mit den chinesischen Partnern unterzeichnete Bewertungsvereinbarung vorlegen; diese Dokumentation bildet den Anhang des EJV – Vertrages.

**§ 27 (Genehmigung)** Bring ein ausländischer EJV – Partner Maschinen, Anlagen oder sonstige Materialien, industrielles Eigentum oder Know-how als Kapital ein, ist dies dem Prüfungs- und Genehmigungsorgan zur Genehmigung vorzulegen.

**§ 28 (Erbringungsfrist)** Die EJV – Partner müssen gemäß der im Vertrag bestimmten Frist ihre Kapitaleinlage erbringen. Wurde sie bei Ablauf der Frist nicht oder teilweise nicht erbracht, sind gemäß den Bestimmungen des Vertrags Verzugszinsen oder Schadenersatz zu entrichten.

**§ 29 (Kapitalerbringungsurkunde)** Nachdem die Partner eines EJV ihre Kapitaleinlage erbracht haben, muss ein in China registrierter Rechnungsprüfer dies überprüfen und gegebenenfalls bestätigen; nachdem ein Kapitalprüfungsbericht erstellt wurde, stellt das EJV auf der Grundlage dieses Berichts Kapitalerbringungsurkunden aus, die folgende Punkte enthalten: Bezeichnung des EJV; Jahr, Monat und Tag der Errichtung des EJV; Bezeichnung (oder Name) der Partner sowie die jeweils erbrachten Kapitalbeträge und das Datum der Erbringung; Jahr, Monat und Tag der Ausstellung der Kapitalerbringungsurkunde.

#### **5. Kapitel: Vorstand und Managementorgan**

**§ 30 (Vorstand)** Der Vorstand (dongshihui) ist das höchste Machtorgan des EJV, das über alle wichtigen Fragen des EJV entscheidet.

**§ 31 (Zusammensetzung)** der Vorstand darf nicht weniger als drei Mitglieder haben. Die Verteilung der Anzahl der Vorstandsmitglieder wird entsprechend dem Verhältnis des eingebrachten Kapitals in Verhandlungen der Partner festgelegt.

Die Amtszeit der Vorstandsmitglieder beträgt vier Jahre; bei fortlaufender Ernennung durch die EJV – Partner kann die Amtsperiode erneuert werden.

**§ 32 (Vorstandssitzung)** Der Vorstand hält jährlich mindestens eine Sitzung ab, die vom Vorstandsvorsitzenden einberufen und geleitet wird. Sollte der Vorsitzende nicht in der Lage sein, die Sitzung einzuberufen, so

beauftragt er den stellvertretenden Vorsitzenden oder ein anderes Mitglied des Vorstandes damit, die Sitzung einzuberufen und zu leiten. Der Vorsitzende kann eine Zwischensitzung einberufen, wenn dies von wenigstens einem Drittel der Vorstandsmitglieder vorgeschlagen wird.

Eine Vorstandssitzung kann nur bei Teilnahme von wenigstens zwei Dritteln der Mitglieder durchgeführt werden. Kann ein Vorstandsmitglied nicht an der Sitzung teilnehmen, kann es eine andere Person mit der Vertretung der Abstimmung bevollmächtigen.

Im Allgemeinen muss die Sitzung am Sitz des EJV abgehalten werden

**§ 33 (Einstimmigkeit)** Die Entscheidungen über folgende Punkte können nur dann getroffen werden, wenn sie von allen an der Vorstandssitzung teilnehmenden Vorstandsmitgliedern einmütig angenommen werden:

- (1) Abänderung der Satzung des EJV;
- (2) Einstellung und Auflösung des EJV;
- (3) Vergrößerung oder Verringerung des registrierten Kapitals des EJV,
- (4) Fusion oder Teilung des EJV.

Entscheidung über andere Punkte können entsprechend den in der Satzung niedergelegten Verfahrensregeln getroffen werden.

**§ 34 (Vertretung)** Der Vorstandsvorsitzende ist der gesetzliche Vertreter des EJV. Ist der Vorsitzende nicht in der Lage, seine Amtspflichten zu erfüllen, muss er den stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden oder ein anderes Vorstandsmitglied bevollmächtigen, das EJV zu vertreten.

**§ 35 (Management)** Das EJV errichtet ein Managementorgan, das für die tägliche Verwaltung verantwortlich ist. Das Managementorgan hat einen Generalmanager und einige stellvertretende Generalmanager, die diesen bei der Arbeit unterstützen.

**§ 36 (Funktionen)** Der Generalmanager führt die Entscheidungen der Vorstandssitzungen durch und organisiert und leitet die tägliche Verwaltungstätigkeit des EJV. In dem ihm vom Vorstand übertragenen Bereich vertritt der Generalmanager das EJV nach außen; nach innen hat er das Recht, das untergeordnete Personal zu ernennen und zu entlassen, ferner übt er andere ihm vom Vorstand übertragene Kompetenzen aus.

**§ 37 (Berufung, Pflichten)** Der Generalmanager und die stellvertretenden Generalmanager werden vom Vorstand des EJV berufen; diese Positionen können von chinesischen Bürgern und auch von ausländischen Bürgern bekleidet werden.

Auf Einladung des Vorstands können der Vorstandsvorsitzende, der stellvertretende Vorstandsvorsitzende oder andere Vorstandsmitglieder gleichzeitig die Positionen des Generalmanagers, stellvertretenden Generalmanagers oder eine andere hochrangige Stelle des EJV bekleiden.

Bei der Behandlung wichtiger Angelegenheiten muss der Generalmanager den stellvertretenden Generalmanager konsultieren.

Generalmanager und stellvertretender Generalmanager dürfen nicht gleichzeitig den Posten des Generalmanagers oder stellvertretenden Generalmanagers anderer Wirtschaftsorganisationen bekleiden. Sie dürfen auch keine Verbindungen mit anderen Wirtschaftsorganisationen, die im Wettbewerb zu ihrem eigenen Unternehmen stehen, unterhalten

**§ 38 (Entlassung)** Im Falle von Unterschlagung oder schwerer Pflichtverletzung durch den Generalmanager, stellvertretenden Generalmanager oder andere hochrangige Manager kann der Vorstand jederzeit Entlassungen verfügen.

**§ 39 (Zweigstellen)** Ist es erforderlich, dass das EJV im Ausland oder in den Regionen Hongkong oder Macau Zweigorgane errichtet (einschließlich Verkaufsstellen), ist dies dem MOFTEC zur Genehmigung vorzulegen.

## 6. Kapitel: Technischeinfuhr

**§ 40 („Technikeinfuhr“)** Technischeinfuhr (yinjin jishu) im Sinne der Bestimmungen ist die Erlangung der erforderlichen Technik durch das EJV im Wege des Techniktransfers (jishu zhuanrang) von einer dritten Partei oder einem EJV – Partner.

**§ 41 (Qualität)** Die von einem EJV eingeführte Technik muss praktisch anwendbar und fortgeschritten sein und es ermöglichen, dass seine Erzeugnisse im Inland einen beträchtlichen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Nutzeffekt zeigen oder auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sind.

**§ 42 (Techniktransferabkommen)** Beim Abschluss eines Techniktransferabkommens (jishu zhuanrang xieyi) muss das Recht des EJV auf unabhängige Geschäftstätigkeit gewahrt bleiben und von der Technik exportierenden Seite entsprechend § 26 dieser Bestimmungen verlangt werden, die relevanten Unterlagen zur Verfügung zu stellen.

**§ 43 (Genehmigung, Klauseln)** Das von dem EJV abgeschlossene Techniktransferabkommen ist dem Prüfungs- und Genehmigungsorgan zur Genehmigung vorzulegen.

Das Techniktransferabkommen muss den folgenden Vorschriften genügen:

- (1) Die Kosten für die Techniknutzung haben fair und vernünftig zu sein;
- (2) Sofern beide Vertragsparteien nicht anderes vereinbaren, darf die Technik exportierende Seite die Technik importierende Seite bezüglich der Regionen, Mengen und Preise der von ihr zu exportierenden Erzeugnisse nicht beschränken;
- (3) Die Laufzeit des Techniktransferabkommens überschreitet im Allgemeinen nicht zehn Jahre;

- (4) Nach Ablauf des Techniktransfervertrages ist die Technik importierende Seite berechtigt, die betreffende Technik fortzubeneutzen;
- (5) Die Bedingungen des gegenseitigen Austauschs von Informationen über die Technikverbesserung über die Parteien, die das Techniktransferabkommen abgeschlossen haben, müssen gleich sein;
- (6) Die Technik importierende Seite ist berechtigt, von Quellen, die sie selbst für geeignet hält, die erforderlichen Maschinen und Anlagen, Ersatzteile und Rohstoffe zu erwerben;
- (7) Es dürfen keine unvernünftigen Beschränkungsklauseln, die in chinesischen Gesetzen und Rechtsbestimmungen untersagt sind, einbezogen werden.

## **7. Kapitel: Bodennutzungsrechte und Gebühren** (siehe angegebene Quelle)

### **8. Kapitel: Einkauf und Verkauf**

**§ 51 (Einkauf)** Das EJV ist berechtigt, selbst zu entscheiden, die von ihm benötigten Maschinen und Anlagen, Roh- und Brennstoffe Ersatzteile, Transportmittel, Büroartikel etc. (nachfolgend: Materialien) in China oder im Ausland zu kaufen.

**§ 52 (Keine Mengenrestriktion)** die Büro- und Bedarfsartikel, die das EJV in China beschafft, werden gemäß den erforderlichen Mengen eingekauft und unterliegen keinen Beschränkungen.

**§ 53 (Förderung von Export)** Die chinesische Regierung ermuntert EJV, ihre Produkte auf dem Weltmarkt abzusetzen.

**§ 54 (Export)** Ein EJV ist berechtigt, seine Produkte selbst zu exportieren, es kann auch ein Absatzorgan des ausländischen Partners oder eine chinesische Außenhandelsgesellschaft (waimao gongsi) mit dem Verkauf im fremden bzw. eigenen Namen (daixiao bzw. jingxiao) beauftragen.

**§ 55 (Im- und Exportlizenzen)** Innerhalb des im EJV – Vertrag bestimmten Geschäftsbereichs kann ein EJV für seine Produktion benötigte Maschinen und Anlagen, Ersatzteile, Roh- und Brennstoffe importieren; für Güter, für die nach staatlichen Vorschriften die Erteilung einer Importlizenz erforderlich ist, erstellt das Unternehmen jährlich einmal einen Plan und beantragt halbjährlich die Lizenzerteilung.

Ein ausländischer EJV – Partner, der Maschinen und Anlagen oder sonstige Materialien als Kapital einbringt, kann unter Vorlage des Genehmigungsdokuments des Prüfungs- und Genehmigungsorgans die Erteilung der Importlizenz direkt betreiben und dann importieren. Für einzuführende Materialien, die über den vertraglich bestimmten Geschäftsbereich hinausgehen, ist, soweit für sie nach staatlichen Vorschriften die Erteilung einer Importlizenz erforderlich ist, die Lizenzausstellung gesondert zu beantragen.

Die von einem EJV hergestellten Produkte können von ihm selbstständig exportiert werden (zizhu jingying chukou); für Güter, für die nach staatlichen Vorschriften die Erteilung einer Exportlizenz erforderlich ist, beantragt das EJV gemäß seinem Jahresexportplan halbjährlich die Lizenzerteilung.

**§ 56 (Inlandsbehandlung)** EJV genießen bezüglich der Preise, die sie für im Inland beschaffte Materialien und die Gebühren, die sie für Wasser, Elektrizität, Gas, Heizung, Gütertransport, Arbeit und Dienstleistung, Konstruktion, Beratungsdienste, Werbung und andere Dienstleistungen entrichten, gleiche Behandlung wie die sonstigen Inlandsunternehmen.

**§ 57 (Wirtschaftskontakte)** EJV übernehmen in ihren wirtschaftlichen Kontakten mit anderen Wirtschaftsorganisationen in China gemäß den einschlägigen gesetzlichen Vorschriften und den zwischen beiden Seiten geschlossenen Verträgen die wirtschaftliche Verantwortung und legen ihre Vertragsstreitigkeiten bei.

**§ 58 (Statistik)** EJV müssen gemäß dem „Statistikgesetz der VR China“ und den Vorschriften über das Statistiksystem betreffend die Nutzung ausländischen Kapitals durch China statistisches Material bereitstellen und statistische Aufstellungen übermitteln.

## **9. Kapitel: Steuern** (in groben Zügen bereits in Kapitel ?? beschrieben)

### **10. Kapitel: Devisenkontrolle**

**§ 63 (Devisenkontrollbestimmungen)** Alle Devisenangelegenheiten eines EJV werden gemäß den Vorschriften der „Devisenkontrollbestimmung der VR China“ und der einschlägigen Kontrollmaßnahmen behandelt.

**§ 64 (Konten)** Unter Vorlage der Gewerbelizenz eröffnet ein EJV in einer inländischen Bank Devisen- und RMB – Konten, deren Ein- und Ausgänge von der die Konten eröffnenden Bank beaufsichtigt werden.

**§ 65 (Devisenkonto im Ausland)** Eröffnet ein EJV im Ausland oder in den Regionen Hongkong oder Macau ein Devisenkonto, muss es die Genehmigung des Staatlichen Devisenverwaltungsamts oder einer seiner Zweigstellen einholen und dem Staatlichen Devisenverwaltungsamts bzw. einer seiner Zweigstellen über die Devisenein- und –ausgänge berichten und Kontoauszüge zur Verfügung stellen.

**§ 66 (Zweigniederlassungen)** Zweigorgane (fenzhi jigou) eines EJV im Ausland oder in den Regionen Hongkong oder Macau müssen ihre Jahresbilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen durch das EJV dem Staatlichen Devisenverwaltungsamt bzw. einer seiner Zweigstellen übermitteln.

**§ 67 (Devisen- und RMB - Kredite)** Ein EJV kann gemäß seinen geschäftlichen Bedürfnissen bei inländischen Finanzorganen Kredite in Devisen und RMB beantragen, es kann auch gemäß den einschlägigen staatlichen Vorschriften von ausländischen oder Banken in den Regionen Hongkong oder Macau Devisenmittel aufnehmen,

wonach es beim Staatlichen Devisenkontrollamt bzw. einer seiner Zweigstellen die Formalitäten der Registrierung oder Aktentnahme erledigt.

**§ 68 (Einkommenstransfer)** Nachdem die Mitarbeiter mit ausländischer Staatsangehörigkeit und die Mitarbeiter aus Hongkong und Macau ihre Gehälter und sonstigen rechtmäßigen Einnahmen gemäß dem Recht versteuert haben, können sie nach Abzug ihrer Lebenshaltungsausgaben in China gemäß den einschlägigen staatlichen Vorschriften für den verbleibenden Teil Devisen erwerben und (ins Ausland) überweisen.

## **11. Kapitel: Finanzen und Buchhaltung** (siehe angegebene Quelle)

### **12. Kapitel: Mitarbeiter**

**§ 80 (Arbeits- und Sozialrecht)** Rekrutierung, Einstellung, Entlassung, Rücktritt, Gehälter, Sozialleistungen, Arbeitsversicherung, Arbeitsschutz und Arbeitsdisziplin etc. von Mitarbeitern eines EJV werden gemäß den einschlägigen staatlichen arbeits- und sozialrechtlichen Vorschriften gehandhabt.

**§ 81 (Berufsausbildung)** EJV müssen die Berufs- und technische Ausbildung ihrer Mitarbeiter stärken und ein striktes Prüfungssystem errichten, um sicherzustellen, dass sie den an Produktion und Management zu stellenden Anforderungen eines modernen Unternehmens gerecht werden.

**§ 82 (Gehälter)** Die Gehalts- und Prämiensysteme eines EJV müssen sich nach dem Grundsatz der Verteilung nach Leistung und des höheren Verdienstes für mehr Leistung richten.

**§ 83 (Managervergütung)** Über die Gehälter und sonstigen Vergütungen des Generalmanagers, stellvertretenden Generalmanagers, Chefingenieurs und stellvertretenden Chefingenieurs, Chefbuchhalters und stellvertretenden Chefbuchhalters, Rechnungsprüfers und der anderen gehobenen Angestellten entscheidet der Vorstand.

### **13. Kapitel: Gewerkschaft**

**§ 84 (Recht auf gewerkschaftliche Aktivität)** Die Mitarbeiter eines EJV sind berechtigt gemäß den Vorschriften des „Gewerkschaftsgesetzes der VR China“ und der „Satzung der Chinesischen Gewerkschaft“ Basis – Gewerkschaftsorganisationen zu errichten und gewerkschaftliche Aktivitäten zu entfalten.

**§ 85 (Funktion)** Die Gewerkschaft eines EJV vertritt die Interessen der Mitarbeiter; sie ist berechtigt, die Mitarbeiter bei der Unterzeichnung der Arbeitsverträge mit dem Unternehmen zu vertreten und die Durchführung der Verträge zu überwachen.

**§ 86 (Aufgaben)** Die grundlegenden Aufgaben der Gewerkschaft eines EJV sind: Schutz der demokratischen Rechte und materiellen Interessen der Mitarbeiter gemäß dem Rechte; Unterstützung des EJV bei der Anordnung und vernünftigen Verwendung von Sozial- und Prämienfonds; Organisation politischer, wissenschaftlicher, technischer und beruflicher Schulung der Mitarbeiter und der Entfaltung von literarisch – künstlerischen und sportlichen Aktivitäten; Erziehung der Mitarbeiter zur Einhaltung der Arbeitsdisziplin und zum Streben nach der Erfüllung jeglicher wirtschaftlicher Aufgaben des Unternehmens.

**§ 87 (Rechte)** Erörtert der Vorstand des EJV wichtige Fragen wie die Entwicklungspläne und die Produktions- und Geschäftsaktivitäten des EJV, so sind die Vertreter der Gewerkschaft berechtigt, an den betreffenden Sitzungen teilzunehmen und die Ansichten und Forderungen der Gewerkschaft zu artikulieren.

Untersucht und entscheidet der Vorstand über Fragen wie Prämierung oder Maßregelung von Mitarbeitern, Gehaltssystemen, Sozialleistungen, Arbeitsschutz und Versicherung, so sind die Vertreter der Gewerkschaften berechtigt, an den betreffenden Sitzungen teilzunehmen; der Vorstand hat die Ansichten der Gewerkschaft anzuhören und sich um die Kooperation der Gewerkschaft zu bemühen.

**§ 88 (Finanzierung)** EJV müssen die Tätigkeit der Gewerkschaft des Unternehmens aktiv unterstützen, Sie müssen gemäß den Vorschriften des „Gewerkschaftsgesetzes der VR China“ für die Büroarbeit der Gewerkschaften, die Sitzungen, für die sozialen, kulturellen und sportlichen Aktivitäten der Mitarbeiter Gebäude und Einrichtungen zur Verfügung stellen. Die von einem EJV der Gewerkschaft monatlich überwiesenen Geldmittel in Höhe von 2% des Gesamtbetrags der Reallöhne der Mitarbeiter werden von der Gewerkschaft des jeweiligen Unternehmens gemäß der von Allchinesischen Gewerkschaftsbund festgelegten Regeln über die Verwaltung gewerkschaftlicher Geldmittel verwendet.

### **14. Kapitel: Dauer, Auflösung und Liquidation**

**§ 89 (Dauer)** Die Laufzeit eines EJV wird gemäß den „Vorläufigen Vorschriften über die Laufzeit von gemeinschaftlich betriebenen Unternehmen mit chinesischer und ausländischer Kapitalbeteiligung“ durchgeführt.

**§ 90 (Auflösung)** Unter folgenden Umständen wird ein EJV aufgelöst:

- (1) Ablauf der Betriebsdauer;
- (2) Unfähigkeit zu weiterer Geschäftstätigkeit infolge schwerer Verluste des Unternehmens;
- (3) Unmöglichkeit weiterer Geschäftstätigkeit wegen Nichterfüllung von im Abkommen, Vertrag oder der Satzung des EJV festgelegten Pflichten durch einen der Partner;
- (4) Unmöglichkeit weiterer Geschäftstätigkeit wegen durch Höhere Gewalt wie Naturkatastrophen, Krieg etc. verursachter schwerer Verluste;

(5) Das EJV hat seine geschäftlichen Zeile nicht erreicht, und es besteht auch keine Aussicht, sie zukünftig zu erreichen;

(6) Ein sonstiger im Vertrag oder in der Satzung des EJV festgelegter Auflösungsgrund ist eingetreten.

Tritt einer der in Ziffer 1, 4, 5 oder 6 des vorigen Absatzes aufgeführten Umstände ein, so stellt der Vorstand den Auflösungsantrag und legt ihn dem Prüfungs- und Genehmigungsorgan zu Genehmigung vor; tritt der in Ziffer 3 aufgeführte Umstand ein, so stellt die vertragstreue Partei den Antrag und legt ihn dem Prüfungs- und Genehmigungsorgan zu Genehmigung vor.

Unter dem in Ziffer 3 des ersten Absatzes dieses Paragraphen bezeichneten Umstand ist die Partei, welche die im Abkommen, Vertrag oder in der Satzung festgelegten Pflichten nicht erfüllt, dem EJV für den daraus entstandenen Schaden zum Ersatz verpflichtet.

**§ 91 (Liquidationsausschuss)** Erklärt ein EJV seine Auflösung (jiesan), so ist eine Liquidation (qingsuan) durchzuführen. Das EJV hat gemäß den „Maßnahmen (des MOFTEC) zur Liquidation von Unternehmen mit Investitionen ausländischer Firmen“ einen Liquidationsausschuss einzusetzen, der für die Liquidationsangelegenheiten verantwortlich ist.

**§ 92 (Mitglieder)** Die Mitglieder des Liquidationsausschusses sind im Allgemeinen aus den Reihen der Vorstandsmitglieder des EJV zu wählen. Sind die Vorstandsmitglieder für eine Mitgliedschaft im Liquidationsausschuss unfähig oder sind sie als Mitglieder ungeeignet, kann das EJV in China registrierte Buchhalter oder Rechtsanwälte für diese Aufgabe berufen. Hält es das Prüfungs- und Genehmigungsorgan für erforderlich, kann es Beamte zur Beaufsichtigung entsenden.

Die Kosten der Liquidation und die Vergütung für die Mitglieder des Liquidationsausschusses sind vorrangig aus dem existierenden Vermögen des EJV zu begleichen.

**§ 93 (Aufgaben)** Die Aufgaben des Liquidationsausschusses sind die umfassende Überprüfung des Vermögens, der Förderungen und Verbindlichkeiten des EJV, die Ausarbeitung einer Bilanz und eines Vermögensverzeichnisses, die Erbringung einer Vermögensbewegung und einer Berechnungsgrundlage und die Festsetzung eines Liquidationsplans, was nach Annahme durch den Vorstand geführt wird.

Während der Liquidation vertritt der Liquidationsausschuss das EJF bei Klageerhebung und Klageerwiderung.

**§ 94 (Verteilung, Liquidationsgewinn)** Ein EJV haftet für seine Verbindlichkeiten mit seinem ganzen Vermögen. Das nach Tilgung der Verbindlichkeiten verbleibende restliche Vermögen wird im Verhältnis des von den Partnern eingebrachten Kapitals verteilt, es sei denn, in dem Abkommen, Vertrag oder in der Satzung des EJV wurde etwas anderes vereinbart.

Der Betrag, um den der Restbetrag, der bei der Auflösung eines EJV nach Abzug des nicht verteilten Gewinns, der Fonds und der Liquidationskosten von dem Nettovermögensbetrag oder dem Restvermögen verbleibt, den Teil des tatsächlich gezahlten Kapitals übersteigt, ist der Liquidationsgewinn, für den gemäß dem Recht Körperschaftsteuer zu entrichten ist.

**§ 95 (Liquidationsbericht, Löschung)** Nach Abschluss der Tätigkeiten zur Liquidation eines EJV wird der vom Liquidationsausschuss vorgelegte Liquidationsabschlussbericht, nachdem ihn der Vorstand gebilligt hat, dem Prüfungs- und Genehmigungsorgan gemeldet; bei der Registerbehörde werden die Formalitäten der Registerlöschung erledigt und die Geschäftslizenz wird aufgehoben.

**§ 96 (Aufbewahrung der Kontenbücher)** Nach Auflösung eines EJV sind die Kontenbücher und Dokumente von dem ehemaligen chinesischen Partner aufzubewahren.

## **15. Kapitel: Beilegung von Streitigkeiten**

**§ 97 (Methoden)** Entsteht zwischen den EJV – Partnern über die Auslegung oder Erfüllung des Abkommens, Vertrags oder der Satzung des EJV ein Streit, so haben sie ihn möglichst durch freundschaftliche Verhandlungen oder Schlichtung beizulegen. Bleiben Verhandlungen oder Schlichtung erfolglos, wird um schiedsrichterliche oder gerichtliche Beilegung ersucht.

**§ 98 (Schiedsverfahren)** Die EJV – Partner können gemäß einer schriftlichen Schiedsvereinbarung bei einem Schiedsorgan in China ein Schiedsverfahren betreiben, sie können auch bei sonstigen Schiedsorganen ein Schiedsverfahren durchführen.

**§ 99 (Klage)** Liegt zwischen den Partnern eines EJV ein schriftliches Schiedsabkommen nicht vor, kann im Fall einer Streitigkeit jede Seite gemäß dem Recht bei einem Volksgericht Klage erheben.

**§ 100 (Fortsetzung der Vertragserfüllung)** Mit Ausnahme der im Streit befindlichen Angelegenheit müssen die Parteien während der Zeit der Streitbeilegung alle anderen Abkommen, Vertrag und Satzung des EJV bestimmten Angelegenheiten weiter durchführen.

## **16. Kapitel: Ergänzende Regeln**

**§ 101 (Visaangelegenheiten)** Ist es erforderlich, dass ausländische Mitarbeiter eines EJV oder Mitarbeiter eines EJV aus Hongkong oder Macau (einschließlich Familienangehörigen häufig nach China ein- oder von China ausreisen, so kann die zuständige Visabehörde das Verfahren vereinfachen und Erleichterung verschaffen.

**§ 102 (Ausreise)** Ist es erforderlich, dass chinesische Mitarbeiter eines EJV zum Zwecke von Untersuchungen, Geschäftsverbindungen, Studien oder Schulungen dienstlich ins Ausland reisen, so werden die Ausreiseformalitäten nach den einschlägigen staatlichen Vorschriften erledigt.

**§ 103 (Zoll)** Ausländische Mitarbeiter oder solche aus Hongkong oder Macau eines EJV können die von ihnen benötigten Transportmittel und Büroartikel mit sich führen und entrichten gemäß den einschlägigen Vorschriften des chinesischen Steuerrechts Steuern.

**§ 104 (Wirtschaftssonderzonenrecht)** Sehen Gesetze oder Verwaltungsbestimmungen für in Wirtschaftssonderzonen errichtete EJV andere Vorschriften vor, so sind diese maßgeblich.

**§ 105 (Inkrafttreten)** Diese Bestimmungen werden ab dem Tage ihrer Verkündung durchgeführt.

## 14.4 Anhang D

### Gesetz der Volksrepublik China über chinesisch – ausländisch kooperativ betriebene Unternehmen

(am 13.4.1988 auf der 1. Sitzung des VII. NVK angenommen und gemäß dem „Beschluss über die Revision des Gesetztes der VR China über chinesisch – ausländisch kooperativ betriebenen Unternehmen“ auf der 18. Sitzung des Ständigen Ausschusses des IX. NVK am 31.10.2000 revidiert)

**§ 1 (Zweck)** Zur Ausweitung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit des technischen Austausches mit dem Ausland und zur Ermunterung ausländischer Unternehmen und sonstiger wirtschaftlicher Organisationen oder Einzelpersonen (nachfolgend als ausländische Partner bezeichnet) mit Unternehmen oder sonstigen wirtschaftlichen Organisationen der VR China gemeinsam chinesisch- ausländische kooperativ betriebene Unternehmen zu errichten, wurde dieses Gesetz erlassen.

**§ 2 (Gesellschaftsvertrag, Rechtsform)** Errichten chinesische und ausländische Partner ein CJV, so haben sie gemäß den Bestimmungen dieses Gesetzes im CJV – Vertrag über Angelegenheiten wie Investitions- oder CJV – Bedingungen, Gewinn- oder Produktverteilung, anteilige Übernahme von Risiko und Verlust, Form der Geschäftsführung sowie Vermögenszugehörigkeit nach Beendigung des CJV Regelungen zu Vereinbarungen. Erfüllt ein CJV die Bestimmungen des chinesischen Rechts bezüglich der Voraussetzungen für eine juristische Person, so erlangt es gemäß dem Recht die Eigenschaft einer chinesischen juristischen Person.

**§ 3 (Staatliches Recht, Behördenaufsicht)** Der Staat schützt gemäß dem Recht die rechtmäßigen Rechte und Interessen des CJV und der chinesischen und ausländischen Partner.

Ein CJV muss die chinesischen Gesetze und Rechtsvorschriften befolgen und darf das öffentliche Interesse Chinas nicht verletzen.

Die zuständigen staatlichen Behörden üben gemäß dem Recht gegenüber CJV Aufsicht aus.

**§ 4 (Besonders geförderte Unternehmen)** Der Staat ermuntert zur Errichtung von produzierenden CJV, die auf Warenexport ausgerichtet oder technisch fortschrittlich sind.

**§ 5 (Antrag auf Unternehmenserrichtung)** Wird ein Antrag auf Errichtung eines CJV gestellt, so sind Abkommen, Vertrag und Satzung sowie andere von den chinesischen und ausländischen Parteien unterzeichnete Dokumente bei der zuständigen Abteilung des Staatsrates für Außenwirtschaft und Außenhandel oder den vom Staatsrat ermächtigten Abteilungen oder Lokalregierungen (nachfolgend als Prüfungs- und Genehmigungsbehörde bezeichnet) zur Prüfung und Genehmigung vorzulegen. Die Prüfungs- und Genehmigungsbehörde hat binnen 45 Tagen seit Empfang des Antrages über Genehmigung oder Nichtgenehmigung zu entscheiden.

**§ 6 (Registrierung, Gewerbeschein, Gründung)** Wurde der Antrag auf Errichtung eines CJV genehmigt, so ist binnen 30 Tagen seit Empfang der Genehmigungsurkunde bei der Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel die Registrierung zu beantragen und der Gewerbeschein in Empfang zu nehmen. Das Ausstellungsdatum des unterzeichneten Gewerbescheins des Kooperationsunternehmens gilt als Gründungsdatum dieses CJV.

**§ 7 (Änderung des Gesellschaftsvertrages)** Stimmen die chinesischen und ausländischen Parteien nach Verhandlungen darüber überein, während der Kooperationsfrist wesentliche Änderungen im CJV – Vertrag vorzunehmen, so ist dies der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde zur Genehmigung vorzulegen; Betreffen die Inhalte dieser Änderungen die gesetzliche Registrierung bei der Steuerbehörde, so ist bei der Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel und bei der Steuerbehörde ein Registrierungsänderungsverfahren durchzuführen.

**§ 8 (Investitionsformen)** Investitionen oder zur Verfügung gestellte Kooperationsbedingungen der chinesischen und ausländischen Partner können Bargeld, Sacheinlagen, Nutzungsrechte an Grundstücken, gewerbliche Schutzrecht, nicht patentierte Technologien und sonstige Vermögensrechte sein.

**§ 9 (Vertragserfüllung)** Die chinesischen und ausländischen Parteien haben gemäß den Bestimmungen der Gesetze und Rechtsvorschriften und gemäß den Vereinbarungen im CJV – Vertrag ihre Pflichten hinsichtlich der Erbringung der Investitionen im vollen Umfang und Schaffung der Kooperationsbedingungen fristgemäß zu erfüllen. Wurde bei Ablauf der Frist nicht erfüllt, setzt die Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel eine neue Erfüllungsfrist. Wurde bei Ablauf dieser Frist immer noch nicht erfüllt, so wird von der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde und von der Verwaltungsbehörde gemäß den einschlägigen staatlichen Bestimmungen verfahren.

Die Investitionen oder bereitgestellten Kooperationsbedingungen der chinesisch – ausländischen Partner werden von einem in China registrierten Wirtschaftsprüfer oder der zuständigen Behörde geprüft und bestätigt, worüber eine Bescheinigung ausgestellt wird.

**§ 10 (Übertragung von Rechten und Pflichten)** Will eine Seite der chinesisch – ausländischen Partner ihre Rechte und Pflichten aus dem CJV – Vertrag vollständig oder teilweise übertragen, ist dafür die Zustimmung der anderen Seite erforderlich und zudem ist dies bei der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde zur Genehmigung vorzulegen.

**§ 11 (Autonomie Geschäftsführung)** Ein CJV führt seine Geschäftstätigkeit in Übereinstimmung mit dem genehmigten Vertrag und der genehmigten Satzung des CJV durch. In das Recht eines Kooperationsunternehmens auf autonome Geschäftsführung wird nicht eingegriffen.

**§ 12 (Leitungsgremium)** Ein CJV hat einen Vorstand oder ein gemeinsames Geschäftsführungsgremium einzurichten, der bzw. das in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des CJV – Vertrags oder der Satzung des CJV über die wesentlichen Fragen des CJV Entscheidungen trifft. Stellt eine Seite der chinesisch – ausländischen Partner den Vorstandsvorsitzenden des Vorstandes oder den Direktor des gemeinsamen Geschäftsführungsgremiums, so hat die andere Seite die Stellung des Vizevorstandsvorsitzenden oder des Vizedirektors zu bekleiden. Der Vorstand oder das gemeinsame Geschäftsführungsgremium können die Ernennung oder Berufung eines Generaldirektors beschließen, der für die tägliche Geschäftsführung des CJV verantwortlich ist. Der Generaldirektor ist gegenüber dem Vorstand oder dem Gremium gemeinsamer Geschäftsführung verantwortlich.

Nimmt ein CJV nach seiner Gründung eine Änderung vor, dass eine dritte Person (außer den chinesisch – ausländischen Partnern) mit der Geschäftsführung beauftragt wird, so muss der Vorstand oder das gemeinsame Geschäftsführungsgremium einstimmig zustimmen, dies der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde zu Genehmigung vorgelegt und bei der Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel ein Registrierungsänderungsverfahren durchgeführt werden.

**§ 13 (Arbeitsverträge)** Angelegenheiten wie Anstellung, Entlassung, Entgelt, Sozialleistungen, Arbeitsschutz und Arbeitsversicherung der Mitarbeiter eines CJV sind in rechtmäßigen vertraglichen Regelungen näher zu bestimmen.

**§ 14 (Betriebliche Gewerkschaftsorganisation)** Die Mitarbeiter eines CJV gründen gemäß dem Recht eine Gewerkschaftsorganisation, entfalten gewerkschaftliche Tätigkeiten und schützen die rechtmäßigen Rechte und Interessen der Mitarbeiter.

Ein CJV hat die für die Tätigkeit der Gewerkschaft des Unternehmens erforderlichen Bedingungen zu schaffen.

**§ 15 (Buchhaltung)** – siehe angegebene Quelle

**§ 16 (Devisenkonto)** Ein CJV hat gegen Vorlage seines Gewerbescheins bei einer Bank oder einem anderen von der staatlichen Devisenkontrollbehörde zur Durchführung von Devisengeschäften zugelassenem Finanzinstitut ein Devisenkonto zu eröffnen.

**§ 17 (Darlehensaufnahme)** Ein CJV kann bei einem Finanzinstitut innerhalb Chinas Darlehen aufnehmen; auch außerhalb Chinas können Darlehen aufgenommen werden.

Darlehen und deren Sicherheiten, die von den chinesischen oder ausländischen Partnern als Investitionen oder Kooperationsbedingungen verwendet werden, werden von jeder Seite selbst aufgebracht.

**§ 18 (Versicherung)** Die verschiedenen Versicherungen eines CJV sind bei Versicherungsinstituten innerhalb Chinas abzuschließen.

**§ 19 (Import und Export, Materialbeschaffung)** Innerhalb des genehmigten Geschäftsbereiches kann ein CJV die von ihm benötigten Materialien importieren und die von ihm produzierten Gütern exportieren. Ein CJV kann die innerhalb des genehmigten Geschäftsbereichs benötigten Rohmaterialien, Brennstoffe sowie sonstige Materialien gemäß den Prinzipien der Fairness und Vernunft auf inländischen oder internationalen Märkten einkaufen.

**§ 20 (Steuerzahlung, steuerliche Sonderbehandlung)** Ein CJV zahlt gemäß den einschlägigen staatlichen Steuerbestimmungen Steuern und kann eine Vorzugsbehandlung in Form von Steuernachlass oder Steuerbefreiung erfahren.

**§ 21 (Gewinnverteilung)** Die chinesisch – ausländischen Partner verteilen gemäß den Vereinbarungen des CJV – Vertrags Gewinn oder Produkte und tragen Risiko und Verlust.

Vereinbaren die chinesisch – ausländischen Partner im CJV – Vertrag, dass nach Ablauf der Kooperationsfrist das gesamte Anlagevermögen des CJV in den Besitz des chinesischen Partners übergeht, so kann im CJV – Vertrag eine Methode vereinbart werden, wonach der ausländische Partner während der Kooperationsfrist seine Investition vorzeitig rückführt. Legt der CJV – Vertrag fest, dass der ausländische Partner vor Entrichtung der Körperschaftsteuer seine Investitionen rückführt, muss bei der Finanz- und Steuerbehörde ein Antrag gestellt werden, der von dieser Behörde gemäß den einschlägigen staatlichen Bestimmungen geprüft und genehmigt wird.

Führt der ausländische Partner gemäß den Bestimmungen des vorigen Abschnitts die Investitionen während der Kooperationsfrist vorzeitig rück, so haben die chinesischen und ausländischen Partner gemäß den Bestimmungen der einschlägigen Gesetze und Vereinbarungen des Kooperationsvertrages für Schulden des CJV die Haftung zu übernehmen.

**§ 22 (Transfer von Gewinnen, Einkünften, Fondsanteilen sowie Löhnen und Gehältern)** Nach Erfüllung der gesetzlichen und vertraglichen Pflichten können Gewinnanteile, sonstige rechtmäßige Einkünfte und Anteile an den Fonds zum Zeitpunkt der Beendigung der Kooperation vom ausländischen Partner gemäß dem Recht ins Ausland transferiert werden.

Löhne und Gehälter sowie andere rechtmäßige Einkünfte der ausländischen Mitarbeiter eines CJV können nach dem Recht gemäßen Entrichtung der persönlichen Einkommenssteuer ins Ausland transferiert werden.

**§ 23 (Liquidation)** Nach Ablauf der Frist oder vorzeitigen Beendigung eines CJV ist gemäß den gesetzlichen Verfahren die Liquidation des Vermögens sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten durchzuführen. Die chinesischen und ausländischen Partner haben gemäß den Vereinbarungen des CJV – Vertrages die Zugehörigkeit des Vermögens eines Kooperationsunternehmens festzulegen.

Ein CJV, dessen Frist abgelaufen ist oder vorzeitig beendet wurde, hat bei der Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel und bei der Steuerbehörde das Verfahren der Registerlöschung durchzuführen.

**§ 24 (Kooperationsfrist)** Die Kooperationsfrist eines CJV wird von den chinesischen und ausländischen Partnern in Verhandlung bestimmt und im CJV – Vertrag festgelegt. Stimmen die chinesischen und ausländischen Parteien über eine Verlängerung der Kooperationsfrist überein, so ist 180 Tage vor Ablauf der Kooperationsfrist bei der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde ein Antrag (auf Verlängerung) einzureichen. Die Prüfungs- und Genehmigungsbehörde hat binnen 30 Tagen seit Empfang des Antrages über Genehmigung oder Nichtgenehmigung zu entscheiden.

**§ 25 (Streitbeilegung)** Entsteht zwischen den chinesischen und ausländischen Parteien bei der Erfüllung des CJV – Vertrages oder der Satzung Streit, so ist dieser durch Verhandlung oder Schlichtung beizulegen. Wollen die chinesischen und ausländischen Parteien den Streit nicht durch Verhandlung oder Schlichtung beilegen, oder haben Verhandlungen und Schlichtung keinen Erfolg, so können sie den Streit gemäß der Schiedsklausel im CJV – Vertrag oder gemäß einer nachträglich erzielten schriftlichen Schiedsvereinbarung einem chinesischen oder sonstigen Schiedsorgan zur schiedsrichterlichen Entscheidung vorlegen.

Haben die chinesischen und ausländischen Parteien keine Schiedsklausel im CJV – Vertrag festgesetzt und auch nachträglich keine schriftlichen Schiedsvereinbarung erzielt, können sie beim chinesischen Volksgericht Klage erheben.

**§ 26 (Durchführungsbestimmungen)** Die zuständigen Abteilungen des Staatsrats für Außenwirtschaft und Außenhandel erlassen auf der Grundlage dieses Gesetzes Durchführungsbestimmungen, die nach Genehmigung durch den Staatsrat durchgeführt werden.<sup>310</sup>

**§ 27 (Inkrafttreten)** Dieses Gesetz wird ab dem Tage seiner Verkündung an durchgeführt.

---

<sup>310</sup> Lt. Heuser Robert und Roland Klein: DB vom 4.9.1995, englisch in CLP, Nov.1995, S.18ff (Revision nicht erforderlich)

## 14.5 Anhang E

### Gesetz der VR China über ausschließlich ausländisch kapitalisierte Unternehmen

(am 12.4.1986 auf der 4. Sitzung des VI. NVK angenommen und gemäß dem „Beschluss über die Änderung des Gesetzes der VR China über ausschließlich ausländisch kapitalisierte Unternehmen“ auf der 18. Sitzung des Ständigen Ausschusses des IX. NVK am 31.10.2000 revidiert)

**§ 1 (Zweck)** Zur Ausdehnung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit und des technischen Austausches mit dem Ausland und zur Förderung der Entwicklung der chinesischen Volkswirtschaft gestattet die VR China ausländischen Unternehmen und sonstigen wirtschaftlichen Organisationen oder Einzelpersonen (nachfolgend als ausländischer Investor bezeichnet), in China ausschließlich ausländisch kapitalisierte Unternehmen (nachfolgend WFOE) zu errichten und schützt die rechtmäßigen Rechte und Interessen der WFOE.

**§ 2 (Rechtsfähigkeit)** WFOE im Sinne dieses Gesetzes sind Unternehmen, die gemäß dem entsprechenden chinesischen Recht innerhalb Chinas errichtet wurden, wobei das ganze Kapital vom ausländischen Investor aufgebracht wird. Zweigniederlassungen innerhalb Chinas von Unternehmen oder sonstigen wirtschaftlichen Organisationen werden nicht erfasst.

**§ 3 (Besonders geförderte Unternehmen, verbotene oder beschränkte Branchen)** Die Errichtung eines WFOE muss für die Entwicklung der chinesischen Volkswirtschaft nützlich sein. Der Staat ermuntert zur Errichtung von auf Warenexport ausgerichteten oder technisch fortschrittlichen WFOE. Branchen, in denen der Staat die Errichtung von WFOE verbietet oder begrenzt, werden vom Staatsrat bestimmt.

**§ 4 (Staatliches Recht)** Die Investitionen eines ausländischen Investors innerhalb Chinas, seine erlangten Gewinne und sonstigen rechtmäßigen Rechte und Interessen werden vom chinesischen Recht geschützt. Ein WFOE muss die chinesischen Gesetze und Rechtsvorschriften befolgen und darf das öffentliche Interesse Chinas nicht verletzen.

**§ 5 (Verstaatlichung, Enteignung)** Der Staat führt gegenüber WFOE keine Verstaatlichung oder Enteignung durch. Unter besonderen Umständen kann entsprechend den Erfordernissen des öffentlichen Interesses gegenüber einem WFOE gemäß gesetzlichem Verfahren eine Enteignung durchgeführt werden, wobei eine angemessene Entschädigung geleistet wird.

**§ 6 (Antrag auf Unternehmenserrichtung)** Der Antrag zur Errichtung eines WFOE wird von der leitenden Abteilung des Staatsrats für Außenwirtschaft und Außenhandel oder vom Staatsrat ermächtigten Behörden geprüft und genehmigt. Die Prüfungs- und Genehmigungsbehörde hat binnen 90 Tagen seit Empfang des Antrags über Genehmigung oder Nichtgenehmigung zu entscheiden.

**§ 7 (Registrierung, Gewerbeschein, Gründung)** Nach Genehmigung des Antrags zur Errichtung eines WFOE hat der ausländische Investor binnen 30 Tagen seit Empfang der Genehmigungsurkunde bei der Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel die Registrierung zu beantragen und den Gewerbeschein in Empfang zu nehmen. Das Ausstellungsdatum des unterzeichneten Gewerbescheins des WFOE gilt als Gründungsdatum dieses Unternehmens.

**§ 8 (Rechtsfähigkeit)** Erfüllt ein WFOE die Vorschriften des chinesischen Rechts bezüglich der Voraussetzungen für eine juristische Person, so erlangt es gemäß dem Recht die Eigenschaft einer juristischen Person.

**§ 9 (Erbringung der Investition, Behördenaufsicht)** Ein WFOE hat innerhalb der von der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde festgesetzten Frist in China zu investieren; wurde bei Fristablauf nicht investiert, so ist die Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel berechtigt den Gewerbeschein einzuziehen. Die Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel untersucht und überwacht die Investitionssituation der WFOE.

**§ 10 (Teilung, Fusion)** Teilung, Fusion oder sonstige wichtige Änderungen von WFOE sind der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde zur Genehmigung vorzulegen; zudem ist bei der Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel ein Registrierungsänderungsverfahren durchzuführen.

**§ 11 (Autonome Geschäftsführung)** In die in Übereinstimmung der genehmigten Satzung durchgeführten Geschäftstätigkeiten eines WFOE wird nicht eingegriffen.

**§ 12 (Arbeitsverträge)** Stellt ein WFOE chinesische Mitarbeiter ein, so sind gemäß dem Recht Verträge abzuschließen, in denen über Angelegenheiten wie Anstellung, Entlassung, Entgelt, Sozialleistungen, Arbeitsschutz und Arbeitsversicherung Regelungen zu treffen sind.

**§ 13 (Betriebliche Gewerkschaftsorganisationen)** Die Mitarbeiter eines WFOE gründen gemäß dem Recht Gewerkschaftsorganisationen, entfalten gewerkschaftliche Tätigkeiten und schützen die rechtmäßigen Rechte und Interessen der Mitarbeiter.

Ein WFOE hat die für die Tätigkeit der Gewerkschaft des Unternehmens erforderlichen Bedingungen zu schaffen.

**§ 14 (Buchführung)** - siehe angegebene Quelle

**§ 15 (Materialbeschaffung)** Ein WFOE kann die innerhalb des genehmigten Geschäftsbereiches benötigten Rohmaterialien, Brennstoffe sowie sonstige Materialien gemäß den Prinzipien der Fairness und Vernunft auf inländischen oder internationalen Märkten beschaffen.

**§ 16 (Versicherung)** Die verschiedenen Versicherungen eines WFOE sind bei Versicherungsinstituten innerhalb Chinas abzuschließen.

**§ 17 (Steuerzahlung, steuerliche Sonderbehandlung)** Ein WFOE zahlt gemäß den einschlägigen staatlichen Steuerbestimmungen Steuern und kann eine Vorzugsbehandlung in Form von Steuernachlass oder Steuerbefreiung erfahren.

Reinvestiert ein WFOE seinen nach Entrichtung der Körperschaftssteuer verbleibenden Gewinn innerhalb Chinas, kann es gemäß den staatlichen Bestimmungen die Rückerstattung eines Teils der auf den reinvestierten Betrag bereits gezahlten Einkommenssteuer beantragen.

**§ 18 (Devisenkonto)** Die Devisenangelegenheiten eines WFOE sind gemäß den staatlichen Devisenkontrollbestimmungen durchzuführen.

Ein WFOE hat bei der Bank of China oder bei einer von der staatlichen Devisenkontrollbehörde festgelegten Bank ein Konto zu eröffnen.

**§ 19 (Transfer von Gewinnen, Einkünften, Löhnen und Gehältern)** Der ausländische Investor kann die in einem WFOE erlangten rechtmäßigen Gewinne, sonstige rechtmäßigen Einkünfte und die nach der Liquidation verbleibenden Geldmittel ins Ausland überweisen.

Löhne, Gehälter sowie andere rechtmäßige Einkünfte von ausländischen Mitarbeitern eines WFOE, können nach dem Recht gemäßen Entrichtung der Einkommenssteuer ins Ausland überwiesen werden.

**§ 20 (Verlängerung der Laufzeit)** Die Laufzeit eines WFOE wird vom ausländischen Investor beantragt und von der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde genehmigt. Soll sie nach Fristablauf verlängert werden, so ist 180 Tage vor Fristablauf bei der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde ein Antrag einzureichen. Die Prüfungs- und Genehmigungsbehörde hat binnen 30 Tagen seit Erhalt des Antrags über Genehmigung oder Nichtgenehmigung zu entscheiden.

**§ 21 (Liquidation)** Die Beendigung eines WFOE ist rechtzeitig bekannt zu geben; die Liquidation ist gemäß den gesetzlichen Verfahren durchzuführen.

Bis zum Abschluss der Liquidation darf der ausländische Investor nur zur Durchführung der Liquidation über das Unternehmensvermögen verfügen.

**§ 22 (Registerlöschung, Gewerbescheinannullierung)** Bei Beendigung eines WFOE ist bei der Verwaltungsbehörde für Industrie und Handel das Verfahren der Registerlöschung durchzuführen und der Gewerbeschein zur Annullierung einzureichen.

**§ 23 (Durchführungsbestimmungen)** Die leitende Abteilung des Staatsrats für Außenwirtschaft und Außenhandel erlässt auf der Grundlage dieses Gesetzes Durchführungsbestimmungen, die nach Genehmigung durch den Staatsrat durchgeführt werden.

**§ 24 (Inkrafttreten)** Dieses Gesetz wird vom Tage seiner Verkündung an durchgeführt.

## **Durchführungsregeln zum Gesetz der VR China über ausschließlich ausländisch kapitalisierte Unternehmen**

(am 28.10.1990 vom Staatsrat genehmigt; am 12.12.1990 vom Ministerium für Außenwirtschaft und Außenhandel verkündet. Gemäß dem „Beschluss des Staatsrats zur **Änderung der ‚Durchführungsregeln zum Gesetz der VR China über ausschließlich ausländisch kapitalisierte Unternehmen‘**“ am 12.4.2001 revidiert)

### **1. Kapitel: Allgemeine Regeln**

**§ 1 (Gesetzliche Grundlage)** Diese Durchführungsregeln werden auf der Grundlage des Gesetzes der VR China über ausschließlich ausländisch kapitalisierte Unternehmen (nachfolgend WFOE) erlassen.

**§ 2 (Rechtlicher Rahmen)** WFOE unterliegen der Jurisdiktion und dem Schutz des chinesischen Rechts.

Bei ihrer in China unternommenen Tätigkeit müssen WFOE die chinesischen Gesetze und sonstigen Rechtsnormen befolgen und dürfen das chinesische gesellschaftliche öffentliche Interesse nicht verletzen.

**§ 3 (Investitionslenkung)** Die Errichtung eines WFOE muss der Entwicklung der chinesischen Volkswirtschaft dienlich sein und einen beträchtlichen wirtschaftlichen Nutzeffekt erzielen können. Der Staat ermuntert WFOE, fortgeschrittene Technik und Anlagen zu verwenden, die Entwicklung neuer Produkte zu betreiben, das Aufsteigen von Produkten in eine höhere Generation zu verwirklichen, Energie und Rohstoffe einzusparen und ermuntert WFOE, die Güterexport betreiben.

**§ 4 (Investitionslenkung)** Gewerbezweige, bei denen die Errichtung eines WFOE verboten oder beschränkt ist, werden gemäß den staatlichen Vorschriften zur Lenkung ausländischer Investitionen und den Katalogen zur Lenkung ausländischer Investitionen in den Industrien durchgeführt.

**§ 5 (Nichtgenehmigung)** Liegt einer der folgenden Umstände vor, wird ein Antrag auf Errichtung eines WFOE nicht genehmigt:

- (1) Verletzung der chinesischen Souveränität oder des gesellschaftlichen öffentlichen Interesses;

- (2) Gefährdung der chinesischen staatlichen Sicherheit;
- (3) Verletzung chinesischer Gesetze oder sonstiger Rechtsbestimmungen;
- (4) Nichtübereinstimmung mit den Erfordernissen der Entwicklung der chinesischen Volkswirtschaft;
- (5) Möglichkeit der Verursachung von Umweltverschmutzung.

**§ 6 (Unabhängige Geschäftstätigkeit)** Im Rahmen der genehmigten Geschäftstätigkeit verwalten die WFOE ihre Geschäftstätigkeit selbstständig und erleiden keine Eingriffe.

**2. Kapitel: Errichtungsverfahren** (in groben Zügen bereits in Kapitel ?? beschrieben)

### **3. Kapitel: Organisationsform und eingetragenes Kapital**

**§ 18 (Organisationsform)** Die Organisationsform eines WFOE ist die einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Mit Genehmigung können es auch andere Haftungsformen sein.

Ist ein Unternehmen ausländischen Kapitals eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, so ist die Haftung des ausländischen Investors gegenüber dem Unternehmen auf die Investitionssumme beschränkt, der Zahlung von ihm übernommen wurde.

Hat ein WFOE eine andere Haftungsform, so gelten für die Haftung des ausländischen Investors gegenüber dem Unternehmen die Vorschriften der chinesischen Gesetze und sonstigen Rechtsbestimmungen.

**§ 19 („Gesamtinvestitionssumme“)** Die Gesamtinvestitionssumme eines WFOE ist die Gesamtsumme die für die Errichtung eines WFOE erforderlichen Geldmittel, d.h. die Gesamtheit von Investbaukapital und Produktionsumlaufkapital, deren Investition der Produktionsumfang des Unternehmens erfordert.

**§ 20 („Registriertes Kapital“)** Das registrierte Kapital eines WFOE ist die zur Errichtung eines Unternehmens bei der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel registrierte Gesamtkapitalssumme, d.h. der gesamte Kapitalbetrag, dessen Einzahlung der ausländische Investor übernommen hat.

Es ist erforderlich, dass das registrierte Kapital eines WFOE dem Geschäftsumfang des Unternehmens entspricht; das Verhältnis von registriertem Kapital und Gesamtinvestitionen hat den einschlägigen chinesischen Vorschriften zu genügen.

**§ 21 (Herabsetzung)** Während der Betriebsdauer darf ein WFOE sein registriertes Kapital nicht herabsetzen. Ergibt sich jedoch wegen der Investitionssumme und des Produktions- und Geschäftsumfangs etc. eine Änderung, und ist eine Herabsetzung wirklich erforderlich, bedarf dies der Genehmigung der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde.

**§ 22 (Erhöhung, Übertragung)** Die Erhöhung oder Übertragung des registrierten Kapitals eines WFOE bedarf der Genehmigung der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde; bei der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel ist das Verfahren für die Änderungsregistrierung zu betreiben.

**§ 23 (Vermögensverfügung)** Verpfändet oder überträgt ein WFOE Sachvermögen oder Rechte an ausländische Stellen, so bedarf dies der Genehmigung der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde; bei der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel ist dies zu den Akten zuzunehmen.

**§ 24 (Vertretung)** Der gesetzliche Vertreter eines WFOE ist der Verantwortliche, der gemäß den Vorschriften der Satzung das WFOE in der Ausübung seiner Kompetenzen vertritt.

Kann der gesetzliche Vertreter seinen Kompetenzen nicht nachkommen, ist ein Vertreter zu Ausübung der Kompetenzen schriftlich zu beauftragen.

### **4. Kapitel: Form und Dauer der Investitionen**

**§ 25 (Erbringungsform)** Ein ausländischer Investor kann frei konvertible Devisen als Kapital einbringen, ferner auch Maschinen und Anlagen, industrielle Eigentumsrechte, Know-how und anderes bewertet investieren.

Mit Erlaubnis der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde kann ein ausländischer Investor auch Renminbi – Gewinne investieren, die er beim Betrieb eines anderen WFOE innerhalb Chinas erlangt hat.

**§ 26 (Maschinen als Investitionen)** Investiert ein ausländischer Investor Werte durch Maschinen und Anlagen, so müssen diese für die Produktion des WFOE erforderlich sein.

Die Bewertung der betreffenden Maschinen und Anlagen darf nicht über dem aktuellen, normalen Weltmarktpreis gleichartiger Maschinen und Anlagen liegen.

Hinsichtlich der bewerteten investierten Maschinen und Anlagen sind detaillierte Investitionswertlisten mit Angaben wie Bezeichnung, Art, Menge und Wert zu erstellen; als Anlagen des Antrags auf Errichtung eines WFOE werden sie der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde eingereicht.

**§ 27 (Gewerbliches Eigentum als Investition)** Bringt ein ausländischer Investor industrielle Eigentumsrechte oder Know-how als bewertete Kapitaleinlage ein, so müssen sie Eigentum des ausländischen Investors sein. Die Bewertung der betreffenden industriellen Eigentumsrechte und des Know-how hat international üblichen Bewertungsprinzipien zu entsprechen; ihr Bewertungsbetrag darf 20% des registrierten Kapitals des WFOE nicht übersteigen.

Hinsichtlich der industriellen Eigentumsrechte und des Know-how, die als bewertete Kapitaleinlage eingebracht werden, ist detailliertes Datenmaterial einschließlich von Kopien von Eigentumsnachweisen, von Daten über Effizienzgegebenheiten, technische Leistung und Gebrauchswert und über die Grundlagen und Kriterien der

Werteberechnung zur Verfügung zu stellen; als Anlage des Antrages auf Errichtung eines WFOE ist es der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde einzureichen

**§ 28 (Behördliche Überprüfung investierter Maschinen)** Haben Maschinen und Anlagen, die als bewertete Kapitaleinlage eingebracht werden, einen chinesischen Hafen erreicht, hat das WFOE dies der chinesischen Wareninspektionsbehörde mitzuteilen und um eine Überprüfung zu ersuchen; die betreffende Wareninspektionsbehörde erstellt einen Prüfbericht.

Stimmen die als Werte zu investierenden Maschinen und Anlagen in Art, Qualität und Menge nicht mit Art, Qualität und Menge der Maschinen und Anlagen überein, die der ausländische Investor auf der der Genehmigungsbehörde eingereichten Liste aufgeführt hat, so ist die Genehmigungsbehörde berechtigt, vom ausländischen Investor fristgerechte Änderung zu verlangen.

**§ 29 (Behördliche Überprüfung investierten gewerblichen Eigentums)** Nachdem industrielle Eigentumsrechte und Know-how, die als bewertete Kapitaleinlage eingebracht wurden, angewandt wurden, ist die Genehmigungsbehörde berechtigt, Überprüfungen durchzuführen. Entsprechen die betreffenden industriellen Eigentumsrechte und das Know-how nicht dem ursprünglich vom Investor zur Verfügung gestellten Material, ist die Genehmigungsbehörde berechtigt, vom ausländischen Investor fristgerechte Änderung zu verlangen

**§ 30 (Dauer; Fristen zur Einbringung von Investitionen)** Der Zeitraum, für den ein ausländischer Investor investiert, ist auf dem Antrag zur Errichtung eines WFOE zu vermerken. Ein ausländischer Investor kann die Investition in Raten zahlen; jedoch muss die letzte Investitionsrate innerhalb dreier Jahre seit dem Tag der Erteilung der Geschäftslizenz vollständig erbracht werden. Die erste Investitionsrate darf dabei nicht weniger als 15% der Investitionssumme betragen, deren Zahlung vom ausländischen Investor übernommen wurde, und muss innerhalb von 90 Tagen seit dem Tag der Ausstellung der Geschäftslizenz für das WFOE vollständig erbracht werden.

Kann ein ausländischer Investor die erste Investitionsrate nicht innerhalb der im vorgehenden Absatz bestimmten Frist einbringen, wird das Genehmigungszertifikat für das WFOE automatisch ungültig. Das WFOE hat dann bei der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel das Verfahren der Löschung der Registrierung durchzuführen und die Geschäftslizenz zur Löschung auszuhändigen; wird ein solches Verfahren nicht durchgeführt oder wird die Geschäftslizenz nicht ausgehändigt, so wird die Geschäftslizenz von der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel zurückgezogen und dies öffentlich bekannt gemacht.

**§ 31 (Fristablauf)** Die sonstigen auf die erste Investitionsrate folgenden Investitionsraten sind vom ausländischen Investor fristgerecht zu erbringen. Wird ohne gerechtfertigten Grund 30 Tage nach Fristablauf keine Investition getätigt, wird nach Vorschrift des § 31 II dieser Durchführungsregeln verfahren. Ersucht ein ausländischer Investor begründet um eine Verlängerung der Frist für die Investition, ist dazu die Zustimmung der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde einzuholen und dies bei der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel zur Aktennahme zu melden.

**§ 32 (Rechnungsprüfung)** Nach jeder erbrachten Investition durch den ausländischen Investor hat das WFOE einen registrierten chinesischen Rechnungsprüfer mit einer Überprüfung zu beauftragen; der erstellte Kapitalprüfungsbericht wird bei der Genehmigungsbehörde und bei der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel zu den Akten gegeben.

## **5 Kapitel: Grundstücksnutzung und deren Gebühren – sie angegebene Quelle**

### **6. Kapitel: Einkauf und Verkauf**

**§ 42 (Selbstständiger Ankauf)** WFOE sind berechtigt, selbstständig über den Ankauf von Maschinen und Anlagen, Rohstoffen, Brenn- oder Treibstoffen, Einzel- und Zubehörteilen, Maschinenelementen, Transportmitteln, Büroartikeln u.a. (im Folgenden zusammenfassend Güter und Materialien genannt), die von dem betreffenden Unternehmen selbst genutzt werden, zu entscheiden.

Kaufen WFOE in China Güter und Materialien, so genießen sie unter gleichen Voraussetzungen die gleiche Behandlung wie chinesische Unternehmen.

**§ 43 (Inlandsabsatz/Exportförderung)** WFOE können ihre Produkte auf dem chinesischen Markt absetzen. Der Staat ermuntert WFOE, ihre erzeugten Produkte zu exportieren.

**§ 44 (Vermarktung)** WFOE sind berechtigt, selbsttätig die von dem betreffenden Unternehmen erzeugten Produkte zu exportieren; sie können auch eine chinesische Außenhandelsgesellschaft oder eine Gesellschaft außerhalb Chinas mit der Verkaufsvertretung beauftragen.

WFOE können die von ihnen erzeugten Produkte selbsttätig in China absetzen, sie können auch eine Handelsorganisation mit der Verkaufsvertretung beauftragen.

**§ 45 (Im- und Exportlizenzen)** Für Maschinen und Anlagen, die ausländische Investoren einbringen und für die gemäß chinesischer Vorschriften eine Importlizenz eingeholt werden muss, beantragen WFOE direkt oder durch Beauftragung eines Vertretungsorgans bei der ausstellenden Behörde unter Vorlage der bewilligten Liste der von dem betreffenden Unternehmen zu importierenden Anlagen, Güter und Materialien die Ausstellung einer Importlizenz.

Für Güter und Materialien, die WFOE innerhalb des genehmigten Gesellschaftsvolumens zur Verwendung durch das eigene Unternehmen und für die Bedürfnisse der Produktion importieren und für die nach chinesischen

Vorschriften eine Importlizenz eingeholt werden muss, ist ein jährlicher Importplan auszuarbeiten und halbjährlich bei der ausstellenden Behörde die Ausstellung zu beantragen.

Für Produkte, die von WFOE exportiert werden und für die nach chinesischen Vorschriften eine Exportlizenz eingeholt werden muss, ist ein jährlicher Exportplan auszuarbeiten und halbjährlich bei der ausstellenden Behörde die Ausstellung zu beantragen.

**§ 46 (Preise)** Der Preis von Gütern und Materialien sowie technischen Arbeitsgeräten, die ein WFOE importiert, darf nicht über dem aktuellen normalen Weltmarktpreis gleichartige Güter und Materialien sowie technischer Arbeitsgeräte liegen. Der Preis von Exportprodukten von WFOE wird von den WFOE nach Maßgabe des aktuellen Weltmarktpreises selbsttätig festgelegt; jedoch darf dieser nicht unter einem vernünftigen Exportpreis liegen. Werden durch Hochpreisimporte und Niedrigpreisexporte und andere Vorgehensweisen Steuern umgangen, sind die Steuerbehörden berechtigt, auf der Grundlage der Vorschriften der Steuergesetze die rechtliche Verantwortung dafür zu ermitteln.

**§ 47 (Statistik)** WFOE haben gemäß dem „Statistikgesetz der Volksrepublik China“ sowie den Vorschriften des Statistiksystems bezüglich der Nutzung von ausländischem Kapital durch China statistisches Material zur Verfügung zu stellen und statistische Aufstellungen zu übermitteln.

## **7. Kapitel: Steuern** (in groben Zügen bereits in Kapitel ?? beschrieben)

### **8. Kapitel: Devisenkontrolle**

**§ 52 (Devisenbestimmungen)** Die Devisenangelegenheiten von WFOE sind gemäß den einschlägigen chinesischen Rechtsvorschriften für Devisenverwaltung zu erledigen.

**§ 53 (Devisenkonto)** WFOE eröffnen unter Vorlage der von der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel ausgegebenen Geschäftslizenz bei einer Bank, die innerhalb Chinas Devisengeschäfte betreiben kann, ein Konto, dessen Ein- und Auszahlungen von der kontoführenden Bank überwacht werden.

Die Deviseneinkünfte eines WFOE sind auf das Devisenkonto bei seiner kontoführenden Bank einzuzahlen; Devisenauszahlungen sind von seinem Devisenkonto vorzunehmen.

**§ 54 (Auswärtiges Devisenkonto)** Will ein WFOE wegen der Bedürfnisse von Produktion und Geschäftsbetrieb bei einer Bank außerhalb Chinas ein Devisenkonto eröffnen, so bedarf dies der Genehmigung der Chinesischen Devisenverwaltungsbehörde; das Unternehmen hat gemäß den Vorschriften der Chinesischen Devisenverwaltungsbehörde über die Verhältnisse der En- und Ausfuhr von Devisen periodisch zu berichten und die Kontoauszüge der Bank zur Verfügung zu stellen.

**§ 55 (Freier Transfer)** Die Löhne und sonstigen regulären Deviseneinkünfte der bei einem WFOE beschäftigten ausländischen Mitarbeiter und Mitarbeiter aus Hongkong, Macau oder Taiwan können nach Steuerentrichtung gemäß den chinesischen Steuergesetzen frei überwiesen werden.

## **9. Kapitel: Finanzen und Buchführung** – siehe angegebene Quelle

### **10. Kapitel: Mitarbeiter**

**§ 64 (Arbeitsvertrag)** Stellen WFOE in China Mitarbeiter an, so haben Unternehmen und Mitarbeiter gemäß den chinesischen Gesetzen und sonstigen Rechtsbestimmungen Arbeitsverträge zu schließen. In den Verträgen sind Punkte wie Einstellung, Entlassung, Lohn, Sozialleistungen, Arbeitsschutz und Arbeitsversicherung klar festzulegen.

WFOE dürfen keine Kinder anstellen.

**§ 65 (Schulung)** WFOE sind für die berufliche und technische Schulung der Mitarbeiter sowie für die Einrichtung eines Prüfungssystems verantwortlich, damit das Können der Mitarbeiter in Produktion und Management der Produktion und den Entwicklungsbedürfnissen des Unternehmens zu entsprechen vermag.

### **11. Kapitel: Gewerkschaften**

**§ 66 (Gewerkschaften)** Mitarbeiter von WFOE sind berechtigt, gemäß den Bestimmungen des „Gewerkschaftsgesetzes der Volksrepublik China“ Gewerkschaftsorganisationen auf unterster Ebene zu errichten und gewerkschaftliche Tätigkeiten auszuüben.

**§ 67 (Interessenvertretung)** Die Gewerkschaften von WFOE sind die Interessenvertreter der Mitarbeiter; sie sind berechtigt, die Mitarbeiter bei der Unterzeichnung der Arbeitsverträge mit dem betreffenden Unternehmen zu vertreten und die Einhaltung des Arbeitsvertrages zu überwachen.

**§ 68 (Aufgaben)** Die wesentlichen Aufgaben der Gewerkschaften von WFOE sind: Wahrung der rechtmäßigen Rechte und Interessen der Mitarbeiter gemäß den Vorschriften der chinesischen Gesetze und sonstigen Rechtsbestimmungen; Unterstützung der Unternehmen bei der vernünftigen Planung und Nutzung der Sozial- und Prämienfonds der Mitarbeiter; Organisation des Studiums von Politik, Wissenschaft und Technik und fachlichem Wissen der Mitarbeiter sowie von kulturellen und sportlichen Aktivitäten; Erziehung der Mitarbeiter zur Wahrung der Arbeitsdisziplin und zur eifrigen Erfüllung der verschiedenen wirtschaftlichen Aufgaben des Unternehmens.

Wenn ein WFOE Probleme bei der Belohnung und Bestrafung von Mitarbeitern, beim Lohnsystem, bei den Sozialleistungen, bei Arbeitsschutz und –versicherung erörtert und darüber entscheidet, sind die Gewerkschaftsvertreter berechtigt, als nicht stimmberechtigte Vertreter an der Konferenz teilzunehmen. WFOE haben die Meinung der Gewerkschaft anzuhören und die Zusammenarbeit mit der Gewerkschaft zu erzielen.

**§ 69 (Pflichten der Unternehmen)** WFOE haben die Arbeit der Gewerkschaft des betreffenden Unternehmens aktiv zu unterstützen und gemäß den Vorschriften des „Gewerkschaftsgesetzes der Volksrepublik China! Die Gewerkschaftsorganisationen mit den für die Erledigung der Büroarbeit, für Konferenzen und für die Durchführung von gemeinsamen sozialen, kulturellen und sportlichen Unternehmungen der Mitarbeiter erforderlichen Räumen und der erforderlichen Ausstattung zu versorgen. Der vom WFOE monatlich bereitgestellte Gewerkschaftsfonds, der zwei Prozent des Gesamtbetrages der vom Unternehmen an die Mitarbeiter tatsächlich gezahlten Löhne ausmacht, wird von der Gewerkschaft des betreffenden Unternehmens gemäß den vom Allchinesischen Gewerkschaftsbund festgelegten Methoden zur Verwaltung von Gewerkschaftsfonds genutzt.

## **12. Kapitel: Dauer, Beendigung und Liquidation**

**§ 70 (Dauer)** Die Dauer der Geschäftstätigkeit eines WFOE wird gemäß den konkreten Verhältnissen der verschiedenen Geschäftszweige und Unternehmen von den ausländischen Investoren im Antrag auf Errichtung eines WFOE vorgeschlagen und von der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde genehmigt.

**§ 71 (Verlängerung)** Die Dauer der Geschäftstätigkeit eines WFOE wird vom Tag der Ausstellung der Geschäftslizenz an gerechnet.

Benötigt ein WFOE nach Ablauf der Geschäftstätigkeitsfrist eine diesbezügliche Verlängerung, muss 180 Tage vor Ablauf der Geschäftstätigkeitsfrist bei der Prüfungs- und Genehmigungsbehörde ein Antrag auf Verlängerung der Frist gestellt werden. Die Prüfungs- und Genehmigungsbehörde hat innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt des Antrags über die Genehmigung oder Nichtgenehmigung zu entscheiden.

WFOE, denen die Verlängerung der Geschäftstätigkeitsdauer genehmigt worden ist, haben innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt der Fristverlängerungsgenehmigung bei der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel die Formalitäten der Änderungsregistrierung zu erledigen.

**§ 72 (Beendigung)** WFOE sind bei Vorliegen einer der nachfolgend aufgeführten Umstände zu beenden:

- (1) Die ausländischen Investoren beschließen die Auflösung wegen schlechter Geschäftsführung oder kritische Verluste;
- (2) Infolge von Naturkatastrophen, Kriegen oder sonstiger höherer Gewalt wurden schwere Verluste erlitten, und es besteht keine Möglichkeit, das Unternehmen weiterzuführen;
- (3) Konkurs;
- (4) Gesetzliche Aufhebung, da gegen chinesischen Gesetze oder sonstige Rechtsbestimmungen verstoßen oder das gesellschaftliche öffentliche Interesse gefährdet wurde;
- (5) Andere Ursachen für eine Auflösung, die in der Satzung des WFOE festgelegt sind, sind bereits in Erscheinung getreten.

Sind die Umstände, die unter Ziffer 2, 3 oder 4 im vorigen Absatz aufgeführt sind, eingetreten, hat das WFOE selbst einen Antrag auf Beendigung einzureichen und den Prüfungs- und Genehmigungsbehörden zur Prüfung und Bestätigung mitzuteilen. Das Datum der Prüfung und Bestätigung durch die Prüfungs- und Genehmigungsbehörde ist Datum der Beendigung des Unternehmens.

**§ 73 (Liquidation)** Ein WFOE, dessen Beendigung gemäß § 72 Ziffer 1, 2, 3 oder 6 bestimmt worden ist, hat dies innerhalb von 15 Tagen nach Beendigung öffentlich bekannt zu geben und die Gläubiger zu benachrichtigen. Außerdem hat es innerhalb von 15 Tagen nach der öffentlichen Bekanntmachung der Beendigung Verfahren und Prinzipien der Liquidation und eine Auswahl von Personen für den Liquidationsausschuss vorzubringen; nach Meldung an die Prüfungs- und Genehmigungsbehörden zur Prüfung und Bestätigung wird die Liquidation durchgeführt.

**§ 74 (Liquidationsausschuss)** Der Liquidationsausschuss ist aus dem gesetzlichen Vertreter des WFOE, einem Gläubigervertreter sowie einem Vertreter der betreffenden leitenden Behörde zu bilden; chinesische registrierte Rechnungsprüfer und Anwälte werden zur Teilnahme eingeladen.

Die Liquidationskosten werden aus dem vorhandenen Vermögen des WFOE vorrangig beglichen.

**§ 75 (Befugnisse des Liquidationsausschusses)** Der Liquidationsausschuss übt die folgenden Kompetenzen aus:

- (1) Einberufung der Gläubigerkonferenz;
- (2) Beaufsichtigung und Überprüfung des Unternehmensvermögens, Ausarbeitung einer Bilanzaufstellung und eines Vermögensverzeichnisses;
- (3) Vorschlag einer Vermögensbewertung und einer Berechnungsgrundlage;
- (4) Ausarbeitung eines Liquidationskonzepts;
- (5) Rückerstattung der Forderungen Gläubiger und Begleichung der Schulden;
- (6) Rückerlangung von Geldbeträgen, die von Aktionären zu entrichten sind und noch nicht entrichtet wurden;
- (7) Verteilung des Restvermögens;

(8) Vertretung des WFOE bei Klageerhebung und Klageerwiderung.

**§ 76 (Verwaltungsbeschränkung; Liquidationsgewinn)** Vor Abschluss der Liquidation eines WFOE dürfen die ausländischen Investoren das Kapital des betreffenden Unternehmens nicht herausnehmen oder außer Landes bringen, sie dürfen die Vermögensangelegenheiten des Unternehmens nicht selbst regeln.

Ist die Liquidation des WFOE abgeschlossen, wird der Teil des Nettovermögens und Restvermögens, der das registrierte Kapital übersteigt, als Gewinn betrachtet, für den nach dem chinesischen Steuerrecht Einkommenssteuer zu zahlen ist.

**§ 77 (Löschung)** Ist die Liquidation eines WFOE abgeschlossen, sind die Formalitäten zur Löschung der Registrierung bei der Behörde für die Verwaltung von Industrie und Handel zu erledigen; die Geschäftslizenz ist zur Löschung einzuhändigen.

**§ 78 (Vorverkaufsrecht)** Werden bei der Liquidation eines WFOE Vermögensangelegenheiten geregelt, haben chinesische Unternehmen oder sonstige Wirtschaftsorganisationen bei gleichen Voraussetzungen ein Vorkaufsrecht.

**§ 79 (Andere Liquidationsverfahren)** WFOE, die gemäß § 72 Ziffer 4 beendet wurden, führen die Liquidation nach den diesbezüglichen chinesischen Gesetzen und sonstigen Rechtsbestimmungen durch.

WFOE, die gemäß § 72 Ziffer 5 beendet wurden, führen die Liquidation nach den diesbezüglichen chinesischen Gesetzen und sonstigen Rechtsbestimmungen durch.

### **13. Kapitel: Ergänzende Regeln**

**§ 80 (Versicherung)** Alle Versicherungen eines WFOE sind bei einer innerchinesischen Versicherungsgesellschaft abzuschließen.

**§ 81 (Vertragsschluss)** Schließt ein WFOE mit anderen Gesellschaften, Unternehmen, Wirtschaftsorganisationen oder Einzelpersonen Verträge ab, wird das „Vertragsgesetz der Volksrepublik China“ angewandt.

**§ 82 (Hongkong, Macau, Taiwan)** Errichten Gesellschaften, Unternehmen und sonstige Wirtschaftsorganisationen oder Einzelpersonen in Hongkong, Macau oder Taiwan sowie im Ausland lebende chinesische Staatsbürger auf dem (chinesischen) Festland ausschließlich im eigenem Kapital ein Unternehmen, so gehen sie entsprechend diesen Durchführungsbestimmungen vor.

**§ 83 (Ausländische Mitarbeiter)** Die ausländischen Mitarbeiter und die Mitarbeiter aus Hongkong, Macau und Taiwan von WFOE können angemessene Verkehrsmittel und Bedarfsgegenstände für den eigenen Gebrauch mitbringen und erledigen entsprechend den chinesischen Bestimmungen die Importformalitäten.

**§ 84 (Inkrafttreten)** Diese Durchführungsregeln werden vom Tage ihrer Verkündung an durchgeführt.

Quelle: Heuser Robert; Klein Roland (2004), S. 78 ff.

## 14.6 Anhang F

### FDI Inflows to East Central and West China in 2001

Region	Projects (number)	Share (%)	Contractual value (US\$ million)	Share (%)	Realised value (US\$ million)	Share (%)
<b>Total</b>	<b>26 140</b>	<b>100.0</b>	<b>69 195</b>	<b>100.0</b>	<b>46 878</b>	<b>100.0</b>
East	22 492	86.0	60 351	87.2	40 855	87.2
Central	2 133	8.2	4 873	7.0	4 101	8.8
West	1 515	5.8	3 971	5.7	1 922	4.1

Quelle: OECD (2003); S.201

### FDI Inflows to East Central and West China in 2005

Region	Projects (number)	Share (%)	Contractual value (USD million)	Share (%)	Realised value (USD million)	Share (%)
<b>Total</b>	<b>44 001</b>	<b>100.0</b>	<b>189 064.5</b>	<b>100.0</b>	<b>60 324.7</b>	<b>100.0</b>
East	38 439	87.4	165 887.3	87.7	53 558.1	88.8
Centre	3 752	8.5	15 968.0	8.5	4 825.9	8.0
West	1 810	4.1	7 209.2	3.8	1 940.7	3.2

Quelle: OECD (2006); S. 83

## 14.7 Anhang G

Household Consumption Expenditure by Region (2006)

Region	All Households	Rural Households	Urban Households	Urban/Rural Consumption Ratio
Beijing	16770	7655	18508	2,42
Tianjin	10564	4771	12554	2,63
Hebei	4945	2725	9008	3,31
Liaoning	6929	3458	9357	2,71
Shanghai	20944	10136	22294	2,20
Jiagnsu	8302	4915	11530	2,35
Zhejiang	11161	6301	15877	2,52
Fujian	7826	4290	11710	2,73
Shandong	7025	3537	11193	3,16
Guangdong	10829	4205	14913	3,55
Hainan	4736	2792	7688	2,75
<b>Osten Gesamt</b>	110031	54785	144632	2,64
<b>Osten Durchschnitt</b>	10002,82	4980,45	13148,36	
Shanxi	4843	2447	8076	3,30
Jilin	5710	2969	8166	2,75
Heilongjiang	5141	2552	7410	2,90
Anhui	4441	2445	7942	3,25
Jiangxi	4173	2810	7950	2,83
Henan	4632	2666	8894	3,34
Hubei	5533	2832	9041	3,19
Hunan	5498	3072	9480	3,09
<b>Zentralchina Gesamt</b>	39971	21793	66959	3,07
<b>Zentralchina Durchschnitt</b>	4996,38	2724,13	8369,88	
Inner Mongolia	5800	2816	9043	3,21
Guangxi	4330	2438	7894	3,24
Chongqing	5417	2341	9032	3,86
Sichuan	4501	2572	8305	3,23
Guizhou	3499	1630	807	0,50
Yunnan	4075	2145	8579	4,00
Tibet	2915	1827	7312	4,00
Shaanxi	3972	2201	9033	4,10
Gansu	3810	1883	8190	4,35
Qinghai	4229	2128	7481	3,52
Ningxia	5112	2437	8711	3,57
Xinjiang	4206	2000	7875	3,94
<b>Westen Gesamt</b>	51866	26418	92262	3,49
<b>Westen Durchschnitt</b>	4322,17	2201,50	7688,50	

Quelle: China Statistical Yearbook (2007), S. 80

Einteilung in Osten / Westen / Zentralchina aus: <http://www.fdi.gov.cn>

## 14.8 Anhang H

Zuwachs an Ausländischen Direktinvestitionen zwischen 1979 und 2005

	Projects (number)	Contracted (USD million)	Realised (USD million)
1979-82	920	4 958	1 769
1983	638	1 917	916
1984	2 166	2 875	1 419
1985	3 073	6 333	1 956
1986	1 498	3 330	2 244
1987	2 233	3 709	2 314
1988	5 945	5 297	3 194
1989	5 779	5 600	3 393
1990	7 273	6 596	3 487
1991	12 978	11 977	4 366
1992	48 764	58 124	11 008
1993	83 437	111 436	27 515
1994	47 549	82 680	33 767
1995	37 011	91 282	37 521
1996	24 556	73 276	41 726
1997	21 001	51 003	45 257
1998	19 799	52 102	45 463
1999	16 918	41 223	40 319
2000	22 347	62 380	40 715
2001	26 140	69 195	46 878
2002	34 171	82 768	52 743
2003	41 081	115 070	53 505
2004	43 664	153 500	60 630
2005	44 001	189 064	60 325

Quelle: OECD (2006), S. 77

## 14.9 Anhang I

Import und Exportstatistik von 1978 bis 2007

	<b>Importe und Exporte Gesamt</b>	<b>Importe</b>	<b>Exporte</b>	<b>Handelsbilanz</b>
<b>1978</b>	206,4	108,9	97,5	-11,4
<b>1980</b>	381,4	200,2	181,2	-19
<b>1985</b>	696	422,5	273,5	-149
<b>1990</b>	1154,4	533,5	620,9	87,4
<b>1991</b>	1357	637,9	719,1	81,2
<b>1992</b>	1665,3	805,9	849,4	43,5
<b>1993</b>	1957	1039,6	917,4	-122,2
<b>1994</b>	2366,2	1156,1	1210,1	54
<b>1995</b>	2808,6	1320,8	1487,8	167
<b>1996</b>	2898,8	1388,3	1510,5	122,2
<b>1997</b>	3251,6	1423,7	1827,9	404,2
<b>1998</b>	3239,5	1402,4	1837,1	434,7
<b>1999</b>	3606,3	1657	1949,3	292,3
<b>2000</b>	4742,9	2250,9	2492	241,1
<b>2001</b>	5096,5	2435,5	2661	225,5
<b>2002</b>	6207,7	2951,7	3256	304,3
<b>2003</b>	8509,9	4127,6	4382,3	254,7
<b>2004</b>	11545,5	5612,3	5933,2	320,9
<b>2005</b>	14219,1	6599,5	7619,6	1020,1
<b>2007</b>	19620	8680	10940	2260

Quelle: China Statistical Yearbook (2007), S. 724  
WKO (2007b)

## 14.10 Anhang J

Importe, durchgeführt durch FIEs

	Exports	Imports	Trade balance
1986	582	2 403	-1 821
1987	1 210	3 374	-2 164
1988	2 461	5 882	-3 421
1989	4 914	8 796	-3 882
1990	7 813	12 302	-4 489
1991	12 047	16 908	-4 861
1992	17 360	26 387	-9 027
1993	25 237	41 833	-16 596
1994	34 713	52 934	-18 221
1995	46 876	62 943	-16 067
1996	61 506	75 604	-14 098
1997	74 900	77 720	-2 820
1998	80 962	76 717	4 245
1999	88 628	85 884	2 744
2000	119 441	117 273	2 168
2001	133 235	125 863	7 372
2002	169 937	160 286	9 651
2003	240 341	231 914	8 427
2004	338 606	324 557	14 049
2005	444 210	387 516	56 694

Quelle: OECD (2006), S. 86

## 14.11 Anhang K

Anteil der Importe durch FIEs an den gesamten Importen

	FIE exports and imports as share of total (%)	FIE exports as share of total (%)	FIE imports as share of total (%)
1986	4.0	1.9	5.6
1987	5.6	3.1	7.8
1988	8.1	5.2	10.6
1989	12.3	9.4	14.9
1990	17.4	12.6	23.1
1991	21.3	16.8	26.5
1992	26.4	20.4	32.7
1993	34.3	27.5	40.2
1994	37.0	28.7	45.8
1995	39.1	31.5	47.7
1996	47.3	40.7	54.5
1997	47.0	41.0	54.6
1998	48.7	44.1	54.7
1999	50.8	45.5	51.8
2000	49.9	47.9	52.1
2001	50.8	50.1	51.7
2002	53.2	52.2	54.3
2003	55.5	54.8	56.2
2004	57.4	57.1	57.8
2005	58.5	58.3	58.7

Quelle: OECD (2006), S. 85

## 15. Quellenverzeichnis

### Bücher:

Awater Laurenz (1998); Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China : vom Sowjetmodell zur sozialistischen Marktwirtschaft; Münster : Lit-Verl.

Beiten Burkhardt, Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. (2006); Investitionen in China und Hong Kong – Rechtliche und Steuerliche Grundzüge, 9. Auflage (Niederlassungen der Gesellschaft mbH. in Peking, Shanghai, Hong Kong und München)

Blume Andreas (2002); Chinas Beitritt zur Welthandelsorganisation aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie des Protektionismus; IFA, Hamburg

China Statistical Yearbook (2007)

Diem Andreas (2000); Das Recht der Investitionen in China; Nomos Verlagsgesellschaft, Baden – Baden

Duden; Deutsches Universalwörterbuch (1989); 2. Auflage; Kremayr & Scheriau Verlag

Geroski Paul et. Al. (1990); Barriers to Entry and Strategic Competition; Harwood Academic Publishers GmbH, Chur

Heilmann Sebastian (2002); Das politische System der Volksrepublik China; 1. Auflage; Wiesbaden: Westdt. Verl

Heilmann Sebastian (2004); Das politische System der Volksrepublik China; 2., aktualisierte Auflage; VS Verlag für Sozialwissenschaften

Heuser Robert; Klein Roland (2004); Die WTO und das neue Ausländerinvestitions- und Außenhandelsrecht der VR China – Gesetze und Analysen; IFA, Hamburg

Heuser Robert (2006); Grundriss des chinesischen Wirtschaftsrechts; IFA Verlag Hamburg

Kleinberg Robert (1990); China's 'Opening' to the Outside World – The Experiment with Foreign Capitalism”; Westview Press Inc.

Kuhn Dr. Peter et. Al. (2001); Markt China – Grundwissen zur erfolgreichen Marktöffnung; R. Oldenbourg Verlag München Wien

Lardy Nicholas R. (1992); Foreign Trade and Economic Reform in China, 1978 – 1990; Cambridge University Press

Lardy Nicholas R. (2002); Integrating China into the Global Economy; Brookings Institution Press, Washington D.C.

Liangya Cheng (2005); Die Bedeutung des WTO – Beitritts für die wirtschaftliche Entwicklung Chinas – Eine betriebs- und gesamtwirtschaftliche Analyse; Deutscher Universitäts-Verlag/ GWV Fachverlag GmbH, Wiesbaden

Minderlein Martin (1989); Markteintrittsbarrieren und Unternehmensstrategie – Industrieökonomische Ansätze und eine Fallstudie zum Personal Computer – Markt; Deutscher Universitäts-Verlag GmbH, Wiesbaden

Pomfret Richard (1991); Investing in China; Ames, Iowa : Iowa State Univ. Press

Schilling G. (1999); Wirtschaftshandbuch China (Band 4); Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Köln

Shuming Bao et. Al. (2006); The Chinese economy after WTO accession; Ashgate Verlag

Sidhu Karl (2004); Die Regelungen von Direktinvestitionen in der WTO – Das TRIMs – Abkommen und das GATS; V & R unipress GmbH mit Universitätsverlag Osnabrück

Trommdorff V., Wilpert B. (1994); Deutsch – Chinesische Joint Ventures – Wirtschaft-Recht-Kultur; 2. überarbeitete Auflage; Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH

Zinzius Birgit (2006); „China Business – Der Ratgeber zur erfolgreichen Unternehmensführung im Reich der Mitte“; Springer Verlag Berlin Heidelberg, 2. Auflage, - <http://bbs.cenet.org.cn/UploadImages/20066222255498686.pdf>, 15. März 2007

**Artikel:**

Armbruster William (2007); Shipping Digest, Journal of Commerce Online Edition, New York, Jun 5, 2007; "China targets rail development"

Bassolino Francis, Leow Sean (Jul/Aug 2006); The China Business Review; 33, 4; "FICE and the Liberalization of Distribution in China"

Biedermann David (2007); Journal of Commerce, New York, Jun 4, 2007; "Rise of the Yangtze"

Bolton Jamie, Sleigh Andrew (2002); Logistics Management; Highland Ranch Vol. 46, Iss. 7, S. 63; "Logistics – China the infrastructure imperative"

Bolton Jamie M, Wei Yan (September – October 2003); The China Business Review – The Supply Chain; "Distribution and Logistics in Today's China";

– China the infrastructure imperative"

Browning Jess; Logistics of Container Transport in the Yangtze & Yellow Sea Regions

Callarman Thomas E., Sprague Linda G. (2007); Far Eastern Economic Review, Jun 2007; 179, 5; S. 57; "All Roads Lead to Beijing"

Chien Min – Huei (Dec. 2006); The Business Review; Cambridge; Vol.6, Num. 2; „A Study of Cross Culture Human Resource Management in China“

Dessler Gary (Herbst 2006); S.A.M. Advanced Management Journal; 71, 4; „Expanding into China? What Foreign Employers Should Know About Human Resources“

Easton Robert J. (2003a); Accenture – Industry Perspective; „Supply Chain Management in China: Assessments and Directions“

Easton Robert J. (2003b); Accenture – Supply Chain Perspectives; “On the Edge: The Changing Face of Supply Chain Management in China”,

Hong Junjie, Liu Binglian (Spring 2007); Transportation Journal; 46, 2; „Logistics Development in China: A provider perspective

Hutchings Kate, Weir David (2006); Journal of European Industrial Training; Vol.6, No. 4, Emerald Group Publishing Limited; “Understanding networking in China and the Arab World – Lessons for international managers”

Jiang Wei (16.12.2005); China Daily; “Gov’t announces import tariff reductions”; [http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005\\_12/16/content\\_503933.htm](http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005_12/16/content_503933.htm), 11.07.2007

Kahn Joseph (Jänner 2003); New York Times; „Made in China, Bought in China”

Ka-Yiu Fung, Michael et. Al. (Fall 2005); Transportation Journal; “The Air Cargo Industry in China: Implications of Globalization and WTO Accession”

Le Pla Ruth (Feb. 2007); New Zealand Management; Auckland; p.38; “People Management: Chinese Connections – Can Kiwis bridge the cultural gaps?; What’s the toughest talk for companies operating in China – and why do Kiwi employers have an advantage?”

OECD (2002a); “China in the World Economy – The Domestic Policy Challenges”

OECD (2003); “Investment Policy Reviews China – Progress and Reform Challenges”

OECD (2006); “Investment Policy Reviews China – Open Policies towards Mergers and Acquisitions”

Shaw Stephen M, Wang Feng (2002); The McKinsey Quarterly, Number 2 Web Exclusive; “Moving Goods in China”

Tirschwell Peter (2007); Journal of Commerce, New York, Jun 11, 2007; “China’s new mantra: rail”

Weinstein Margery (Nov. 2006); Training; 43, 11, p.12; training today; “China a Double - Edged Sword for Ex – Pats”

Xinhua (14.12.2005); China Daily; “China to cut import tariffs on 100 categories”;  
[http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005-12/14/content\\_503291.htm](http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005-12/14/content_503291.htm), 11.07.2007

Yan Jenny (2006); Canadian HR Reporter; 19, 19, p. 8; „A snapshot of Chinese employment law – How the law governs the employment relationship in the world’s most populous country“

o.V.; China Law & Practice (Feb 2005); „China and the WTO: Perspectives on a Changing Environment“

### Internetartikel:

CMS Hasche Sigle (2007); „National Development and Reform Commission of The People’s Republic of China and Ministry of Commerce of The People’s Republic of China – Guideline Catalogue of Industries for Foreign Investment“; [http://www.frankfurt-main.ihk.de/imperia/md/content/pdf/international/NeuerGuidelineCatalogue\\_Dez2007.pdf](http://www.frankfurt-main.ihk.de/imperia/md/content/pdf/international/NeuerGuidelineCatalogue_Dez2007.pdf); 30.01.2008

Liefner Ingo, Hennemann Stefan (2005); Geographische Arbeitsmaterialien der Abteilung Wirtschaftsgeographie an der Universität Hannover; Nr.30-2005; „Große Exkursion China 2004“; <http://www.wigeo.uni-hannover.de/uploads/media/china2004.pdf>; 19. Mär. 2007

Lovells (Neuaufgabe Oktober 2006), Ansprechpartner Xiaoqing Zheng; „Ausländische Direktinvestitionen in China - Mandanteninformation, Leitfaden für deutsche Investoren“; <http://64.233.183.104/search?q=cache:uo8HOxTsH54J:www.lov-ww.com/germany/ControlServlet/en/publication/pubId/880/+Verschiede+Formen+von+Direktinvestitionen&hl=de&ct=clnk&cd=9&gl=at> bzw., [http://www.lovells.com/NR/rdonlyres/BFC34140-0DCB-4909-9D1F-DF9A8BE29BC9/0/3492\\_EUfAuslandChina\\_CN.pdf](http://www.lovells.com/NR/rdonlyres/BFC34140-0DCB-4909-9D1F-DF9A8BE29BC9/0/3492_EUfAuslandChina_CN.pdf); 25.06.07

Thomas Scharping (1997); Bevölkerungspolitik und demographische Entwicklung in China; Universität zu Köln; <http://www.uni-koeln.de/organe/presse/forsch96/china/index.htm>, 02.07.2007

## Internetquellen:

Avenit SA; Landkarte China; [http://fr.avenit.com/images/china\\_prov.gif](http://fr.avenit.com/images/china_prov.gif); 15.01.07

AWO; „Wirtschaftsreport China (2. Halbjahr 2006) / (2007)“; WKO – Handelsdelegierter Dr. Kurt Müllauer; QAWO – Inland Dr. Michael Berger;  
[http://portal.wko.at/wk/pub\\_detail\\_file.wk?AngID=1&DocID=100593&ConID=249357](http://portal.wko.at/wk/pub_detail_file.wk?AngID=1&DocID=100593&ConID=249357);  
01.08.2007

Böwer Uwe (2000); Chinafokus; „Die Wirtschaftsgeschichte: China – eine Handelsnation?“,  
[http://www.chinafokus.de/nmun/18\\_i\\_b.php](http://www.chinafokus.de/nmun/18_i_b.php); 26. Mär. 2007

China-holiday.com; Chinas Bahnnetz;  
<http://www.china-holiday.com/english/chinamap/classification/chinarailway.jpg>; 30.07.07

China Supply Chain Council; “FedEX Acquire Rianjin Dation W. Group”;  
[www.supplychain.cn/en/art/?471](http://www.supplychain.cn/en/art/?471); 17.01.08

China9.de; „Wirtschaft und Handel - Unternehmensformen für Auslandsinvestitionen in China“; [www.china9.de](http://www.china9.de); 25.06.2007

Deutsche Botschaft Peking; „Wirtschaftsdaten kompakt (2006), Daten zur chinesischen Wirtschaft“; <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/China/WirtschaftsdatenblattChina.pdf>; 26.06.2007

Delvaux de Fenffe Gregor (2006a); Planet – Wissen; „China unter Mao I: 1949 – 1966“,  
<http://www.planet-wissen.de/pw/Artikel,,,,,,,,,0B1CAC7DCA585D5AE0440003BA5E08D7,,,,,,,,,,,,,html>;  
27.Mär.2007

Devlaux de Fenffe Gregor (2006b); Planet – Wissen; „China unter Mao II: 1966 – 1976“,  
<http://www.planet-wissen.de/pw/Artikel,,,,,,,,,0B1CD7B7AF4765E9E0440003BA5E08D7,,,,,,,,,,,,,html>;  
27.Mär.2007

Der Yangtze; <http://www.hubce.edu.cn/coop/han/yangtze.gif>; 30.07.07

„Die große proletarische Kulturrevolution (1966 – 1977)“, <http://www.gpkr.de/>; 27.Mär.2007

Geschichte des Unternehmens auf der Homepage von Kerry EAS Logistics;  
[www.kerryeas.com/htdocs/aboutus/history/inex\\_en.html](http://www.kerryeas.com/htdocs/aboutus/history/inex_en.html); 17.01.08

Haack Weltatlas Extra: Ernst Klett Verlag;  
[http://klett.de/sixcms/list.php?page=infothek\\_artikel&extra=Haack%20Weltatlas-EXTRA&artikel\\_id=136712&inhalt=Asien](http://klett.de/sixcms/list.php?page=infothek_artikel&extra=Haack%20Weltatlas-EXTRA&artikel_id=136712&inhalt=Asien); 01.07.2007

Hans Peter Hein; Bevölkerungsentwicklung Chinas; [www.hphein.de](http://www.hphein.de); 06.10.2005

Invest in China;  
[http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI\\_EN/Statistics/AnnualStatisticsData/AnnualFDIData/FDIStatistics,2006/t20070930\\_85398.htm](http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/Statistics/AnnualStatisticsData/AnnualFDIData/FDIStatistics,2006/t20070930_85398.htm), 02.02.08

Kreisel Michael; „Kulturrevolution“; <http://www.inkultura-online.de/biograf/kultrev.htm>;  
27.Mär.2007

Meyers Lexikon online; [http://lexikon.meyers.de/meyers/Sozialistische\\_Marktwirtschaft](http://lexikon.meyers.de/meyers/Sozialistische_Marktwirtschaft); 20.05.2007

Ministry of Commerce of the People's Republic of China – Comprehensive Department;  
“Imports under Quota by Categories (2007/01-09);  
[zhs2.mofcom.gov.cn/aarticle/ie/statistic/200711/20071105218176.html](http://zhs2.mofcom.gov.cn/aarticle/ie/statistic/200711/20071105218176.html); 02.02.08

News and Analysis: “UPS Buys out Sinotrans; Paul Denlinger”;  
[www.china-ready.com/news/Dec2004/UPSBuysOutSinotrans120604.htm](http://www.china-ready.com/news/Dec2004/UPSBuysOutSinotrans120604.htm); 17.01.08

Odendahl W.; Chinalink – Handel; <http://chinalink.de/handel/index.html>; 03.07.2007

Offizielle Seite der Chinesischen Regierung (in Deutsch), German.China.org.cn, Aktuelles – „Bau einer Eisenbahnlinie zwischen Lhasa und Xigaze geplant“; (2008);

[http://german.china.org.cn/china/2008-01/20/content\\_9559181.htm](http://german.china.org.cn/china/2008-01/20/content_9559181.htm), 20.01.08

Passion-trips.com; Reisen – Russland; Verlauf der Seidenstrasse; <http://www.passion-tips.com/pages/reisen-russland.htm>; 30.07.07

Scharping Thomas (1997); Universität zu Köln – Presse- und Informationsstelle; “Bevölkerungspolitik und demographische Entwicklung in China“; <http://www.uni-koeln.de/organe/presse/forsch96/china/index.htm>; 03.07.2007

The World Factbook (2007), Central Intelligence Agency; <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos.ch.html>; 26.06.2007

Where your China Biz starts; “Introduction of Foreign – Invested Commercial Enterprise (FICE)“; [http://www.pathtochina.com/reg\\_fice.htm](http://www.pathtochina.com/reg_fice.htm), 02.06.07

WKO – AWO, Außenhandelsstelle Shanghai (2006); „AWO – Fachprofil, Investitionen in China“;

[http://portal.wko.at/wk/format\\_detail.wk?AngID=1&StID=249801&DstID=0&BrID=501](http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=249801&DstID=0&BrID=501);  
09.07.07

WKO; „Länderprofil VR China (2007a)“;

[http://wko.at/awo/publikation/laenderprofil/lp\\_CN.pdf](http://wko.at/awo/publikation/laenderprofil/lp_CN.pdf); 02.07. 2007

WKO; “Bilaterale Außenhandelsstatistik nach Produktgruppen“; (2007b);

<http://wko.at/statistik/bilateraleAH/abfrland.asp?ART=WELT&SPRACHE=D&ISO=CN>,  
30.01.08

WTO – Committee on Import Licensing (2004a); “Replies to questionnaire on import licensing procedures“; <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/G/LIC/N3CHN3.doc>;

09.07.07

WTO News – Import Licensing (2004b); “China’s regime discussed as others’ notifications stay ‘disappointing’”; [http://www.wto.org/english/news\\_e/news04\\_e/implic\\_30sep04\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news04_e/implic_30sep04_e.htm); 09.07.07

WTO - Lamy, Pascal Director – General WTO (2006); Speech: “China was strong when it opened to the world”; [http://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl33\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl33_e.htm); 08.07.07

## 16. Zusammenfassung

Der Chinesische Markt ist alleine durch seine enorme Größe ein sehr verlockender Markt.

Diese Arbeit handelt von den Schwierigkeiten und Barrieren, denen ausländische Unternehmer gegenüberstehen, wenn sie am Chinesischen Markt tätig werden wollen.

Zunächst taste ich mich an das Thema heran bzw. versuche ich die Ursachen für diverse Barrieren zu finden indem ich die Geschichte des Landes kurz darstelle und deren Auswirkungen auf die heutige Zeit analysiere.

Um die derzeitige wirtschaftliche Situation hinsichtlich ausländischer Direktinvestitionen noch besser zu verstehen werden nachfolgend die Verfassung sowie das Wirtschaftssystem Chinas kurz erklärt und dargestellt. Bevor ich nun auf die diversen Barrieren eingehe, komme ich zu den Verlockungen und Wirtschaftsdaten Chinas, sowie den Chancen ausländischer Unternehmer auf besagtem Markt.

Ich gehe danach auf die verschiedenen Theorien ein, welche sich damit beschäftigen aus welchem Grund Markteintrittsbarrieren bestehen.

Im Folgenden werden die unterschiedlichen Möglichkeiten der ausländischen Direktinvestitionen beschreiben. Was sind die Besonderheiten von EJV, CJV, WFOE, FICLS, Repräsentanzen und Holding Gesellschaften? Wo liegen die Unterschiede? Welche Form ist wofür am besten geeignet?

Welche Barrieren treten nun auf wenn ich eine dieser Unternehmensformen gewählt habe um in China tätig zu werden?

Es wird zunächst zwischen tarifären und nicht tarifären Barrieren unterschieden. Zu den nicht tarifären Barrieren zählen der Erhalt der Außenhandelsberechtigung, die Quoten- und Lizenzbeschränkungen, Qualitätskontrollen, die Planregulierung, Importsubstitutionslisten, der Branchenkatalog zur Lenkung ausländischer Direktinvestitionen sowie selbstverständlich personaltechnische Schwierigkeiten. Zu den tarifären Barrieren zählen der Zoll sowie das Steuerrecht. Es wird jede einzelne Barriere beschrieben sowie im Folgenden deren Einfluss auf das Wirtschaftsleben erforscht. Von großer Bedeutung sind die Änderungen, welche hier durch Chinas Beitritt zur WTO herbeigeführt wurden. Ich analysiere an dieser Stelle inwiefern die Änderungen sich in diversen Statistiken zu ausländischen Direktinvestitionen und Im- bzw. Exporten widerspiegeln, wobei ich feststelle, dass sich die Änderungen durch die WTO – im Gegensatz zu jenen vor dem WTO – Beitritt Chinas – in den Statistiken widerspiegeln.

Einen weiteren Schwerpunkt der Arbeit stellen Schwierigkeiten mit Distributionskanälen am Chinesischen Markt dar. Zunächst werden die derzeitigen Probleme im Vertriebs- und Handelssektor erläutert sowie danach auch die in diesem Bereich vorgenommenen Liberalisierungen. Folgend gehe ich genauer auf den Logistiksektor sowie die unterschiedlichen Transportmöglichkeiten – Bahn, Schiff, LKW und Frachtflugzeug – ein. Wo liegen die Vorteile der Transportarten? Welche sind am beliebtesten und was hat sich hier in den letzten Jahren geändert bzw. verbessert?

Ich möchte durch diese Arbeit eine Art Guidline für ausländische Unternehmer erstellen um ihnen zu zeigen worauf sie achten müssen – untermauert von Gesetzestexten und den Stellen, an welchen sie Gesetze bzw. Richtlinien ausfindig machen können. Schließlich ist ein genaues Wissen über den Markt unabdingbar um die Chancen des Marktes auch nützen zu können.

## 17. Abstract

The Chinese Market is a quite alluring market, not only because of its size.

This thesis deals with the difficulties and market entry barriers that foreign investors have to face when starting to do business in China.

In the first parts I try to find the causation for different barriers that exist today by shortly describing the history of China and the effects of the Chinese history on today's situation.

To better understand the economic situation concerning foreign direct investment in this time, the next two chapters explain the Basic Law as well as the economic system of China.

Before I start dealing with the different entry barriers, I talk about the reasons to invest in China, the economic data and the chances for foreign investors to survive on the Chinese market.

Furthermore, I describe some economic theories, which deal with the question why market entry barriers exist and what they are trying to effect.

To approximate to the main part of the thesis, I start describing the different types of foreign direct investment which are possible in China – the EJV, CJV, WFOE, FICLS, the representative office and the holding company. Which are the differences between these forms or types? Which form is best suited for which type of business?

Then we come to the question which entry barriers now occur if I opted for one form of company or JV to start doing business in China.

First, there is made a difference between tariff- and non-tariff barriers. Non-tariff barriers are the preservation of the authorization to do foreign trade, the quota- and licensing system in China, quality controls, regulations from a planned economy, import-substitution lists and the guideline catalogue of industries for foreign investment as well as difficulties concerning the employees of a foreign invested enterprise. Tariff barriers are the customs and the prevalent tax law.

In the following, each different barrier will be described as well as their influence on the daily economic life of foreign investors doing business in China. Of great importance are also the changes and also changes for better, which appeared because of Chinas accession to the WTO. I analyse here how these changes are reflected in different statistics showing foreign direct investments and imports/exports – to find out that the changes induced by Chinas accession to the WTO are reflected in the statistics, while those changes made before the accession to the WTO are not reflected in the data.

Another main part of the thesis is composed of difficulties one has to face in China concerning distribution channels. In the beginning I describe the difficulties and problems in the distribution and trading sector, which exist today as well as the liberalisation process over the last few years in this sector. Thereafter, I describe more into detail the logistics sector and the different possibilities to transport goods in China – as there are – train, truck, airplane and the waterways. What are the advantages of the different transport methods? Which methods are most common – and for which kind of goods? The changes for good of the last few years are described afterwards.

With this thesis I wanted to establish some kind of guidelines for foreign investors to show them what they have to pay attention to – supported by the wording of the different laws as well as the description where to find the different laws and regulations. - Since an exact and good knowledge about the Chinese market is indispensable in order to be able to seize the chances on the Chinese market.

## 18. Lebenslauf

Katharina JUSCHITZ

Geboren am 25. Juli 1984 in Wien

E-mail: [katharina@juschitz.at](mailto:katharina@juschitz.at)

### AUSBILDUNG

März	2008	Offizielles Einreichen der Diplomarbeit
Juni	2007	Abschluss der zweiten Spezialisierung „Industrial Management bei Prof. Wirl mit anschließender Diplomprüfung
Mai	2007	Beginn mit der Diplomarbeit zum Thema „Markteintrittsbarrieren in China“ bei Prof. Wirl
Jänner	2007	Abschluss der ersten Spezialisierung „International Marketing“ bei Prof. Diamantopoulos
Jänner 2006 - Juni 2006		Auslandssemester in Schweden / Lund
März	2005	Beginn der zweiten Spezialisierung „Industrial Management“ bei Prof. Wirl
Jänner	2005	Abschluss meines zweiten Studienabschnittes
Oktober	2004	Beginn der ersten Spezialisierung „International Marketing“ bei Prof. Diamantopoulos
Juni	2003	Abschluss meines ersten Studienabschnittes
Seit Oktober 2002		Studium der Internationalen Betriebswirtschaft auf der Universität Wien
Juni	2002	Abschluss der Matura mit gutem Erfolg

### ARBEITSERFAHRUNG

Dezember	2007	Verlängerung des Praktikums an der Donau Universität Krems
September	2007 – November 2007	Praktikum an der Donau Universität Krems – Österreichisches Studienzentrum für Film: Marketing Assistenz, diverse (Internet-) Recherchen, erstellen eines Sponsoring – Konzepts

Dezember	2006	bei „Adelante Schmuckdesign“: Organisatorische Mithilfe, Bürotätigkeit, Shopmanagerin der Filiale in dem SCN
November	2002 - Dezember 2005	bei „Adelante Schmuckdesign“: Verkauf, Kundenbetreuung, Ausführung der Statistik, Aufstellung der Inventur
Juli	2002	bei „Segelschule Hofbauer“: Bootsverleih, verschiedene organisatorische Aufgaben
Juli	2001	bei „Segelschule Hofbauer“

## PROJEKTE

März 2007 –	Juni 2007	Marktforschungsprojekt zum Thema Kaufraumgestaltung: horizontale und vertikale Produktplatzierung
Oktober 2004 –	Jänner 2005	Marktforschungsprojekt zum Thema „Handys für die Generation 65+“ im Rahmen der Spezialisierung „International Marketing“
September 2000 –	Juni 2001	Business @ School: Wirtschaftsprojekt in Kooperation mit der Boston Consulting Group mit Belegung des 2. Platzes bei der Abschlusspräsentation

## ZUSATZINFORMATIONEN

### Sprachen:

Englisch	sehr gute Kenntnisse
Französisch	gute Kenntnisse
Schwedisch	gute Kenntnisse
Italienisch	Schulniveau

### Computerkenntnisse:

Microsoft Office	sehr gute Kenntnisse
SPSS	Basiskenntnisse
Internet	