

Hinrich Julius\*

## Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts

– Eine Bestandsaufnahme –

China befindet sich seit nunmehr über 20 Jahren auf dem gewaltigen Weg der Umgestaltung der Gesellschaft von einer sozialistischen Planwirtschaft in eine Marktwirtschaft sozialistischer Prägung. Das Rechtssystem ist in diesem Zeitraum völlig umstrukturiert worden. Westliche Modelle haben bei dieser Umgestaltung zum Teil als Vorbild gedient. Das chinesische Vertragsgesetz aus dem Jahr 1999 lässt beispielweise deutlich erkennen, dass die Verfasser sich stark mit dem BGB auseinander gesetzt haben. Zugleich werden jedoch auch völlig eigene Rechtsstrukturen geschaffen. Dies gilt etwa für die Gewinnung ausländischer Investitionen mittels „Foreign Investment Enterprises“ oder die Behandlung von Staats- und Kollektiveigentum sowohl in der gegenwärtigen Rechtslage als auch in den Diskussionen um die Schaffung eines neuen Eigentumsrechts.

Dieser Umgestaltungsprozess wird auch von chinesischer Seite noch keineswegs als abgeschlossen angesehen. So sind etwa die Regelungen zum Eigentum in seinen vielen auch besonderen chinesischen Formen noch rudimentär. Dem soll durch ein zukünftig zu schaffendes „Eigentumsgesetz“ abgeholfen werden. Das Insolvenzrecht ist sowohl für private Unternehmen als auch für staatseigene Betriebe nur in geringem Umfang geregelt. Hier werden gegenwärtig umfangreiche Neuregelungen diskutiert.

Seitens westlicher Beobachter aus Wissenschaft und Politik wird diese Rechtsentwicklung daran gemessen, ob rechtsstaatliche Garantien sowie Rechtssicherheit erfüllt werden. Die folgende Untersuchung widmet sich der Frage, wie ausländische Unternehmen in China diese Rechtsentwicklung beurteilen. Rechtsstaatliche Garantien sowie Rechtssicherheit bedeuten für einzelne Unternehmen zunächst berechenbare Grundlagen der Geschäftstätigkeit. Das Recht soll und muss für einen gerechten Interessenausgleich der Parteien sorgen und hierbei nachvollziehbar und zu einem gewissen Grade auch kalkulierbar sein. Dies gilt für das materielle Recht, insbesondere aber auch für das prozessuale Recht der Rechtsdurchsetzung. Es soll daher untersucht werden, welche Rechtsentwicklungen einzelne Unternehmen besonders betreffen und wo besondere Probleme gesehen werden. Auf diese Weise wird versucht, eine allgemein gültige Kritik im Sinne einer Bewertung der Rechtsentwicklung in China zu ziehen, die als Grundlage

für weitere Diskussionen eventuell auch mit chinesischen Institutionen dienen kann.

Als Grundlage dieser Bestandsaufnahme wurden insgesamt 16 ein- bis dreistündige Interviews überwiegend mit deutschen Unternehmen<sup>1</sup> sowie deutschen und internationalen Kanzleien geführt (11 Unternehmen, 5 Kanzleien, davon drei internationale und zwei chinesische Kanzleien, die überwiegend für ausländische Mandanten arbeiten).

Da deutsche Unternehmen schwerpunktmäßig in Beijing und Shanghai ansässig sind, wurde eine Beschränkung auf diese beiden Städte für repräsentativ angesehen. Reine Repräsentanzen wurden nicht ausgewählt, da hier zumindest in der Regel noch von keinen großen Erfahrungen im Umgang mit dem chinesischen Rechtssystem ausgegangen werden kann. Produktion, unmittelbar bevorstehende Produktion oder größerer Geschäftsumfang in China war damit ein entscheidendes Kriterium der Auswahl. Weiter wurde auf eine Branchenverteilung geachtet (Maschinenbau, Kraftfahrzeuge, Chemie, Logistik, Finanzen, Versicherungen, Rechtsanwälte), in die sowohl der Mittelstand als auch Großunternehmen einbezogen wurden.

## I Vertragsrecht

### 1 Vertragsabschluss generell

#### a Akzeptanz chinesischen Rechts

Bei der Möglichkeit einer Rechtswahl wird seitens der Unternehmen gegenwärtig noch dahin tendiert, **chinesisches Recht nach Möglichkeit nicht zu vereinbaren**. Die Frage der Rechtswahl stellt sich insbesondere bei internationalen Kaufverträgen, aber auch etwa bei Verträgen über Technologietransfer. In den Verhandlungen mit chinesischen Partnern wird hier versucht, ein anderes als das chinesische Recht durchzusetzen. Akzeptabel ist zumeist das Recht eines neutralen Staates, bei Verträgen mit deutschen Unternehmen z.B. Schweizer Recht. Es wird aber auch deutsches Recht, amerikanisches Recht, Hongkonger Recht, britisches Recht, Singapurisches Recht oder UN-Kaufrecht durchgesetzt.

Auch die **internationalen Kanzleien** raten gegenwärtig noch von der Vereinbarung chinesischen Rechts ab, wenn auch nicht generell. Chinesisches Recht kann jedoch vereinbart werden, wenn ein anderes Recht nicht durchsetzbar ist. Die Frage der Rechtswahl wird – anders als noch vor einigen Jahren – nicht mehr als geschäftsentcheidend angesehen. Hier kann also ein gewisser Wandel zur größeren Akzeptanz des chinesischen Rechts festgestellt werden.

Diese fehlende Akzeptanz chinesischen Rechts hat mehrere **Gründe**. Von kleineren Firmen ohne spezialisierte Rechtsabteilung wird Unkenntnis des chinesischen Rechts als ein Hauptargument genannt. Hier wird ohne nähere Kenntnis des chinesischen Rechts der Empfehlung

<sup>1</sup>Die Auswahl gerade deutscher Unternehmen beruht auf dem Umstand, dass zu diesen nähere Kontakte bestanden. Hier danke ich Herrn Christian Sommer vom German Centre Beijing für die Hilfe bei der Auswahl der Unternehmen, ohne den die gesamte Untersuchung nicht hätte durchgeführt werden können.



der Anwälte gefolgt. Bei größeren Firmen ist die genauere Kenntnis des ausländischen Rechts das Hauptargument für die Rechtswahl. Internationale Vertragspartner verfügen häufig über keine spezielle Kompetenz zu chinesischem Recht und zögern daher, es zu vereinbaren.

Als weiteres Argument wird (insbesondere von Anwälten) genannt, dass es sich bei den ausländischen vereinbarten Rechtsordnungen um jeweils gewachsenes Recht handele, das die Voraussehbarkeit gerichtlicher Entscheidungen leichter mache. Im chinesischen Recht sind schon die gesetzlichen Regelungen häufig zu ungenau, noch stärker mangelt es aber an der Publizität von Entscheidungen, durch die die Ungenauigkeit von gesetzlichen Regelungen ausgeglichen werden könnte. Für den Anwender fehlt dem chinesischen Recht daher Transparenz. Das ausländische Recht ist verlässlicher, man kann sich der Auslegung von Interpretationsschwierigkeiten sicherer sein.

Die Rechtswahl ist darüber hinaus mit der Wahl des Gerichtsstandes verknüpft. Sowohl die chinesischen Gerichte als auch die Arbeit der Chinese International Economic and Trade Commission (CIETAC) wird trotz großer Fortschritte noch nicht für vergleichbar mit Gerichten anderer Staaten oder internationalen Schiedsgerichten gehalten.<sup>2</sup> Daher wird zur Vereinbarung eines ausländischen Schiedsgerichts oder eines Gerichtsstandes außerhalb von China geraten. Diese Institutionen sollten dann vernünftigerweise auf der Grundlage des ihnen vertrauten Rechts entscheiden.

Vereinzelte werden **materiell-rechtliche Gründe** für die Rechtswahl herangezogen. So wird beklagt, dass einige Bereiche noch lückenhaft bzw. nachteilig für den Anwender geregelt sind. Hier werden die Regelungen zum Technologietransfer beispielhaft genannt, bei denen in der Vergangenheit nach chinesischem Recht nur auf 10 Jahre befristete Verträge möglich gewesen seien. Auch sei es nach chinesischem Recht schwieriger, einen Eigentumsvorbehalt zu vereinbaren. Eine gesetzliche Grundlage hierzu existiert nicht.<sup>3</sup> Andererseits sind auch Sachen vorteilhafter für den Anwender geregelt (im Vergleich zum deutschen Recht gibt es keine zwingenden Ausgleichszahlungen für Handelsvertreter nach ihrem Ausscheiden).

**Chinesische Kanzleien** hingegen empfehlen chinesisches Recht. Auch wenn hier im Vergleich zu ausländischen Rechtsordnungen sicher noch nicht eine vergleichbare Voraussehbarkeit von Entscheidungen erreicht ist, sollte stets an die Vollstreckung möglicher Entscheidungen gedacht werden. Sofern in China vollstreckt werden muss, ist dies einfacher mit einem chinesischen Gerichtsurteil oder Schiedsspruch. Man kann vielleicht leichter vor einem ausländischen Gericht oder Schiedsgericht gewinnen. Eine solche Entscheidung lässt sich jedoch schwerer in China vollstrecken. Dies gilt insbesondere für Schiedsgerichte, die trotz großer Fortschritte noch nicht vollends den

westlichen Standard erreicht haben. Ein weiteres zu berücksichtigendes Argument für eine Auseinandersetzung in China und daher auch die Wahl chinesischen Rechts sind die Kosten. Gerade für mittlere oder kleinere Streitigkeiten sollte dies berücksichtigt werden, sowohl Verfahrenskosten als auch Kosten der Parteien, die zum Verfahren anreisen müssen (auch die Ausländer lassen die Angelegenheit von ihrer Dependence regeln).

Für eine Vielzahl von Verträgen der in China operierenden deutschen Unternehmen **stellt sich die Frage der Rechtswahl nicht**, da das Recht vieler Verträge durch chinesische rechtliche Bestimmungen entweder vorgegeben ist oder es hier nicht sinnvoll wäre, ausländisches Recht zu vereinbaren:

- Joint-Venture-Verträge wie auch sonstige gesellschaftsrechtliche Gründungen müssen nach chinesischem Recht abgeschlossen werden.
- Bei Mietverträgen wie auch sonstigen Serviceverträgen (z.B. Fahrzeugleihe und -kauf, Beratungsleistungen) und Arbeitsrecht mit chinesischen Mitarbeitern ist chinesisches Recht vorgegeben bzw. lassen sich durch eine Vereinbarung ausländischen Rechts zwingende Bestimmungen des chinesischen Rechts nicht umgehen. Die Arbeitsverträge mit ausländischen Mitarbeitern werden jedoch zumeist nach ausländischem Recht geschlossen.
- Für innerchinesische Kaufverträge wird generell chinesisches Recht vereinbart. Besonderheiten gelten hier für Repräsentanzen. Diese dürfen keine operativen Verträge abschließen, sondern lediglich Verträge mit dem Mutterhaus vermitteln. Das Recht dieser Verträge ist dann von der Konstellation der Mutter vorgegeben (z.B. Hongkonger Recht bei Konzernorganisation für Asien in Hongkong; Deutsches Recht; Schweizer Recht).

## b Erfahrungen mit chinesischem Recht

Gerade die kleineren Unternehmen oder Repräsentanzen, die vor allem Miet-, Service- und Arbeitsverträge auf der Grundlage chinesischen Rechts abschließen, berichten über **keine schlechten Erfahrungen**. Man vereinbare das Gewollte, könne dies i.d.R. machen und habe auch keine rechtlichen Probleme mit diesen Verträgen gehabt.

Seitens größerer Firmen mit eigener Rechtsabteilung wird – wie schon eben ausgeführt – als das Hauptproblem des chinesischen Rechts die **Ungenauigkeit einzelner Vorschriften sowie insbesondere deren Interpretation** angesehen. Es gibt insbesondere aufgrund nur weniger publizierter Gerichtsentscheidungen keine gesicherten Grundlagen zur Interpretation. Das macht das Recht unsicher.

## c Zugänglichkeit von Vorschriften

**Chinesische Vorschriften sind generell zugänglich.** Nur wenige Vorschriften sind nicht publiziert. Zum Teil sind Vorschriften im Internet vorhanden, auch kann man Veröffentlichungen auf CD-Rom abonnieren. Während das lokale Recht meist nur auf Chinesisch veröffentlicht ist, gibt es von den meisten nationalen Bestimmungen

<sup>2</sup>Hierzu näher unter II 3 a.

<sup>3</sup>Auch wenn das chinesische Gesetz den Eigentumsvorbehalt nicht ausdrücklich erwähnt, legt Art. 133 Vertragsgesetz die Möglichkeit eines Eigentumsvorbehalts im chinesischen Recht nah. Nr. 84 der Interpretationen des Obersten Gerichtshofes zu den Allgemeinen Grundsätzen des Zivilrechts reflektieren auf die Möglichkeit des Eigentumsvorbehalts, gleichwohl gibt es keine eindeutige gesetzliche Regelung dieser Frage; im Zusammenhang mit der Diskussion um ein einheitliches Eigentumsrecht in China wird gegenwärtig über eine gesetzliche Regelung des Eigentumsvorbehalts diskutiert.



auch englische Übersetzungen, die jedoch keinen offiziellen Charakter haben. Lokales Recht ist insbesondere im Bereich des Arbeits- und Sozialversicherungsrechts relevant. Hier gibt es häufig lokales Recht, das nationalem Recht in Einzelpunkten widerspreche. Dies sei vor allem deshalb problematisch, weil die Berufung nur bis zur Provinzebene geht.

Es besteht jedoch ein generelles Problem, praktische Fragen des existenten Rechts zu beantworten, weil es schwierig ist, die häufig allgemein gehaltenen gesetzlichen Bestimmungen zu interpretieren. **Gerichtsentscheidungen sind generell schwer zugänglich.** Es gibt noch keine Entscheidungssammlungen, wie sie aus Deutschland bekannt sind. Im Amtsblatt des Obersten Volksgerichts wird eine subjektive Auswahl auch örtlicher Entscheidungen publiziert, dies jedoch nicht umfassend und zum Teil mit erheblicher Zeitverzögerung. In der praktischen Arbeit der Anwälte spielen Gerichtsentscheidungen keine große Rolle. Es ist unüblich, unter Verweis auf Entscheidungen zu argumentieren. Es werden Tatsachen vorgetragen, und dann wird inhaltlich argumentiert. Die Verstärkung der Argumentation durch Verweise auf Gerichtsurteile ist nicht durchgesetzt.

Auch **Ausführungsbestimmungen zu einzelnen Gesetzen sind schwer zugänglich.** Da die Gesetze oftmals unklar sind, gewinnen sie erst durch weitere Vorschriften an Bedeutung, die jedoch zum Teil nicht erhältlich sind. Dies gilt in stärkerem Maße für das Verwaltungsrecht<sup>4</sup>, hat aber auch in der zivilrechtlichen Praxis Bedeutung. In der Praxis müssen hier Interpretationen mit den Autoritäten gesucht werden.

Dem Joint-Venture-Partner kann bei der Interpretation gesetzlicher Vorschriften eine besondere Rolle zukommen. Ein guter JV-Partner kann hier viele Probleme beseitigen, da er durch Kontakte zu Gerichten und Behörden verlässliche Interpretationen besorgen kann. Umgekehrt kann aber mangelnde Rechtskenntnis des Partners auch ein Problem darstellen. Zwei Unternehmen wiesen darauf hin, dass von ihrem JV-Partner häufig die Existenz von Vorschriften behauptet werde, diese jedoch dann im Zweifel nicht präsentiert werden. Hier ist wohl fehlende Rechtskenntnis der Verhandlungspartner ein Problem. Diese erinnern sich etwa an frühere Regelungen, die jedoch heute nicht mehr gültig sind.

#### d Generelle Erfahrungen in Vertragsverhandlungen

Die Frage, ob Verhandlungen in China sich sehr von Verhandlungen in anderen Ländern unterscheiden, wird generell bejaht, im Einzelnen jedoch sehr unterschiedlich beantwortet.

Zur Aufnahme **größerer Verträge bedarf es längerer Zeit** als etwa in Deutschland. Es werden zunächst Verhandlungen ohne konkreten Bezug zum Verhandlungsgegenstand geführt. Dies dient dazu, den potenziellen Vertragspartner kennen zu lernen und damit auch der Vertrauensbildung. Dies gilt einerseits der Person des Verhandlungsführers. Mehrfach wurde darauf hingewiesen, dass es wichtig sei, eine Vertrauensgrundlage durch ausreichend hochrangige Verhandlungspartner zu schaffen.

Diese Verhandlungspartner müssten von der chinesischen Seite als kompetent und entscheidungsbefugt akzeptiert werden. Die Bedeutung des Verhandlungspartners sei für Verhandlungen mit Staatsunternehmen wichtiger als für Verhandlungen mit Joint Ventures, Wholly Foreign-Owned Enterprises und Privatunternehmen. Neben der Person sei auch das Kennenlernen der geschäftlichen Reputation des Verhandlungspartners wichtig. Man müsse sich darüber informieren, wie lange er schon im Geschäft sei, ob er immer die Verträge erfüllt habe und ob das Mutterhaus ausreichende Sicherheit für das handelnde Unternehmen biete. Auch die Entscheidungsfindung auf chinesischer Seite braucht Zeit. Hier kommt es vor, dass bestimmte Themen schon verhandelt zu sein scheinen, einige Tage später das Thema dann jedoch noch einmal auftaucht. Mit einem solchen Verhalten ist zu rechnen. Einerseits reflektiert sich hierin die Entscheidungsfindung auf chinesischer Seite, andererseits ist dies auch eine gewollte Taktik in den Verhandlungen.

**Harmonie** wird für eine wichtige Grundlage von Vertragsverhandlungen gehalten. So wird mehrfach empfohlen, alles viel stärker kommunikativ zu regeln. Andererseits sollte dies nicht dazu führen, in Verhandlungen nachgiebig aufzutreten. Die Hälfte der Befragten empfiehlt, bezüglich konkreter Vereinbarungen in den **Verhandlungen sehr hart und formalistisch** aufzutreten. Es sind detaillierte, individuell angepasste Regelungen zu treffen. Sofern diese sich nicht durchsetzen lassen, muss man zumindest ein Bewusstsein des eingegangenen Risikos haben. Bei späteren Auseinandersetzungen ist stets mit einem formalistischen Verhalten der chinesischen Vertragspartner zu rechnen. Durch konkrete Vereinbarungen auch etwaiger unangenehmer Regelungen kann so späterer Streit vermieden werden. Unklare Formulierungen werden häufig von der chinesischen Seite gewünscht. Hier gilt es, entweder diesem entgegenzutreten oder die damit verbundenen Risiken bewusst in Kauf zu nehmen.

Die **Sprache** spielt ebenfalls eine wichtige Rolle bei den Verhandlungen. Einige Gesprächspartner halten die chinesische Sprache für kompliziert und vieldeutig. Es werde vielfach nicht zwischen Definitionen und Rechtsfolgen unterschieden, was Verträge häufig unnötig kompliziert mache (so werden neben einer generellen Definition von höherer Gewalt an verschiedenen Stellen des Vertrages neue Definitionen gewünscht, es entstehen so Redundanzen). Ein weiteres Problem sei die Qualität der Übersetzungen gerade bei größeren Verträgen, die zumeist zweisprachig verhandelt werden. Hier müssen ständig „Minutes of Understanding“ ausgetauscht werden, ob das bislang Verhandelte auch tatsächlich verstanden worden sei. Dies kann zu erheblichen Verzögerungen führen.

Der **Person der Verhandlungspartner** kommt ein großes Gewicht zu. Verhandlungspartner aus Staatsunternehmen seien noch in einem anderen System groß geworden und zeigten daher vielfach Unverständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge. An diesem Problem seien viele Verhandlungen gescheitert.<sup>5</sup> Häufig habe man es

<sup>5</sup>Z.B. wollte eine amerikanische Firma ein JV mit einem chinesischen Staatsunternehmen gründen. Die chinesische Seite wählte eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zur Bestätigung des Werts der chinesischen Sacheinlagen aus, die in sehr engem Kontakt mit der Regierung steht. Hierdurch sollte eine spätere Genehmigung leicht-

<sup>4</sup>Vergleiche näher unter IV 5.



auch mit **Verhandlungspartnern zu tun, die selber nicht entscheiden können**, die also keine abschließenden Äußerungen in der Verhandlung abgeben können. Dies zieht Verhandlungen in die Länge, da sich die konkreten Verhandlungspartner stets rückversichern müssen. Die Behauptung mangelnder Entscheidungsbefugnis kann jedoch ebenfalls als Verhandlungstaktik eingesetzt werden, um so einzelne Vereinbarungen noch überdenken und diskutieren zu können. Seitens der Anwälte wird bedauert, dass von chinesischen Unternehmen selten Anwälte in die Verhandlungen einbezogen werden. Dies hat dann später Folgen in ungenau formulierten Verträgen, mit denen sich die Anwälte im Konfliktfall auseinander setzen müssen. Anwälte werden seitens chinesischer Unternehmen wohl als Hindernis für einen zügigen Vertragsabschluss angesehen.

Bezüglich der **Arbeitsweise** werden die ständigen Essen, die Zeremonien mit den Mahlzeiten besonders betont. Man muss sich darauf einstellen, dass Geschäftsverhandlungen von ständigem Essen begleitet werden. Essensstermine werden auch in wichtigen Verhandlungen eingehalten. Generell ist es wichtig, persönliche Beziehungen mit den Verhandlungspartnern aufzubauen. Dies geschehe u.a. durch die häufigen Arbeitssessen.

## 2 Vertragsdurchführung

### a Vertragstreue

Die Vertragstreue in China kann **im Ergebnis höher eingeschätzt werden, als dies generell angenommen wird**. In Literatur über China wie auch Diskussionen in China ist die Aussage häufig zu hören, dass in China Verträge nicht der End-, sondern der Ausgangspunkt für neue Verhandlungen seien. In dieser Allgemeinheit trifft dies nach der überwiegenden Mehrheit der Befragten nicht zu.<sup>6</sup> Es muss vielmehr stark nach dem jeweiligen Vertragstyp sowie nach der Position im Vertrag differenziert werden.

Festzuhalten ist zunächst, dass in China in noch stärkerem Maße als anderswo bei der Aufnahme geschäftlicher Verbindungen mit dem Ziel des Abschlusses größerer oder längerfristiger Verträge es gewünscht wird, **rechtlich unverbindliche Übereinkünfte** (*letter of intent*) abzuschließen. Es empfiehlt sich, bereits hier Wert auf das Vereinbarte zu legen, da dies den späteren Fortgang der Verhandlungen erleichtern kann.

Bei der Betrachtung rechtlich bindender Verträge wurden als nicht unbedingt bindend und daher verhandelbar vor allem der Joint-Venture-Vertrag mit chinesischen Partnern sowie Arbeitsverträge genannt. Man kann verallgemeinern, dass **Dauerschuldverhältnisse eher späteren Nachverhandlungen zugänglich** sind als Verträge, die sich auf Einmalleistungen beziehen. Hier wurden Verpflichtungen zu einem früheren Zeitpunkt eingegangen, die sich später als nicht mehr realisierbar oder nicht

mehr vorteilhaft erwiesen. Aus diesen Gründen wird hier eher auf Anpassung gedrängt als bei Verträgen mit Einmalleistungen. Hier gilt die Aussage zu möglichen Änderungen: „Man kann ja ruhig einmal fragen“.

Weiter ist danach zu differenzieren, wer der Leisten-de ist. Vom Ausländer wird Vertragstreue erwartet, während die chinesische Seite ihre Leistungspflichten eher als nachverhandelbar ansieht.<sup>7</sup> Hier kann noch weiter danach differenziert werden, wer als „chinesischer“ Vertragspartner auftritt. So gelten ausländische Unternehmen in China als die Vertragstreuesten, annähernd gleich gut seien Joint-Venture-Unternehmen. Die Vertragstreue sei bei chinesischen Staatsunternehmen noch recht gut. Schlecht sei sie nur bei den kleineren privaten Unternehmen. Eine solche Differenzierung wäre damit zu erklären, dass gerade von den ausländischen Unternehmen aufgrund der höheren Preise eine höhere Qualität erwartet werde und damit auch eine höhere Vertragstreue. So berichtete ein Unternehmen, das zur Auslastung der Maschinen anfänglich auch Angebote im günstigen Marktbereich machte, dass bei diesen Verträgen eine flexible Handhabung auch vom chinesischen Vertragspartner akzeptiert wurde, was bei Lieferungen zu besserer Qualität nicht der Fall sei.

Diese Differenzierung gilt jedoch nicht in allen Branchen. So wurde beispielsweise für die Transportbranche berichtet, dass harte Verhandlungen mit präzisen Vereinbarungen die Regel seien, die dann auch präzise eingehalten würden.<sup>8</sup> Gleiches berichten Maschinenbauproduzenten bezüglich der Mitwirkungshandlungen ihrer Vertragspartner. Hier würden detaillierte Vereinbarungen mit jeweiligen rechtlichen Konsequenzen bei Nichteinhaltung getroffen, und diese würden auch eingehalten. Es ist offensichtlich auch in China (wie überall auf der Welt) danach zu differenzieren, ob es sich bezüglich des jeweiligen Produkts um einen **Käufer- oder Verkäufermarkt** handelt. Bei einem Verkäufermarkt sind harte vertragliche Vereinbarungen mit jeweiligen Konsequenzen durchsetzbar.

Auch die Unternehmen, die von Schwierigkeiten mit der Vertragstreue berichteten, wiesen darauf hin, dass es generell mit der Vertragstreue besser werde. Einige Staatsunternehmen, die früher flexibel erfüllt hatten, wollen jetzt auf dem Weltmarkt verkaufen und verhielten sich inzwischen wie Joint-Venture-Unternehmen.

Generell kann hier ergänzt werden, dass **detaillierte Vereinbarungen in den Verhandlungen** dem Vertragspartner zwar auffallen, später jedoch bei der Durchführung der Verträge helfen. Sofern dies durchsetzbar ist, ist auch der Einbau von Vertragserfüllungsmechanismen zu empfehlen (z.B. zu welchem Zeitpunkt wird mit welcher Methode von wem die Qualität der Ware kontrolliert) bis hin zur Festlegung von Konsequenzen für den Fall der Nichteinhaltung von Vereinbarungen (z.B. beim Joint-Venture-Vertrag die Abtretung von Gesellschaftsanteilen).

ter erreicht werden. Die amerikanische Seite war sehr aufgeregt, da eine unabhängige Bestätigung für erforderlich gehalten wurde. Die Vertrauensgrundlage war zerstört, das Geschäft kam nicht zustande.

<sup>6</sup>8 von 11 Unternehmen, 1 von 5 Kanzleien, die Kanzleien sehen sich im Übrigen nicht imstande, hierzu fundiert Auskunft zu geben, da bei ihnen regelmäßig eine Negativauswahl an Fällen ankommt.

<sup>7</sup>5 Unternehmen.

<sup>8</sup>2 Unternehmen.



## b Termintreue

Auf **absolute Termintreue der ausländischen Lieferanten** wird seitens der Vertragspartner bestanden.<sup>9</sup> Dies habe sich im Vergleich zur Vergangenheit (genannt wurden hier Erfahrungen noch aus dem Jahr 1997) stark geändert. Während früher sowohl vertraglich längerfristig geplant wurde als auch die eingegangenen Vereinbarungen lockerer gesehen wurden, wird jetzt auf genauere Einhaltung bestanden. Dies hat vereinzelt bereits zu Umstrukturierungen geführt, da von den chinesischen Vertragspartnern kürzere Lieferfristen verlangt werden als dies z.B. in Deutschland üblich und daher auch vom Mutterhaus zu erfüllen ist.

Die **chinesische Vertragsseite** sieht die Einhaltung von Terminen jedoch **zum Teil lockerer**,<sup>10</sup> dort gebe es teilweise Abnahmeprobleme sowie Probleme bei der Zurverfügungstellung von bestimmten Informationen zu vereinbarten Terminen. Insgesamt habe sich dies jedoch ebenfalls verbessert. Auch die Anwälte sehen termingerechte Lieferungen nicht mehr als den Hauptpunkt der bei ihnen auftretenden Streitigkeiten an. Hier seien es überwiegend die Ausländer, die Probleme mit der Einhaltung der vereinbarten engen Termine hätten.

## c Erfüllung von Qualitätsanforderungen

Auf der **Einhaltung vereinbarter Qualitätsanforderungen** wird seitens **chinesischer Vertragspartner unbedingt bestanden**.<sup>11</sup> Lediglich ein befragtes Unternehmen äußerte, dass die chinesische Seite bei der geforderten Qualität zum Teil flexibel sei, sich dies jedoch ändere und es darauf ankomme, zu welchem Preis man liefere. Insgesamt kann daher festgehalten werden, dass von den ausländischen Unternehmen zumal aufgrund des höheren Preises eine hohe Qualität verlangt wird.

Problematischer sind Qualitätsanforderungen an chinesische Unternehmen. Zum geringeren Teil wird dies als generell unproblematisch angesehen,<sup>12</sup> zum Teil beim Einkauf von Produkten oder beim Subcontracting als ein sehr großes Problem erachtet.<sup>13</sup> Man könne chinesische Produkte nur bei genauen Qualitätsvereinbarungen und auch nur unter großen Qualitätssicherungsmaßnahmen einkaufen (Kontrollen unter Vereinbarung der detaillierten Kontrollmechanismen). Dies würde sich nur bei großen Preisdifferenzen lohnen. Weiter wurde von schlechten qualitativen Leistungen aus dem Bereich der Büroverwaltung, dem Baubereich wie auch privaten schlechten Erfahrungen berichtet (Pkw-Reparatur; Hausverwaltung).<sup>14</sup>

Die stark mit der Prozessführung befassten Anwälte halten **Lieferungen nicht ordnungsgemäßer Qualität für das zweithäufigste Problem** (nach Auseinandersetzungen um Zahlungen). Hierbei erfüllen ausländische Firmen und Joint Ventures die Qualitätsanforderungen relativ gut. Bei chinesischen Unternehmen kann die Qualität zum Teil sehr gut sein, häufig wird jedoch nicht

kontinuierlich zu dieser Qualität geliefert. Bei den privaten chinesischen Unternehmen muss differenziert werden. Einige in Küstengebieten sind sehr erfolgreich und erfüllen internationale Standards sowohl bezüglich der Qualität als auch der Zahlungen.<sup>15</sup> Andere private Unternehmen befinden sich noch in der Anfangsphase ihrer Entwicklung (die rechtliche Hülle wird alle zwei Jahre verändert, man versteckt Aktiva). Hier werden die größten Probleme bei der Erfüllung vertraglicher Qualitätsanforderungen gesehen.

## d Zahlungsmoral

Nur eines der befragten Unternehmen arbeitet ausschließlich mit Vorkasse bzw. Zahlung bei jeweiliger Teilerfüllung und hat daher keine Schwierigkeiten mit Zahlungen. Auch die bei diesem Unternehmen vorgesehenen Abschlusszahlungen werden immer erbracht, da die gelieferte Technologie ohne weitere Schulung und Betreuung nicht zu verwenden ist. Zwei Unternehmen sind aufgrund schlechter Erfahrungen dazu übergegangen wieder verstärkt mit Vorkasse zu arbeiten. Zwei andere Unternehmen arbeiten zum Teil mit Vorkasse, abhängig davon, ob sich dies in den Verhandlungen durchsetzen lässt.

Alle anderen Unternehmen haben sich aus Gründen der weiteren Öffnung des Marktes für die **Vereinbarung von Zahlungszielen** entschieden bzw. halten daran trotz der gemachten Erfahrungen fest. Die hierbei gemachten Erfahrungen werden im Allgemeinen als schlecht bezeichnet. Da dies als ein, wenn nicht **das Hauptproblem des chinesischen Marktes** angesehen wurde, hier einige wörtliche Kommentare:

„Ein Drittel des Umsatzes sind Außenstände.“

„Generell besteht eine Planungsunsicherheit aufgrund unzureichender Vertragserfüllung. Man muss in die Vereinbarungen sog. Schrittmacher einbauen.“

„Es besteht in China ein generelles Liquiditätsproblem.“

„Verzögerte Zahlungen sind normal. Man zahlt, wenn man Geld hat, und bestellt weiter; aber auch Lieferanten liefern weiter.“

„Im Vertrag ist ein Zahlungsziel von 30 Tagen vereinbart, realistisch sind 60 bis 90 Tage, dann wird aber in der Regel gezahlt.“

„Im Vertrag sind 90 Tage Ziel vorgesehen, man nimmt sich immer mehr Zeit.“

„Das Zahlungsverhalten ist nicht schlimm, nicht gut. Verzugszinsen werden nicht gezahlt. Vertragsstrafen werden nicht durchgesetzt. Es wird erst gezahlt, wenn man etwas hat. Derjenige, der am meisten drängelt, kriegt das Geld, insgesamt muss man mehr hinter dem Geld her sein.“

„Man kann der chinesischen Seite kein böswilliges Verhalten unterstellen.“

„Während in Deutschland die Möglichkeit von Skontozahlungen ständig genutzt wird, musste in China noch nie Skonto gewährt werden; bei einem Zahlungsziel von 1 Monat wird durchschnittlich nach 3 Monaten gezahlt, z.T. erst

<sup>9</sup> Alle 11 Unternehmen, 3 Kanzleien.

<sup>10</sup> 3 Unternehmen, 2 Kanzleien.

<sup>11</sup> 7 Unternehmen, 3 keine Äußerung.

<sup>12</sup> 2 Unternehmen.

<sup>13</sup> 3 Unternehmen; hier ist zu berücksichtigen, dass die meisten befragten Firmen kaum in China einkaufen.

<sup>14</sup> 3 Unternehmen.

<sup>15</sup> Ein Hersteller von Sportartikeln ist besser als ein vergleichbares Staatsunternehmen; ein Nahrungsmittelproduzent, der hauptsächlich nach Japan verkauft, erfüllt auch die Standards internationaler Unternehmen.



nach dem eigenen Verkauf der gekauften Ware, d.h. wenn wieder Geld in die Kasse gekommen ist.“

„Es existiert bei vielen Firmen kein effizientes Zahlungssystem; neben wirtschaftlichen Gründen verhindern häufig innerbetriebliche Anforderungen termingerechte Zahlungen (der Entscheidungsträger ist zwei Monate im Ausland, ansonsten traut sich niemand die Entscheidung zu).“

„Am schlechtesten ist das Zahlungsverhalten bei privaten Unternehmen (nur bei weiterer Abhängigkeit wird gezahlt); ausländische Firmen und Joint Ventures sind etwas besser; Staatsbetriebe zahlen eigentlich, generell aber später; z.Zt. vergehen durchschnittlich 3 Monate nach Fälligkeit bis zum Zahlungseingang.“

Trotz all der Schwierigkeiten mit der Einhaltung von Zahlungszielen ist zunächst festzuhalten, dass **in nahezu allen Fällen letztendlich gezahlt** wird, wenn auch ohne Verzugszinsen oder Vertragsstrafen. Einige Unternehmen wiesen darauf hin, dass sie selbst ebenfalls nicht termingerecht zahlten. Grund für die verzögerten Zahlungen scheint die mangelnde Liquidität von Unternehmen zu sein. Zahlungen privater Unternehmen sind am schwierigsten zu erhalten. Staatsunternehmen zahlen immer spät, neben Liquidität wurden hier auch organisatorische Probleme genannt, aber sie zahlen. Hierbei ist auch zu berücksichtigen, dass trotz rechtlich bestehender Möglichkeiten die Eröffnung von Insolvenzverfahren über Staatsunternehmen bislang nur in geringem Umfang behördlicherseits gestattet wird. Ausländische Unternehmen und Joint Ventures zahlen spät, aber anscheinend in einem kalkulierbaren Umfang. Für ausländische Investoren stellt dieses ein erhebliches Problem dar und wird in den Preiskalkulationen berücksichtigt werden müssen.

**Vereinbarte Schlusszahlungen** stellen hingegen kein besonderes Problem dar. Für diese gelte das oben Gesagte. Sie werden je nach Abhängigkeit von dem Vertrag, nachfolgendem Service oder auch weiteren Verträgen zum Teil termingerecht erbracht. Im Übrigen wird auch hier generell verspätet gezahlt.

Die internationalen Kanzleien sind nur beschränkt in den Prozess der Rechtsdurchsetzung eingebunden. Gleichwohl wird auch von ihnen die nicht rechtzeitige Zahlung als ein großes Problem angesehen. Diese Auffassung wird generell von den stärker in die reguläre gerichtliche Durchsetzung eingeschalteten Kanzleien geteilt. **Im Bereich der streitigen Auseinandersetzungen ist die Eintreibung von Forderungen das größte Aufgabenfeld.**

## II Zivilprozess und Schiedsverfahren

### 1 Häufigkeit rechtlicher Konflikte in China

Rechtliche Konflikte in Form gerichtlicher Auseinandersetzungen sind **insgesamt selten** in China.<sup>16</sup> Ein in-

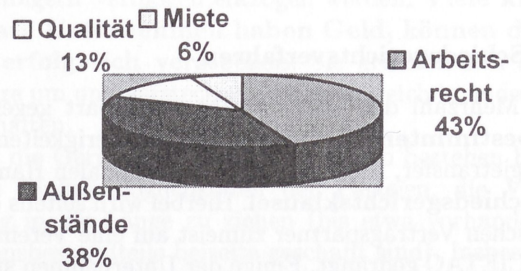
<sup>16</sup>Sechs Unternehmen berichteten, dass sie noch keinen Rechtsstreit hatten, fünf Unternehmen berichteten über wenige rechtliche

international tätiger Konzern brachte zum Ausdruck, dass die gerichtliche Streitquote in China konzernbezogen die geringste der Welt sei. Es gebe Interessenkonflikte, diese werden jedoch ohne die Hilfe staatlicher Organe gelöst. Eine außergerichtliche Vorgehensweise wurde generell von allen empfohlen und offensichtlich auch von anderen Parteien beherzigt. Interessant ist jedoch ebenfalls, dass die Anzahl gerichtlicher Auseinandersetzungen nach den Aussagen zweier Unternehmen zunehme, man sich also eher rechtlicher Positionen bewusst werde und auch zu dem Mittel der Klage greife.

Dies korrespondiert mit der Aussage einer chinesischen Kanzlei, wonach rechtliche Auseinandersetzungen in China durchaus häufig sind, **jedoch ausländische im Vergleich zu chinesischen Unternehmen wesentlich zögerlicher** sind, Ansprüche streitig durchzusetzen (die ausländischen Unternehmen tendieren dazu, Schwierigkeiten als eine chinesische Besonderheit hinzunehmen). Internationale Kanzleien können hierzu nur begrenzt Auskunft geben. Rechtliche Streitigkeiten werden von internationalen Kanzleien nur bearbeitet, wenn es sich um große Fälle handelt. Standardfälle gehen zu chinesischen Kanzleien, da ausländische Kanzleien (noch) nicht vor den Gerichten auftreten dürfen. Die großen Kanzleien behandeln primär Fälle, in denen eine chinesische Kanzlei in der Rechtsdurchsetzung unterstützt wird, sowie Schiedsgerichtsvertretungen (hier vor allem zu Zeit und Umfang der Kapitaleinlage, der Liquidation sowie generell zum Gesellschaftsrecht).

### 2 Angelegenheiten, in denen Streitigkeiten/Schwierigkeiten auftauchen

Felder streitiger Auseinandersetzungen



■ Arbeitsrecht ■ Außenstände □ Qualität □ Miete

An erster Stelle werden seitens der Unternehmen arbeitsrechtliche Auseinandersetzungen genannt.<sup>17</sup> Dies bedeutet primär Auseinandersetzung mit Mitarbeitern im Zusammenhang mit Kündigungen. Daneben sind zum Teil Sozialleistungen im weiteren Sinne streitig (Zuschüsse zum sog. Housing Fund, Zuschüsse zu Wohnungsnebenkosten auch bei Privatwohnungen). An zweiter Stelle

Auseinandersetzungen.

<sup>17</sup>Nennungen; im Arbeitsrecht ist vor der gerichtlichen Auseinandersetzung ein Schiedsverfahren die Regel.



rangieren Streitigkeiten um Außenstände.<sup>18</sup> In geringerem Umfang kommt es zu Auseinandersetzungen um die Qualität,<sup>19</sup> und zwar sowohl hinsichtlich gelieferter als auch zu liefernder Waren. Miete, d.h. Auseinandersetzungen um die zumeist gemieteten Geschäftsräume, wurde auch als ein Feld der Auseinandersetzungen genannt.<sup>20</sup>

Dies entspricht annähernd der **Einschätzung der Kanzleien**. An erster Stelle werden Streitigkeiten um Außenstände genannt. An zweiter Stelle stehen für Foreign Investment Enterprises Auseinandersetzungen im Arbeitsrecht. Chinesische Unternehmen hingegen führen am zweithäufigsten Auseinandersetzungen zum Vertragsbruch, d.h. Streitigkeiten um Qualitätsfragen. Häufig sind bei den Kanzleien auch Auseinandersetzungen um die Verletzung gewerblicher Schutzrechte, die in der Unternehmenspraxis insgesamt keine so große Rolle zu spielen scheinen. Bei Joint-Venture-Verträgen wird häufiger um Fragen der Kapitaleinlage gestritten.

### 3 Lösungsformen

Von allen Unternehmen wird **primär eine außergerichtliche Einigung** angestrebt und im Regelfall auch erzielt. Bei Streitigkeiten um Außenstände wird vielfach nicht in erster Linie geklagt, sondern es werden Vereinbarungen über andere Zahlungsmodalitäten oder Teilzahlungen getroffen. Dies entspricht auch Empfehlungen der Kanzleien. Sowohl bei Auseinandersetzungen mit dem Joint-Venture-Partner als auch im Arbeitsrecht wird zu gütlichen Einigungen geraten, da in ersterem Fall der Fortbestand von einem fortbestehenden Vertrauensverhältnis abhängt und im Arbeitsrecht ansonsten zu befürchten ist, dass die Mitarbeiter sich anderweitig rächen (Hinweise auf Steuerunregelmäßigkeiten, Verletzung von Verwaltungsvorschriften, man kenne auch Fälle, in denen Mitarbeiter selber Unregelmäßigkeiten angelegt hatten, um sich hier später rächen zu können).

#### a Schiedsgerichtsverfahren

Die Mehrzahl der Unternehmen vereinbart gegenwärtig **in bestimmten Verträgen** (JV-Schwierigkeiten, Technologietransfer, u.U. auch im internationalen Handel) eine **Schiedsgerichtsklausel**. Hierbei wird seitens der chinesischen Vertragspartner zumeist auf eine Vereinbarung der CIETAC gedrängt. Einige der Unternehmen stimmen dem generell auch zu.<sup>21</sup> Andere versuchen, ein Schiedsverfahren an einem neutralen Schiedsgerichtsort durchzusetzen, etwa Stockholm oder Zürich, wobei man wegen der dort vorhandenen größeren praktischen Erfahrungen heute eher zu Zürich tendiert. Zweimal wurde auch Hongkong als Schiedsgerichtsort genannt, einmal Singapur.

Zur Vereinbarung der CIETAC wurde angemerkt, dass man bei der CIETAC nur bei internationalen Verträgen ausländische Schiedsrichter wählen könne. Daher verzichteten zwei Unternehmen gegenwärtig auf die Vereinbarung

eines Schiedsverfahrens für innerchinesische Verträge und verlassen sich damit auf die chinesische Justiz.

#### b Gerichtsverfahren

Vor allem bei **Nichtzahlung** kommt es zu Auseinandersetzungen vor den ordentlichen Gerichten. Gerichtsverfahren sind hier regelmäßig kostengünstiger und Urteile lassen sich einfacher vollstrecken. Hier werden Gerichte in ganz China bemüht.

## 4 Verfahrensdauer

Die Erfahrungen mit der CIETAC sind unterschiedlich, d.h. vor allem abhängig vom Streitgegenstand. Generell kann mit einer Entscheidung innerhalb von **6 Monaten plus 25%** gerechnet werden, d.h. die in den Verfahrensbestimmungen der CIETAC vorgesehene Frist wird einigermaßen eingehalten. Seitens der Anwälte wird berichtet, dass es zumeist doch länger als 9 Monate dauere.

Bezüglich der **Gerichte** wird über **gute Erfahrungen** berichtet. In der ersten Instanz könne mit einem Abschluss der Verfahren innerhalb von 6 Monaten gerechnet werden. In der 2. Instanz dauere es 4 Monate. Die jeweiligen Zeiten seien jedoch stark abhängig vom Fall. Einfach gelagerte Fälle bei lokalen Gerichten können sogar schon nach vier Wochen abgeschlossen sein. Im Allgemeinen halten die Gerichte die vom Gesetz vorgegebenen Sollfristen<sup>22</sup> ein.

Noch **vor einigen Jahren war die Fristeinhaltung ein generelles Problem**. Jetzt bestehen solche Schwierigkeiten vor allem noch in der Provinz. Hier treffen obige Aussagen nicht zu, die im Wesentlichen auf Erfahrungen in Beijing und Shanghai beruhen. Bemerkenswert ist die Erwartungshaltung an die Schnelligkeit der Arbeit der Gerichte. Während die Dauer von Prozessen von den ausländischen Gesprächspartnern als kurz bezeichnet wurde (was sicherlich mit dem Vergleichsmaßstab im eigenen Land zusammenhängt), sehen die chinesischen Gesprächspartner hier noch viel Beschleunigungsbedarf.

## 5 Objektivität von Entscheidungen

Über die Entscheidungen der CIETAC wird **im Allgemeinen recht positiv** geurteilt. Sie zeugen von Sachkenntnis und Objektivität. Gleichwohl empfehlen internationale Kanzleien eher ausländische Schiedsverfahren, weil zumindest bei größeren Auseinandersetzungen eine gewisse Parteilichkeit der chinesischen Schiedsrichter zu erwarten ist. CIETAC habe in den letzten Jahren erhebliche Fortschritte gemacht, habe jedoch noch nicht internationalen Standard erreicht. Es wird daher versucht, Schiedsverfahren im Ausland durchzusetzen. Chinesische Kanzleien sehen zwar ebenfalls die Gefahr einer gewissen (persönlich durchaus ungewollten) Parteilichkeit der

<sup>18</sup>6 Nennungen.

<sup>19</sup>2 Nennungen.

<sup>20</sup>1 Nennung.

<sup>21</sup>3 Unternehmen erheben keine Einwände gegen die Vereinbarung von CIETAC.

<sup>22</sup>Erstinstanzliche Entscheidungsfrist 6 Monate, Art. 135 Zivilprozessgesetz (ZPG); simple Procedure: drei Monate Art. 146 ZPG; 30 Tage bzw. 3 Monate für das Berufungsverfahren, Art. 159 ZPG.



CIETAC-Richter, sind jedoch im Ganzen mit der Entscheidungspraxis zufrieden und empfehlen CIETAC gerade auch vor dem Hintergrund der leichteren Vollstreckbarkeit dieser Schiedssprüche.

**Entscheidungen der ordentlichen Gerichte** werden nur **zum Teil als neutral** bezeichnet. Insgesamt ist das Urteil negativer als bei der CIETAC. Mit Entscheidungen aus Beijing oder Shanghai ist man überwiegend zufrieden. Problematischer seien insbesondere Gerichtsentscheidungen aus den Provinzen. Hier seien Entscheidungen häufig von einem **lokalen Protektionismus** dominiert. Es komme viel stärker als in Deutschland auf gute Beziehungen zum lokalen Gericht an. Man habe es daher schwer, in anderen Provinzen zu gerechten Ergebnissen zu kommen. Erklärt wird dies mit einer engen Verknüpfung der örtlichen Gerichte mit den örtlichen politischen Entscheidungsträgern bzw. den örtlichen Parteizentralen. Hierbei muss es gar nicht um unmittelbare Bestechung lokaler Richter gehen. Der Grund für lokalen Protektionismus könne auch in der besonderen Berücksichtigung der lokalen Interessen durch die lokalen Richter zu sehen sein. Der Umfang dieser lokalen Beeinflussung wird unterschiedlich beurteilt. Während einige meinen, außerhalb der Großstädte sei es sehr schwierig, zu objektiven Entscheidungen zu gelangen, sprechen andere lediglich von wenigen Fällen, in denen durch lokalen Druck verloren wurde. Diese unterschiedliche Beobachtung kann nicht mit dem unterschiedlichen Bekanntheitsgrad der Firmen erklärt werden, da die unterschiedlichen Positionen sowohl von zwei sehr großen Unternehmen als auch von kleineren Unternehmen vertreten werden.

Eine solche lokale Bevorzugung sei nicht unmittelbar gegen ausländische Unternehmen gerichtet. Sofern ein ausländisches Unternehmen in der Provinz ansässig sei, z.B. dort produziere, habe es auch größere Chancen, gegen ein chinesisches Unternehmen aus Beijing oder Shanghai zu gewinnen.

Chinesische Anwälte weisen darauf hin, dass **Entscheidungen mit der Beteiligung von Ausländern** eher **neutral** durchgeführt werden, während bei innerchinesischen Auseinandersetzungen stärkere Möglichkeiten der Einflussnahme offen stehen. Man könne und müsse auf Entscheidungen insbesondere durch persönliche Kontakte zum Gericht und bevorzugtes Vortragen von Argumenten Einfluss nehmen.

## 6 Entscheidungsbegründungen

Mit Ausnahme der Entscheidungen, bei denen lokale Protektion dominiert, sind die Unternehmen **mit den Begründungen der Entscheidungen zufrieden**. Es handele sich in der Mehrzahl der Klagen um Zahlungsklagen, die nur bei eindeutiger Rechtslage erhoben werden. Daher gewinne man auch im Regelfall. Die Begründung fällt in diesen Fällen meist knapp aus.

Auch bei nicht ganz einfach gelagerten Sachverhalten nehme die Qualität der Begründungen nach Auskunft der Kanzleien zu. Während noch vor einigen Jahren maximal 2 Seiten Begründung normal waren, trifft man heute auf 20-30seitige Urteile mit detaillierter Begründung. Nicht alle Kanzleien sind jedoch mit dem Inhalt der Begrün-

dungen bereits zufrieden. So wurde insbesondere beklagt, dass es nicht vorhersehbar sei, wie das Gericht entscheiden werde. Dies könne auch zu den eigenen Gunsten ausfallen. Insgesamt kann daher wohl geschlossen werden, dass die chinesische Justiz sich in den letzten Jahren stark entwickelt hat, jedoch auch noch weitere Entwicklungen vonnöten sind.

## III Zivilprozessuale Rechtsdurchsetzung

### 1 Individualzwangsvollstreckung

**Wenige Firmen haben praktische Erfahrungen** in der Rechtsdurchsetzung, d.h. der Vollstreckung. Sofern ein Prozess, d.h. zumeist eine Zahlungsklage, gewonnen wurde, wurde entweder bezahlt oder – im Regelfall – nicht bezahlt. Die Nichtzahlung beruhte meist darauf, dass nichts mehr vorhanden war. Zumeist wurden keine Schritte der Zwangsvollstreckung eingeleitet, da aufgrund mangelnder Vermögensmasse mit keinem erfolgreichen Ausgang der Vollstreckung gerechnet wurde.

Ein befragtes Unternehmen greift insbesondere bei Forderungen gegenüber Staatsunternehmen zu einer besonderen Form der Forderungseintreibung. Bei Zahlung von 90% der Summe sei die Forderung beglichen, und der beteiligte Partner auf der anderen Vertragsseite könne die restlichen 10% persönlich behalten.

Seitens der Anwälte wird die **Vollstreckung als sehr problematisch** bezeichnet. Das Hauptproblem liegt hier nicht im Gerichtsverfahren, sondern beim Vollstreckungsgegner. **Viele Staatsunternehmen sind praktisch insolvent**. Hier kann selten erfolgreich vollstreckt werden. Auch ist es häufig bei der Umorganisation von Staatsunternehmen unklar, welchem Teil welche Verbindlichkeiten zugeordnet werden. Durch die Umorganisation kann so den Gläubigern Vermögen entzogen werden. **Viele kleine private Unternehmen haben Geld, können dies jedoch erfolgreich verstecken**. Sie gründen sich alle zwei Jahre um und verstecken Geld erfolgreich in anderen Gesellschaften.

Auch die Gerichte werden kritisiert. So bestehen hier ebenfalls Einflussmöglichkeiten der Parteien, die Vollstreckung in die Länge zu ziehen (bis etwa vorhandene Vermögensbestandteile beiseite geschafft sind). Insbesondere von den chinesischen Kanzleien wird kritisiert, dass die **Gerichte bei der Vollstreckung nicht sehr aktiv** sind. Nach dem chinesischen Zivilprozessrecht hat das Vollstreckungsgericht die Befugnis, Banken und andere Finanzinstitute zu den Konten des Vollstreckungsgegners zu befragen, sofern dieser nicht zahlt.<sup>23</sup> In der Praxis haben jedoch die Antragsteller alles detailliert zu recherchieren, was sie praktisch vor große Probleme stellt, da man beispielsweise als Privatperson von Banken keine Auskunft über Konten erhält und größere Unternehmen über 50 Konten verfügen können.

Generell wird dies jedoch nicht als Problem des Vollstreckungsrechts angesehen, sondern als ein Problem der Durchsetzung des Vollstreckungsrechts. Der Oberste Ge-

<sup>23</sup>Art. 221 ZPG.



richtshof Chinas hat eine gute Interpretation des Vollstreckungsrechts gegeben, die die meisten theoretischen Fragen geklärt hat. Gegenwärtig gilt es, dieses Vollstreckungsrecht praktisch bei allen Gerichten durchzusetzen sowie die Liquiditätsschwierigkeiten vieler Unternehmen zu bekämpfen.

## 2 Kollektivzwangsvollstreckung

Als problematisch wird angesehen, dass es gegenwärtig noch **kein funktionierendes Insolvenzrecht** in China gibt. Für Staatsunternehmen gibt es ein gesondertes Insolvenzrecht, das ein staatliches Genehmigungserfordernis für jede Insolvenz vorsieht. Für Privatunternehmen sind Insolvenzverfahren rudimentär in §§ 199ff. des chinesischen Zivilprozessrechts geregelt. Hiernach kann der Gläubiger Konkursantrag stellen. Dies komme jedoch in der Praxis nicht vor. In der Praxis gebe es nur behördlich genehmigte Insolvenzverfahren. Bei der Liquidierung von Joint Ventures sei beispielsweise die Genehmigung der Investitionsbehörde erforderlich, die dann die Investition aus ihrer Statistik ausbuchen müsste. Diese Genehmigung sei in der Praxis schwer zu erhalten. An einem einheitlichen Insolvenzrecht (oder zumindest einer generellen Regelung aller hierbei zu lösenden Probleme) wird gegenwärtig gearbeitet.

Die **Erfahrungen mit Insolvenzverfahren** sind insgesamt gering. Die meisten Unternehmen haben überhaupt keine Erfahrung. Vereinzelt war man in Insolvenzverfahren involviert, da der Joint-Venture-Partner in Liquiditätsschwierigkeiten geriet und dies gelöst werden musste, was regelmäßig durch eine Übernahme der Anteile des Partners geschah. Insgesamt sind Insolvenzen die große Ausnahme. Die hierzu berichteten Erfahrungen beruhen größtenteils auf Hörensagen und können daher schwer als Grundlage einer Einschätzung des Insolvenzrechts genommen werden (es wurde vereinzelt geäußert, dass der Verwalter nicht neutral sei und die Gerichte und die lokalen Behörden sehr eng zusammenarbeiten).

## IV Verwaltungsverfahren

### 1 Problematische Rechtsgebiete

Kein Rechtsgebiet wird als besonders problematisch angesehen.<sup>24</sup> Probleme tauchen in allen Bereichen auf. Wenn man jedoch die Nennungen gewichten möchte, müsste **Steuerrecht** an erster Stelle, **Devisenrecht** an zweiter Stelle und **Zollrecht** an dritter Stelle genannt werden.

Einige Unternehmen halten den Umgang mit der Verwaltung generell für nicht problematisch.<sup>25</sup>

<sup>24</sup>Die Kommentare hier reichen von „ausdrücklich alles“ sei problematisch (3 Nennungen) bis zu „nichts speziell“ (2 Nennungen).

<sup>25</sup>Zum Teil beruht dies darauf, dass man als Repräsentanz sich kaum mit der Verwaltung auseinandersetzen muss (2 Nennungen); zum Teil darauf, dass insbesondere die örtlichen Verwaltungen in China es für ausländische Investoren gegenwärtig sehr einfach machen und einem zu helfen versuchen, wo es nur geht (2 Nennungen).

## 2 Die Arbeit der Verwaltung

Die allgemeinen Äußerungen über die Verwaltung in China **differieren in großem Maße**.

Am häufigsten wird seitens der Unternehmen **fehlende Transparenz des Verwaltungshandelns** beklagt. Generell ist die Verwaltung in viele Geschäfte eingeschaltet. Nur wenn man mit der Verwaltung kooperiert, kann man geschäftlich vorankommen. Hierbei sind Informationen über konkrete Entscheidungsgrundlagen schwer zu erhalten. Dies bezieht sich nicht auf Vorschriften, sondern vor allem auf deren Handhabung bzw. interne Handlungsanweisungen. Man ist so stets gezwungen, mit der Verwaltung Vorhaben schon im Vorwege zu klären.

Zum Teil wird eine **größere Flexibilität** chinesischer Behörden festgestellt und positiv gesehen. So seien manche Dinge mit der Verwaltung in China wesentlich leichter zu regeln als Vergleichbares in Deutschland. Es würde auch zum Teil nicht auf unsinnigen Vorschriften bestehen und man könne hier Wege des Umgangs finden.

Es wurde auch geäußert, dass sich die **Professionalität** insbesondere der zentralen Behörden<sup>26</sup> insgesamt verbessert habe. Man treffe auf sehr kooperative Mitarbeiter. Es sei ein deutliches Interesse an den Unternehmen zu spüren. Auch werde ernsthaft miteinander diskutiert, d.h. die Hinweise der Unternehmen werden wohlwollend zu Kenntnis genommen. Problematisch wirke sich jedoch der seit 2 bis 3 Jahren verfolgte Sparkurs aus, der in vielen Behörden Personalknappheit zur Folge hat. Dies führt zum Teil zu erheblichen Verzögerungen (z.B. enthalten die neuen Holdinggesetze ein neues Gesetz zur Liberalisierung von Distributionswegen, das nur wirksam werden kann nach der Erteilung einer neuen Geschäftslizenz, die hierzu erforderlichen Umsetzungsvorschriften seien noch nicht erlassen worden).

Ansonsten werden **Probleme vor allem auf lokaler Ebene** gesehen. Hier sind auch Vorschriften zum Teil nicht durchdacht, zumindest ist die Gesetzgebungstechnik nicht systematisch (insbesondere einzelne Bauvorschriften oder manche Bestimmungen zum Sozialrecht). Die Mitarbeiter vor Ort sind darüber hinaus häufig überfordert mit der Anwendung der Vorschriften. Sie schieben daher gerne Verantwortung ab. Manchmal trifft man auf die Situation, dass niemand selber für bestimmte Regelungen verantwortlich gewesen sein will. Zum Teil wird ein übertriebener Formalismus beklagt (z.B. die Stempelsteuer auf dem Kreditvertrag, hier muss der Stempel nicht nur aufgeklebt, sondern auch durchgestrichen werden).

Seitens der Anwälte wird neben mangelnder Transparenz bemängelt, dass die lokalen Entscheidungsträger zum einen auf der Grundlage anderer, teilweise widersprüchlicher Entscheidungsgrundlagen arbeiten. Bei der Genehmigung von Geschäften **vertreten lokale Vertreter zumeist eine weitere Auslegung**, während in anderen Bereichen auch eine restriktivere Auslegung möglich sein kann. Bei lokalen Entscheidungsträgern wird zudem **fehlende Professionalität** bemängelt. Hier bestehe ein großes Ausbildungsdefizit. Auch habe man es gerade im Verwaltungsrecht mit einer Vielzahl vorübergehender Regelungen zu tun. Hier besteht ein Problem, dass man ju-

<sup>26</sup>Z.B. Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation, MOFTEC; State Administration of Foreign Exchange, SAFE.



ristisch auf einer Grundlage beraten muss, die es vielleicht in ein paar Jahren so nicht mehr geben wird.

In der praktischen Arbeit ist der größte Unterschied, dass der **persönliche Kontakt mit den Entscheidungsträgern** wesentlich wichtiger ist als in Deutschland. Anträge lassen sich auf der Grundlage guter persönlicher Beziehungen besser erklären und so auch durchsetzen. Dies bringt jedoch das Problem mit sich, dass Mitarbeiter persönlich betroffen sind, wenn man sich gegen eine Entscheidung etwa im Widerspruchsverfahren wendet, was Konsequenzen für spätere Entscheidungen haben könnte.

### 3 Zuständigkeitsfragen

Inwieweit Unternehmen Probleme in Zuständigkeitsfragen sehen, hängt vom **Umfang der Geschäftstätigkeit** in China ab. Die Repräsentanzen sehen generell wenig Probleme. Man hat wenig unmittelbaren Kontakt mit den Behörden und kann sich ggf. auch auf Beratungsfirmen stützen, die alle Fragen näher klären. Auch Joint Ventures haben u.U. (abhängig von der jeweiligen internen Organisation) wenig kontinuierlichen Kontakt mit den Verwaltungen, da der Joint-Venture-Partner die Auseinandersetzung mit der Verwaltung übernimmt.

Die Auseinandersetzungen mit der chinesischen Verwaltung und damit auch die Befassung mit Zuständigkeitsfragen beginnen erst bei größerem Geschäftsumfang, d.h. vor allem, wenn produziert wird. Aber auch seitens Unternehmen mit größerem Geschäftsumfang in China lassen sich Zuständigkeitsfragen größtenteils klären. Ein Unternehmen erachtet Zuständigkeitsfragen sogar als weitaus unproblematischer als in Deutschland. Dies sei jedoch im Sektor begründet, da es in der Versicherungsbranche in China nur eine entscheidende Behörde gebe (China Insurance Regulation Commission), die für alle Fragen zuständig ist.

Ein Problem wurde mehrfach als problematisch genannt, und zwar die **praktische Kompetenzverteilung zwischen lokalen und zentralen Entscheidungsträgern**.<sup>27</sup> Die Kompetenzen scheinen größtenteils im Gesetz genau geregelt zu sein, bereiten jedoch in der Praxis große Probleme. Generell halten sich die lokalen Behörden für in weiterem Umfang zuständig, als dies nach den Bestimmungen der Fall sein dürfte. Insbesondere die großen Städte der Ostküste genehmigen leichter als dies nach dem Wortlaut des Gesetzes möglich sein sollte (auch besteht ein Nord-Süd-Gefälle: Im Süden erhält man schnell Genehmigungen, im Norden schwieriger, im Westen wird wenig beantragt). So genehmigt etwa die Verwaltung von Shanghai Investitionsvorhaben, die nach dem Wortlaut der Vorschriften nur von der zentralen Behörde genehmigt werden dürften, mit dem Argument, das habe man immer so gemacht. Oder die lokalen Behörden empfehlen die Staffelung von Investitionen in Investitionsphasen, um die Zuständigkeit zentraler Stellen zu umgehen. Hier stellt sich das Problem, wie der Investor darauf reagieren soll. Generell besteht die Tendenz, hier keine Risiken einzugehen.

Des Weiteren gibt es **Probleme in neuen Bereichen**, in denen sich noch keine eindeutige Verwaltungspraxis herausgebildet hat (z.B. Servicesektor). In einigen Bereichen gibt es gesetzlich ungeklärte Zuständigkeitskonkurrenzen mehrerer Behörden (z.B. Spedition: MOFTEC; Seefracht: Communication; auch das Ministry of Information Technology halte sich zum Teil in größerem Umfang für zuständig, als man dies vermuten würde).

Innerhalb von Behörden ist es teilweise ein Problem, die **persönliche Zuständigkeit von Sachbearbeitern** herauszufinden. Dies ist jedoch vor allem ein zeitverzögerndes Element.

### 4 Genehmigungen

Insbesondere in der anfänglichen Phase der Öffnungspolitik war die chinesische Regierung sehr zurückhaltend mit der Öffnung von Geschäftsfeldern. Dies drückte sich z.B. darin aus, dass viele Geschäftstätigkeiten einer ständigen Genehmigung unterlagen und unterliegen. Anfangs war jedes ausländische Geschäft in China ein politisch genehmigtes. In den Normen lässt sich dies heute noch wiederfinden, da sich die Verwaltung in weiterem Umfang als in vergleichbaren Ländern Eingriffe in den Wirtschaftsprozess vorbehält. Hier stellt sich die Frage, inwieweit dies in der Praxis noch eine Rolle spielt.

Die **Beurteilung von Genehmigungserfordernissen hängt offensichtlich von der konkreten Geschäftstätigkeit ab**. Fünf Unternehmen sehen keine Schwierigkeiten bei der Erlangung von Genehmigungen. Bei diesen Unternehmen handelt es sich um kleinere Repräsentanzen oder Unternehmen mit geringerer Personalstärke in China. Zum Teil wird es als wesentlich einfacher als in Deutschland angesehen, da man in China die Auseinandersetzung mit Behörden Serviceunternehmen übertragen kann und sich so als Unternehmen selbst damit überhaupt nicht befassen muss. Auch wenn diese Möglichkeit in allen Geschäftsbereichen zu bestehen scheint, nehmen einige Unternehmen die Dienste dieser Dienstleistungsunternehmen grundsätzlich nicht an, da sie sich sonst erpressbar machen würden (hier wird eine eventuelle Verbindung von Serviceunternehmen und Behörde als Problem gesehen).

Fünf Unternehmen sehen Genehmigungserfordernisse als ein besonderes Problem an. Ein Unternehmen hält die Situation für schwierig, jedoch vergleichbar mit Deutschland. Ein besonderer Schwerpunkt für Genehmigungserfordernisse wurde nicht genannt. Sowohl bei der Gründung wie auch beim Betrieb von Unternehmen müssen Genehmigungen eingeholt werden. Technologietransfer verlange Genehmigungen. Auch das Baurecht und Sicherheitsbestimmungen verlangen Genehmigungen. Insgesamt überwiegt jedoch der Eindruck, dass **die hier vorzufindenden Schwierigkeiten überwindbar** sind. Auch seitens der Anwälte wird hierin kein besonders problematischer Punkt gesehen.

<sup>27</sup>6 Nennungen.



## 5 Zugänglichkeit von Normen des Verwaltungsrechts

Die Zugänglichkeit von Vorschriften wird **generell nicht für problematisch** gehalten. Auf Chinesisch könne man alle Bestimmungen leicht erhalten. Die meisten Behörden stellen die Vorschriften relativ zeitnah ins Netz, zum Teil mit (inoffizieller) englischer Übersetzung. Lediglich alte Bestimmungen bereiten Probleme. Diese seien insbesondere bei lokalen Vorschriften schwierig zu erhalten. Ein größeres **Problem ist die Auslegung der Vorschriften**. Vielfach sind die Bestimmungen nicht sehr präzise gefasst, sodass sie erst praktische Bedeutung gewinnen, wenn man die Handhabung der Verwaltung kennt. Die hierzu teilweise existierenden internen Handlungsanweisungen der Behörden an ihre Mitarbeiter sind nicht erhältlich.<sup>28</sup> Man müsse gute Kontakte zu den Behörden pflegen, um sich diese internen Handlungsanweisungen beschaffen zu können. Als besonderer Schwerpunkt von mangelnder Transparenz des Verwaltungshandelns wird das Zollrecht angesehen.

Darüber hinaus werden neue Bestimmungen der Verwaltung oft ohne ausreichende Vorbereitungszeit erlassen. Dies bereite den Unternehmen insofern Schwierigkeiten, als dass mit eventuellen Mehrkosten nicht kalkuliert werden kann.

## 6 Dauer des Verwaltungsverfahrens

Die Dauer des Verwaltungsverfahrens wird im Allgemeinen **nicht für sehr problematisch** erachtet. Jeweils abhängig vom Inhalt sei die Dauer sehr unterschiedlich, entspreche jedoch im Großen und Ganzen durchaus der Praxis in Deutschland. Einige Bereiche seien langsamer als in Deutschland (so z.B. die Genehmigung von Anteilsübertragungen, hier spielen anscheinend politische Entscheidungen eine wichtigere Rolle), einige Bereiche schneller als in Deutschland (insbesondere gelte dies für Planfeststellungsverfahren für größere, politisch gewollte Projekte; etwa die Strecke des Transrapid, Straßen zu Produktionsanlagen, Eisenbahnanschlüsse u.ä.).

Generell gelte, dass **gute persönliche Kontakte** insbesondere zu den lokalen Entscheidungsträgern einzelne Entscheidungen beschleunigen können.

Auch von den Anwälten wird die Dauer von Verwaltungsentscheidungen nicht als problematisch erachtet. Größtenteils werden die gesetzlichen Sollfristen der Verwaltung eingehalten bzw. nur geringfügig überschritten.<sup>29</sup>

<sup>28</sup>4fache Nennung von den Anwälten; 4fache Nennung der Unternehmen.

<sup>29</sup>Das Gesetz setzt hier zumeist Sollfristen von 30 bis 90 Tagen. Diese Frist beginnt jedoch erst bei der Einreichung der vollständigen Unterlagen anzulaufen. Hier kann seitens der Behörden argumentiert werden, dass noch nicht alle erforderlichen Unterlagen eingereicht sind.

## 7 Neutralität von Entscheidungen (Einhaltung von Ermessensspielräumen)

Die **Neutralität von Entscheidungen und hierbei insbesondere deren Beeinflussbarkeit durch Zahlungen an Entscheidungsträger wird völlig unterschiedlich beurteilt**. Ein Teil der Unternehmen hält die Entscheidungen der Verwaltung im Großen und Ganzen für neutral und hat auch keine praktischen Erfahrungen mit Korruption.<sup>30</sup> Essenseinladungen und kleinere Geschenke (z.B. eine Flasche Wein) seien zwar die Regel, dies halte sich jedoch in kleinem Rahmen. Ein Unternehmen berichtet über Anfragen zu größeren Leistungen, denen jedoch grundsätzlich nicht nachgekommen werde.

Der andere Teil der Unternehmen hält besondere Zuwendungen stets bzw. zum Teil für erforderlich.<sup>31</sup> So senke sich der zu zahlende Zolltarif nach der Zahlung einer Service-Charge, für die jedoch keine Quittung ausgestellt werde. Bei der Zusammenarbeit mit einem Zollberater stehen plötzlich Lkw zur Verfügung, die vorher nicht vorhanden waren. Der Umfang der erforderlichen Geschenke gehe bis zur Zuwendung von Kraftfahrzeugen. Insbesondere die Steuer- und die Zollbehörde wurde für problematisch gehalten. Jedoch habe sich hier schon einiges getan, da seit zwei Jahren die Zentralregierung gegen die Bestechlichkeit aktiv vorgehe und dies auch Wirkung zeige.<sup>32</sup>

Die Anwälte geben zur Beeinflussung behördlicher Entscheidungen keine näheren Auskünfte, da sie eine solche nie empfehlen würden und auch praktisch nicht tun. Es sei ihnen jedoch bekannt, dass es bei Mandanten vorkomme. Eine Kanzlei betonte ausdrücklich, dass das Hauptproblem bezüglich der Neutralität von Entscheidungen der Verwaltung nicht die Bestechlichkeit der Entscheidungsträger sei, sondern vielfach die Schwierigkeiten hätten, die wirtschaftlichen Folgen der von ihnen zu treffenden Entscheidungen beurteilen zu können. Es sei daher Aufgabe der Anwälte, Entscheidungen vorzubereiten, indem sie den Verwaltungen die Gesetze erklären. Häufig können sie so überzeugt werden. Dies gelinge dann ohne jegliche Bestechung.

Diese völlig unterschiedliche Bewertung durch die Unternehmen ist **schwierig zu bewerten**. Zum einen spielt sicher die **Persönlichkeit der Befragten** eine große Rolle. Während dem einen ständige Essenseinladungen als normaler behördlicher Umgang erscheinen, sieht der andere hierin ein Problem der Bestechung. Der eine geht auf Angebote ein und versucht die Beeinflussung von Entscheidungen, der andere nicht. Es könnte auch bezweifelt werden, inwieweit bei diesem heiklen Thema wahrheitsgemäß geantwortet wurde. Aufgrund der versprochenen Anonymität der Befragung kann jedoch von weitgehend wahrheitsgemäßen Antworten ausgegangen werden.

Auch muss sicher nach Branchen differenziert werden. Nur bei größeren Geschäften können größere Geschenke fließen. Auffällig ist jedoch, dass sich keine Unterschiede zwischen kleineren Repräsentanzen und großen produzie-

<sup>30</sup>Fünf Nennungen.

<sup>31</sup>Fünf Nennungen.

<sup>32</sup>Drei explizite Nennungen zu beobachteten Verbesserungen.



renden Unternehmen feststellen lassen. Entscheidender ist daher die persönliche Einstellung der befragten und jeweils handelnden Personen.

## 8 Begründung von Verwaltungsentscheidungen

Nach Auskunft der Unternehmen sind Verwaltungsentscheidungen **überwiegend mit Begründungen** versehen, die i.d.R. auch nachvollziehbar sind.<sup>33</sup> Das Interesse der Behörde sei immer zu verstehen, auch wenn man mit einer konkreten Entscheidung unzufrieden ist. Zum Teil müsse man sich die Begründungen mündlich besorgen, erhalte sie dann aber auch.

Die **Anwälte** äußern sich hingegen **wesentlich kritischer** zu den gegebenen Begründungen. Häufig mangle es an ausreichenden Begründungen.<sup>34</sup> Diese seien dann oft nicht nachvollziehbar. Die Begründungen seien zu kurz. Auch würden nur Standardbegründungen geliefert, die dem Einzelfall häufig nicht Rechnung tragen. Die entscheidende Person traue sich zum Teil nicht, mit eigenen Worten zu begründen. Der Grund hierfür sei in der **mangelnden Ausbildung der Personen in den Verwaltungen zu suchen**, wobei dies insbesondere für die lokalen Verwaltungen zutrefte. Auch seien Verwaltungsentscheidungen voller Flüchtighkeitsfehler, die jedoch keine großen Schwierigkeiten darstellen, da die Behörden hier stets sehr flexibel in der Korrektur von kleinen Fehlern seien.

Die unterschiedliche Einschätzung der Begründungspraxis durch Unternehmen und Anwälte lässt sich daraus erklären, dass zum einen an Anwälte unproblematische Entscheidungen weniger herangetragen werden. Anwälte haben es daher mit einer Negativauswahl des Verwaltungshandelns zu tun. Zum anderen ist ihr Blick ein wesentlich kritischerer, da er auf die juristische Anfechtbarkeit von Entscheidungen gerichtet ist und daher gerade in den Gründen nach Argumenten für ein mögliches weiteres Vorgehen sucht.

## 9 Widerspruchsverfahren

Gegen Entscheidungen der Verwaltung kann im Falle einer Rechtsverletzung Widerspruch erhoben werden.<sup>35</sup> Innerhalb von 60 Tagen nach Kenntnis des Verwaltungsaktes ist der Widerspruch entweder bei der entscheidenden oder bei der übergeordneten Behörde zu erheben.<sup>36</sup> Innerhalb von fünf Tagen hat die Widerspruchsbehörde über die Annahme des Widerspruchs zu entscheiden, d.h. ob die for-

<sup>33</sup> 8 Unternehmen sind mit den gegebenen Begründungen zufrieden, 2 Unternehmen bemängeln unklare bzw. nicht vorhandene Begründungen, ein Unternehmen hatte keine Erfahrung auf dem Gebiet.

<sup>34</sup> 3 Anwälte bemängeln die Begründungen generell; 2 halten die gegebenen Begründungen für sehr unterschiedlich.

<sup>35</sup> Art. 6 Verwaltungswiderspruchsgesetz (Administrative Review Law of the People's Republic of China), in Kraft seit 01.10.1999, regelt detailliert, wann Widerspruch gegen eine Entscheidung der Verwaltung erhoben werden kann. Gemeinsam ist dem Katalog, dass der Widerspruch bei einer behaupteten Rechtsverletzung möglich ist.

<sup>36</sup> Detailliert zur Zuständigkeit Art. 12 Verwaltungswiderspruchsgesetz.

mellen Voraussetzungen des Widerspruchs erfüllt sind.<sup>37</sup> Für die Entscheidung ist eine Frist von 60 Tagen vorgesehen, die jedoch in komplizierten Fällen überschritten werden kann.<sup>38</sup>

Die **Unternehmen verfügen über nahezu keine praktischen Erfahrungen** mit dem Widerspruchsverfahren. Von den befragten Unternehmen hat nur ein Unternehmen einmal mit einem Widerspruchsverfahren gedroht, worauf eine gütliche Einigung mit der Verwaltung erzielt werden konnte. Alle anderen Unternehmen haben keine Erfahrungen und ziehen es auch vor, gegenwärtig keine Auseinandersetzung mit der Verwaltung zu suchen.

Auch die **Kanzleien haben geringe Erfahrungen**. Zum Teil wurden Widerspruchsverfahren mit Mandanten diskutiert, aber noch nicht durchgeführt.<sup>39</sup> Zwei Kanzleien (eine chinesische, eine ausländische als steuernde Kanzlei) haben Widerspruchsverfahren durchgeführt. Eine Kanzlei führte zwei Widerspruchsverfahren durch, die jeweils 2 bis 3 Monate dauerten. **Insgesamt war man mit dem Verfahren zufrieden**. Die andere Kanzlei ist ebenfalls im Großen und Ganzen zufrieden. Hier wurden jedoch vor allem Widersprüche auf Ministerialebene betreut, die kaum repräsentativ für das Widerspruchsverfahren im Allgemeinen sind. Generell besteht der Eindruck, dass es bei Widerspruchsverfahren ein Problem mit Zuständigkeiten gebe, da keine Behörde mit dem Fall befasst sein möchte. Eine **abschließende Bewertung ist hier jedoch aufgrund der geringen Anzahl der Fälle nicht möglich**.

## 10 Gerichtliche Überprüfung verwaltungsrechtlichen Handelns

Das chinesische Recht eröffnet ausdrücklich die Möglichkeit, Entscheidungen der Verwaltung gerichtlich überprüfen zu lassen.<sup>40</sup> Die Erfahrungen mit gerichtlicher Überprüfung des Verwaltungshandelns sind noch geringer als die Erfahrungen im Widerspruchsverfahren. Ein Unternehmen ist gerichtlich mit Erfolg gegen eine Zollentscheidung vorgegangen. Auch die Anwälte haben hier keine Erfahrungen; daher können kaum repräsentative Angaben gemacht werden. Hier könnte eine Untersuchung unter rein chinesischen Unternehmen und Kanzleien Ergebnisse bringen.

<sup>37</sup> Art. 17 Verwaltungswiderspruchsgesetz.

<sup>38</sup> Art. 31 Verwaltungswiderspruchsgesetz.

<sup>39</sup> 3 Kanzleien, zweimal zum Steuerrecht.

<sup>40</sup> Auf der gesetzlichen Grundlage des Verwaltungsprozessgesetzes der VR China vom 04.04.1989; Art. 11 listet auf, wann ein Gericht über Klagen gegen Verwaltungshandeln entscheiden soll, auch dieser Norm kann das Prinzip der Rechtsverletzung als Grundlage entnommen werden.



## V Handlungsbedarf

### Gesetzgeber:

- **Transparenz der Gesetze (geringere Interpretationsspielräume)**
- **Regelungsbedarf zu einzelnen Gesetzen**
- **Vollstreckungsrecht bzw. -praxis**

### Gerichte:

- **Unabhängigkeit der Gerichte von der Verwaltung**
- **Überprüfung der Entscheidungen der Gerichte**
- **Ausbildung der Mitarbeiter der Justiz**

### Verwaltung:

- **Überprüfung der Entscheidungen der Verwaltung**
- **Bekämpfung der Lokalisierung**
- **Ausbildung der Mitarbeiter der Verwaltung**

Veränderungen werden auf zwei Ebenen für erforderlich gehalten. Zum einen richten sich Änderungswünsche an den Gesetzgeber, zum anderen an die Organe der Rechtsdurchsetzung. Vom Gesetzgeber wird gewünscht, dass **Gesetze transparenter** gestaltet werden.<sup>41</sup> Es gibt in vielen Bereichen Bestimmungen, die zum Teil inkonsistent sind. Vor allem aber eröffnen viele Gesetze sehr große Ermessensspielräume, aufgrund derer die Kalkulierbarkeit wirtschaftlicher Entscheidungen schwierig ist. Hier wären klare Äußerungen des Gesetzgebers wünschenswert. Als problematisch wird explizit der Bereich des Steuer- und Zollrechts genannt.<sup>42</sup> Im Übrigen bezieht sich der Vorwurf zu großer Interpretationsspielräume auf das gesamte Recht.

Neben diesem allgemeinen Änderungswunsch werden **Änderungen konkreter Rechtsbereiche** gewünscht. So existieren für einige Branchen noch keine detaillierten Bestimmungen. Dies wird seitens der hiervon betroffenen Unternehmen bemängelt.<sup>43</sup> Man ist sich jedoch bewusst, dass entsprechende Regelungen nach einer vorübergehenden Frist ohne detaillierte Bestimmungen geschaffen werden. Die geäußerten Änderungswünsche sind jedoch

sehr konkret von der jeweiligen Geschäftssituation des Unternehmens abhängig. Ein generell bestehender Änderungsbedarf eines allgemeinen wirtschaftsrechtlichen Gesetzes konnte nicht festgestellt werden. Seitens der Anwälte wird eine **Effektivierung des Vollstreckungsrechts** gewünscht. Hier wirkt es sich als problematisch aus, dass das Gericht keine Ermittlungen zu etwa vorhandenem Vermögen der Schuldner anstellt. Die Anwälte sind mit solchen Ermittlungen zum Teil überfordert. Dies sollte im Rahmen einer Effektivierung des Systems der Rechtsdurchsetzung modifiziert werden.

Insgesamt liegt jedoch der **Schwerpunkt der Änderungswünsche in der Durchsetzung des Rechts**. Änderungen werden in der Ausgestaltung des Justiz- und Verwaltungswesens für erforderlich gehalten,<sup>44</sup> vor allem jedoch in der Ausbildung der Mitarbeiter in Justiz und Verwaltung.<sup>45</sup>

Bezüglich der Justiz wird insbesondere von den Anwälten die **Unabhängigkeit der Gerichte von der Verwaltung** für erforderlich gehalten.<sup>46</sup> Es wird beklagt, dass Gerichte örtliche Präferenzen zu berücksichtigen haben, d.h. zumindest faktisch der örtlichen Verwaltung zuzuhören geneigt sind. Auch wird die persönliche Unabhängigkeit des einzelnen Richters vor seinen Vorgesetzten gefordert. Der einzelne Richter bzw. das Richterkollegium muss selbst entscheiden können. Begleitet werden soll diese Unabhängigkeit von einem **effektiven gerichtlichen Kontrollwesen**, das es ermöglicht, die Unabhängigkeit der richterlichen Entscheidungen zu überprüfen.

Bezüglich der Verwaltung wird teilweise eine **Verwaltungsreorganisation mit dem Ziel der Korruptionsbekämpfung** gewünscht.<sup>47</sup> Es muss auf jeden Fall die weitere **Lokalisierung bekämpft werden**. Problematisch ist dies insbesondere in den Provinzen, wo in der Vergangenheit mehrfach Taskforces aus Beijing in Verwaltungsvorgänge eingreifen mussten (in den Provinzen war häufiger festzustellen, dass etwa lokale Verwaltungen und Schmuggler zusammengearbeitet haben).

Schwerpunkt der Änderungswünsche ist jedoch die **Ausbildung von Justiz und Verwaltung**.<sup>48</sup> Bei den Richtern ist ein erster Schritt dadurch getan worden, dass man in China nunmehr nur noch mit einer juristischen Ausbildung Richter werden kann.<sup>49</sup> Es bedarf jedoch weiterhin einer verstärkten Ausbildung, da insbesondere bei kleineren Gerichten in den Provinzen zum Teil wenig Verständnis für wirtschaftliche Gegebenheiten vorhanden ist. Diese Situation ist durchaus mit Deutschland insoweit

<sup>44</sup> 3 organisatorische Änderungen der Justiz; 4 organisatorische Änderungen der Verwaltung.

<sup>45</sup> Jeweils 6 Befragte sehen in der Ausbildung sowohl von Justiz als auch Verwaltung den Schwerpunkt erforderlicher Änderungen.

<sup>46</sup> 3 Nennungen.

<sup>47</sup> 3 Nennungen.

<sup>48</sup> 6 Nennungen.

<sup>49</sup> In den 80er Jahren standen für den Aufbau des Justizsystems in China nicht ausreichend ausgebildete Juristen zur Verfügung, da während der Kulturrevolution keine juristische Ausbildung stattfand. Der Justizapparat wurde in dieser Zeit überwiegend mit Militärs besetzt, die sich juristische Kenntnisse in ihrer praktischen Tätigkeit aneignen sollten. Mit dem Aufbau eines juristischen Ausbildungswesens an den Hochschulen Chinas wurde nunmehr das Studium des Rechts zur Voraussetzung für den Richterberuf erhoben. Dies betrifft selbstverständlich nicht die bereits tätigen Richter, die auch weiterhin ihre Arbeit wahrnehmen können.

<sup>41</sup> 4 Nennungen.

<sup>42</sup> 1 Nennung.

<sup>43</sup> Z.B. Versicherungsbranche; auch bei der zurzeit gewollten Liberalisierung von Distributionswegen mangle es noch an Ausführungsbestimmungen. Das Listing von Foreign Enterprises setze einen dreifachen Trackrecord voraus. Da viele dieser Unternehmen in ihrer jetzigen rechtlichen Form noch nicht so lange existieren, werde den Unternehmen so der Gang zur Börse erschwert.



vergleichbar, als dass in Deutschland spezielle Kammern für Handelssachen mit Laienrichtern aus der Wirtschaft etabliert wurden, da man auch in Deutschland der Auffassung war, dass die normale juristische Ausbildung allein der Komplexität des Handelslebens nicht gewachsen sei.

Auch bei den Verwaltungen, insbesondere den lokalen Verwaltungen, besteht **großer Ausbildungsbedarf**. Während man bei den zentralen Behörden in Beijing überwiegend auf sehr gut ausgebildetes Personal trifft, ist dies bei lokalen Behörden nicht immer der Fall. Das Personal muss hinsichtlich des Rechtsverständnisses geschult werden. Ein Ziel bei der Schulung könnte auch die Stärkung der Eigenverantwortung der Mitarbeiter sein.

Abschließend wurde mehrfach darauf hingewiesen, dass diese Änderungen Zeit bedürfen. Man sollte keine zu große Schnelligkeit anmahnen. Eine ältere Generation mit geringerem Rechtsverständnis wird aus den Verwaltungen herauswachsen. Beijing und Shanghai haben schon viel erreicht. Augenblicklich gilt es, dieses Erreichte auch in die anderen Gebiete Chinas zu tragen.

## VI Zusammenfassung der Ergebnisse

Trotz der rasanten Entwicklung des **chinesischen Zivilrechts** wird das chinesische Recht gegenwärtig noch nicht vollumfänglich akzeptiert, d.h. im Rahmen von Transaktionen verwendet. Unternehmen und Rechtsanwälte tendieren nach wie vor dazu, chinesisches Recht nach Möglichkeit zu vermeiden. Die Erfahrungen mit dem chinesischen Recht sind jedoch nicht schlecht. Gerade für die praktischen Verträge des Unternehmensalltags wird über keine Schwierigkeiten mit dem chinesischen Recht berichtet. Für größere Verträge werden jedoch fehlende Interpretationshilfen bemängelt, die in Deutschland durch die umfassende Rechtsprechung gegeben sind. Schwierigkeiten beim Zugang zu Vorschriften chinesischen Rechts bestehen generell nicht mehr.

Die Erfahrungen mit der **gerichtlichen Durchsetzung** von Ansprüchen sind gering und auch unterschiedlich. Überwiegend werden die Entscheidungen als neutral bezeichnet, auch wenn hier insbesondere außerhalb der großen Städte noch Probleme gesehen werden (insbesondere lokaler Protektionismus). Auch die Verfahrensdauer ist akzeptabel.

Die **Vollstreckung** von Urteilen ist generell problematisch, da zum einen viele Beklagte tatsächlich zahlungsunfähig sind, über sie jedoch noch kein Insolvenzverfahren eröffnet wurde. Zum anderen ist es einfach, Vermögenswerte dem Zugriff der Gläubiger zu entziehen.

Einhellig wird die Auffassung vertreten, dass die **Verwaltung** in Geschäfte viel stärker als in Deutschland eingeschaltet ist. Nur wenn man mit der Verwaltung kooperiert, kann man geschäftlich vorankommen. Probleme werden vor allem auf lokaler Ebene gesehen. Dort sind Mitarbeiter teilweise überfordert mit der korrekten Anwendung der bestehenden Vorschriften. Keine Schwierigkeiten bestehen mit der Zugänglichkeit von Vorschriften. Viele Behörden veröffentlichen zeitnah im Internet. Gerade lokale Vorschriften stehen jedoch häufig nur auf Chinesisch zur Verfügung. Ein generelles Problem ist die praktische

Kompetenzverteilung zwischen zentralen und lokalen Behörden. Die Dauer des Verwaltungsverfahrens ist abhängig vom jeweiligen Inhalt. Im Großen und Ganzen werden jedoch die gesetzlichen Sollfristen weitgehend eingehalten.

Der größte **Handlungsbedarf** wird seitens der Unternehmen und Anwälte in der verstärkten Ausbildung der Mitarbeiter von Gerichten und Verwaltungen gesehen. Es gilt, hier flächendeckend in ganz China das vorhandene Wirtschaftsrechtssystem zu konsolidieren. Auch muss die Unabhängigkeit der Entscheidungen von Justiz und Verwaltung gestärkt werden. Neben besserer Ausbildung kann dies durch die Verstärkung des Systems der Überprüfung einzelner Entscheidungen erreicht werden.

---

\* Prof. Dr. Hinrich Julius, Hochschule für angewandte Wissenschaften Hamburg.