

I. Eine enttäuschende Bilanz

1. Sechs plausible Gründe für die ausländische Zurückhaltung

Seit im Juli 1979 das Gesetz über chinesisches-ausländische Gemeinschaftsunternehmen erlassen wurde, hat sich nach anfänglich reger Anteilnahme ausländischer Geschäftspartner und -interessenten an der Joint-Venture-Idee inzwischen Ernüchterung eingestellt.

Zwar weisen Repräsentanten chinesischer Außenhandelsorganisationen immer wieder imponierende Zahlen von "Joint-Venture"-Gründungen vor: Bis Mitte 1981 sollen es z.B. ungefähr 400 mit einer Gesamtinvestitionssumme von 1,5 Mrd.US\$ gewesen sein (1). Bei näherem Hinsehen wird jedoch deutlich, daß es bis zu diesem Zeitpunkt nur 22 "Equity Joint Ventures" im Sinne des Gesetzes über Gemeinschaftsunternehmen vom 1.Juli 1979 waren. Nur sie wiesen die typischen Merkmale eines echten Joint Ventures aus, nämlich - materiellrechtlich - gemeinsame Anteile, gemeinsame Gewinn-Verlust- und Risikoabmachungen sowie gemeinsames Management und -formellrechtlich - die Genehmigung durch die Import/Export Control Commission sowie die Registrierung im Joint-Venture-Register.

Alle anderen "Gemeinschaftsunternehmen" waren entweder gemeinsame Explorationsbetriebe für Off-shore-Öl (vier Projekte mit französischen und japanischen Firmen bei einer Gesamtinvestition von 900 Mio.US\$) oder aber sog. "Contractual Joint Ventures", die in der Form von "Gegengeschäften" (Näheres dazu unten 2) aufgezogen worden sind.

Von den 22 "Equity Joint Ventures" beziehen sich acht auf leichtindustrielle Projekte, fünf auf Maschinenbau und Elektronik, vier auf den Tourismus, drei auf Nahrungsmittelherstellung und Pharmazeutika, eins auf eine Schweinefarm und eins auf eine Leasing-Firma. Am bekanntesten in diesem Zusammenhang wurde die China Schindler Elevator Co., die zu einer Art Modell für nachfolgende Gemeinschaftsunternehmen wurde, wenngleich in den zeitlich später erlassenen Nachfolgesetzen zur Joint-Venture-Regelung an einzelnen Stellen Bestimmungen eingebaut wurden, die von den Vorstellungen des Schindler-Vertrags abweichen, so vor allem in der Besteuerung des J.V. Bezeichnenderweise haben es die Behörden hingenommen, daß die vergleichsweise günstigen Bedingungen des Schindler-Vertrags erhalten blieben und nicht durch die Nachfolgeregelungen ex post abgeändert wurden.

Neben dem Schindler-J.V. waren eine Reihe weiterer Gemeinschaftsunternehmen bisher erfolgreich, so z.B. die Beijing Air Catering Co., ein Gemeinschaftsunternehmen zwischen der Beijinger Regionaladministration der CAAC und der China Air Catering, Ltd., Hongkong, die ihre Tagesproduktion seit Mai 1980 von 800 auf 2.000 Verpflegungsportionen ausweitete. Als erfolgreich gilt auch die chinesisches-französische Wein-Kompanie, die zwischen dem Landwirt-

schaftsamt der Stadt Tianjin und der französischen Remy-Martin-Firma gegründet wurde und die noch i.J. 1980 120.000 Flaschen Qualitätswein erzeugte und sie ins Ausland vermarktete. Gut angelassen haben sich auch zwei Firmen für die Herstellung von Plastikblumen und eine Fabrik für Rattan-Möbel sowie das Shijingshan-Touristenzentrum zwischen Zhuhai und Macao. An den zuletzt genannten vier Betrieben sind bezeichnenderweise Chinesen aus Hongkong und Macao als Geschäftspartner beteiligt.

Nicht gerade zum Ruhmesblatt geriet dagegen die XiangzhouWollfabrik der Stadt Zhuhai, an der die Macao Textile Co., Ltd. beteiligt war. Diese Firma startete im November 1979, stellte den Betrieb aber bereits im September 1980 wieder ein, um nun gründlich "überholt" zu werden. Es hatte an geschulten Arbeitskräften, am Management, an Rohstoffzulieferungen - kurzum an allem Nötigen gefehlt.

Abgesehen von solchen Fehlschlägen, die bisher freilich zu den Ausnahmen gehören, machen ausländische Geschäftsleute aus einer Reihe weiterer Gründe einen weiten Bogen um Joint-Venture-Beteiligungen:

a) Scheu vor Neuland

Da ist zunächst die Scheu, als erster Neuland zu betreten. Man nimmt lieber eine abwartende Haltung ein. China hat inzwischen zwar eine ganze Reihe von Zusatzregelungen zum Joint-Venture-Gesetz erlassen, die durchaus schon ein Gefühl der Sicherheit vermitteln könnten, so z.B. zwei Steuergesetze mit ausführlichen Ergänzungsregelungen, ferner die Regeln über Registrierung von Joint Ventures und über die Arbeitsverwaltung in den Gemeinschaftsunternehmen, ferner Bestimmungen über wirtschaftliche Sonderzonen, Devisenkontrolle sowie eine Fülle von AHG- und TIG-Satzungen. Gleichwohl scheinen die Ausländer aber erst noch die Umsetzung dieser Bestimmungen in die Realität abwarten zu wollen.

b) Angst vor der Bürokratie

Ein weiterer Grund ist die Furcht vor der schwerfälligen Bürokratie, deren Mitglieder teilweise auch immer noch vorhandenen ideologischen Bedenken, teilweise aber auch aus einer übervorsichtigen Haltung heraus nicht zügig vorgehen. Vor allem die Investitionskontrollkommission (FICC), die zur Import and Export Economic Control Commission gehört und den Joint Ventures das Placet erteilt hat, hat sich bisher wie ein Uhrmacherbetrieb betätigt und die ersten Joint-Venture-Verträge, u.a. die Abmachungen mit der Firma Schindler, bis in ihre kleinsten Schraubchen zerlegt, immer wieder abgeklöpft und nachträglich auch abgeändert.

Man braucht durchaus nicht Mißtrauen, Xenophobie und jenen "Spionage"-Verdacht, der in der Kulturrevolution so häufig vorgebracht wurde, als Erklärungsgründe heranzuziehen, um dieses gemächliche Tempo zu verstehen. Man befindet sich eben hier wirklich auf Neuland und muß gerade die ersten Gemeinschaftsunternehmen besonders gründlich durchröntgen. Es

OSKAR WEGGEL

Das Joint Venture im dritten

Jahr seiner Bewährung: ungeliebt - doch unentbehrlich

Gliederung:

- I. Eine enttäuschende Bilanz
 1. Sechs plausible Gründe für die ausländische Zurückhaltung
 - a) Scheu vor Neuland
 - b) Angst vor der Bürokratie
 - c) Unsicherheit über die Ertragslage
 - d) Mißtrauen gegenüber der unzureichenden rechtlichen Ausgestaltung der J.V.
 - e) Klagen über schmale Gewinne und Wettbewerbsverzerrungen
 - f) Milieu-Unsicherheiten: Reise-, Zoll-, Kommunikations-, Marktinformations- und Preisgestaltungshürden
 2. Ausweichmanöver ausländischer Interessenten
 - a) Tauschvereinbarungen
 - b) Bearbeitungs- und Veredelungsvereinbarungen
 - c) Kompensationsvereinbarungen
 - d) Gegenkaufvereinbarungen
 - e) Rückkaufvereinbarungen
 - f) Dreiecksvereinbarungen
 - g) Verschiedene Formen von Partnerschaftsvereinbarungen
 - h) Leasing
 - i) Erkenntnis
 3. Wie können Joint Ventures attraktiver gemacht werden?
 - a) "Erfahrungsanreize" und Verbesserungen im Steuerrecht
 - b) Gesetzesverbesserungen
 - aa) De lege ferenda
 - bb) Die Verfahrensregelung über die Eintragung von J.V.
 - cc) Die "Bestimmungen über die Regelung der Arbeitsverhältnisse in J.V."
 - dd) Weitere Gesetze und Regelungen
 - c) Förderung von J.V. durch chinesische Kredite
 - d) Öffnung des chinesischen Binnenmarkts
 - e) Erfolgspropagierung
 - f) Steuerermäßigungen?
- II. Die neuere Joint-Venture-Praxis
 1. Die Standardform: Gesetzesvorschriften von 1979. Das Schindler-J.V.: ein Modellvertrag?
 2. Die Vielfalt der bisherigen Joint-Venture-Praxis
 - a) Vielfalt der Partner
 - b) Vielfalt der Kooperationsbereiche
- III. Warum das J.V. am Ende doch unentbehrlich ist

ist durchaus vorstellbar, daß sich zwischen den Partnern später - ist der gemeinsame Betrieb erst einmal angelaufen - freundschaftliche Beziehungen entwickeln. Wie aber, wenn es Streitigkeiten geben sollte!? Das auch nach dreißig Jahren Klassenkampf immer noch vorhandene "Harmonie"-Bedürfnis wirkt sich hier dahingehend aus, daß man von vornherein schon alle möglichen Gefahren bedenkt und auf antizipative Abhilfe sinnt. Wer die bürokratischen "Strapazen" der ersten Jahre tapfer durchsteht, darf sicher sein, daß China sich seiner in späteren Jahren lange als "früher Freund" erinnern wird.

Ist es ein Zufall, daß ausgerechnet kleinere Hongkonger oder auslandschinesische Firmen, die seit Jahrzehnten Beziehungen zu China unterhalten und deren Betreiber vielleicht sogar noch Verwandte in Guangdong oder Fujian haben, bei den Joint Ventures ganz vorne liegen? Sie bringen jene "Mitgift" ein, die ein chinesischer Partner nun einmal ungenügend entbehren möchte, nämlich eine gewisse Familiarität, Vertrauen und "Loyalität". Als es beispielsweise darum ging, die ersten Hotels in China zu errichten, kam die Firma eines in Australien ansässigen Auslandschinesen schneller zum Zug als westliche Großfirmen, die eigentlich mit einem wesentlich üppigeren Kapitalstock und mit mehr technischem Wissen glänzen konnten. Bei den Auslandschinesen schlägt überdies die gemeinsame Sprache und Kultur, ja manchmal sogar noch eine gemeinsame Landsmannschaft günstig zu Buch. Der westliche Geschäftsmann weiß sehr wohl, daß er hier nicht mithalten kann. Bezeichnend ist ferner, daß es sich bei den echten Joint Ventures durchwegs um kleinere Betriebe ohne allzu großen Kapitalaufwand handelt. Auch hier hat der auslandschinesische Mittelstand von vornherein Pluspunkte.

c) Unsicherheit über die Ertragslage

Ein dritter Grund ist die Ungewißheit über die Gewinnsituation. Einige mutige ausländische Firmen haben ihre Pioniertat schon bereuen müssen, insofern nämlich am Tage des Betriebsbeginns weder Wasser noch genügend Elektrizität verfügbar waren und auch die neuanzulernenden Arbeiter so ungeschult waren, daß sie nur Bruchteile eines Hongkonger Beschäftigten zu produzieren vermochten. Ein solches dreifaches Mißgeschick ereilte z.B. anfangs die Hongkonger Druckereifirma Goodyear, der außerdem noch hochrangige - und deshalb auch hoch zu bezahlende - Offiziere als Manager zugewiesen wurden, für die der Posten Neuland war. Freilich wurden diese dunklen Punkte bald aufgehellt, als die Firma nämlich einen Großauftrag der Zigarettenfirma "Doppelglück" erhielt (2).

Anfang 1981 nun haben die chinesischen Behörden solchen ausländischen Bedenken durch Gründung einer Economic Consultancy Corp. (ECC) Rechnung getragen, die eine Unterorganisation der CITIC ist und deren Hauptaufgabe darin besteht, Ertragsstudien für Joint Ventures innerhalb ganz Chinas zu erstellen (3).

d) Mißtrauen gegenüber der unzureichenden rechtlichen Ausgestaltung der J.V.

Weitere Bedenken sind rechtlicher Natur. Man braucht hier zwar nicht so weit zu gehen, daß man fragt, ob das Joint-Venture-Gesetz nicht überhaupt im Widerspruch zur chinesischen Verfassung - vor allem dessen Eigentumsbestimmungen - stehe. In den meisten Fällen würden sich ausländische Partner vielmehr mit präziseren Ergänzungen zum Joint-Venture-Gesetz begnügen, wie z.B. die japanische Jetro, die schon 1979 folgende Ergänzungen erbat:

- Zu Art.2: Hinzufügung einer Eigentumsgarantie für eingebrachte Anteile.

- Zu Art.3: Es möge der Umfang der im Joint-Venture-Vertrag aufzuzählenden Einzelheiten näher erläutert werden.

- Zu Art.4: Die Begriffe "Gesellschaft mit beschränkter Haftung", "eingetragenes Kapital" usw. seien näher zu präzisieren. Solle sich die Haftung nur auf die Höhe des eingebrachten Kapitals erstrecken und sei mit "eingetragenen Kapital" nur das bereits tatsächlich geleistete Kapital gemeint?

- Zu Art.5: Die Kriterien für die finanzielle Einschätzung eingebrachter Anteile müßten näher festgelegt werden. Ferner möge sich China der Pariser Konvention anschließen. Außerdem sei nicht genau festzustellen, was unter "modernster Technologie" zu verstehen ist. Ferner müßten nähere Bestimmungen über die Grundstücks-pacht festgelegt werden. Ausländern soll ein Residenzstatus sowie die Freiheit von Einreise und Ausreise eingeräumt werden (inzwischen für den Bereich der Wirtschaftssonderzonen geschehen).

- Zu Art.6: Die Mitglieder des Direktoriums müßten mit beiderseitigem Einverständnis und mit Rücksicht auf die eingebrachten Anteile bestimmt werden.

- Zu Art.7: Die Methoden für die Errechnung des Brutto- und des Nettogewinns, ferner des "Reservefonds" und des "Wohlfahrtfonds" seien näher zu präzisieren. Auch die Steuerfrage müsse geklärt werden (inzwischen geschehen).

- Zu Art.8: Es müßten die dort erwähnten Devisenkontrollbestimmungen baldmöglichst erlassen werden (inzwischen geschehen).

- Zu Art.9: Das dort erwähnte "Unternehmensprogramm" müsse noch näher in seinen Formalien umschrieben werden: Wie sei es den Behörden zu berichten? Unter welchen Bedingungen werde von diesen die Genehmigung erteilt? Es müsse ferner garantiert werden, daß, falls nicht genügend chinesische Rohstoffe verfügbar seien, ein entsprechender Nachschub jederzeit aus dem Ausland bezogen werden könne. Ferner müßten den Joint Ventures nach Möglichkeit vorrangig höherwertige Arbeitskräfte, Elektrizität, Wasser und Transporteinrichtungen gestellt werden.

- Zu Art.10: Es sei sicherzustellen, daß Einlagen bei der Bank of China jederzeit wieder abgehoben werden dürfen.

- Zu Art.11, 12: Unter welchen Bedingungen und nach welchem Verfahren läßt sich ein J.V.-Vertrag nachträglich abändern?

- Zu Art.13: Der chinesische Gesetzgeber möge sicherstellen, daß J.V.-Abmachungen nicht einfach durch Gesetze abgeändert werden können. (Das Schindler-J.V. wurde davon in der Tat verschont!)

- Zu Art.14: China möge der New Yorker Konvention und anderen internationalen Arbitragekonventionen beitreten.

China möge ferner sicherstellen, daß Joint Ventures in China nicht dadurch Konkurrenz bekommen, daß große Mengen gleichartiger Produkte kurzerhand aus dem Ausland importiert werden. China möge des weiteren klarstellen, was mit dem Eigentum des ausländischen Partners im Falle einer Geschäftsliquidation geschehen solle. Vor allem müßten bestimmte Auskaufregelungen festgelegt werden. Schließlich solle China möglichst bald ein GmbH-Gesetz und weitere flankierende Gesetze erlassen und sich außerdem Maßnahmen zur Vermeidung von Doppelbesteuerungen überlegen.

Es ist interessant, daß ausgerechnet Japaner, die doch sonst so viel Empathie für chinesische Empfindlichkeiten zeigen, mit solchen nicht gerade als Vertrauensverlust zu wertenden Gegenvorstellungen an den chinesischen Gesetzgeber herangetreten sind. Dabei hatte sich China mit der großmächtigen 15-Paragrafen-Regelung des Joint-Venture-Gesetzes ja gerade alle Möglichkeiten offenhalten wollen, um späteren Erfahrungen noch Eingang zu lassen. Ausländische Wünsche nach einer möglichst präzisen Festlegung aller Einzelheiten und chinesische Interessen an einer auch für künftige Entwicklungen noch raumlassenden Pauschalregelung treten sich also gerade im Joint-Venture-Bereich hart gegenüber und lassen es dem Ausländer meist ratsam erscheinen, auf einfachere Kooperationsverträge auszuweichen, statt sich in die Fußangeln der Joint-Venture-Unsicherheiten zu begeben, zumal sich in den Kooperationsverträgen ja ohnehin die -vielleicht in der Präambel unterzubringende - Absichtserklärung aufnehmen läßt, daß ein späterer Joint-Venture-Vertrag anvisiert bleiben soll.

Dabei schlägt die chinesische Seite zunächst häufig ein Joint Venture vor, weil sie den eigenen Devisenaufwand so gering wie möglich halten möchte. Vorerst setzt sich noch meistens der ausländische Partner mit seinen klassischen Kooperationsvorstellungen durch, deren eigentlicher Vorteil ja darin besteht, daß beide Seiten ihren Beitrag aus den eigenen Produktionsstätten bestreiten können und daß ferner der dabei abzuschließende Vertrag keine schwierigeren behördlichen Hürden zu nehmen hat.

e) Klagen über schmale Gewinne und Wettbewerbsverzerrungen

Bisher wurden im wesentlichen vier Gründe für die Zurückhaltung ausländischer Geschäftspartner gegenüber der Gründung von Gemeinschaftsunternehmen genannt, nämlich die Scheu vor Neuland, die Angst vor der Bürokratie, die Unsicherheit über die Ertragslage und das Mißtrauen gegenüber der mangelhaften rechtlichen Ausgestaltung von Joint Ventures. Zu nennen wären überdies Klagen verschiedener "Einsteiger" über zu geringe Gewinne, über eine zu kurze Dauer der Joint Ventures (im allgemeinen nur 10 bis 15 Jahre) (4) und über eine unbefriedigende Wettbewerbssituation: Einerseits neigen die Chinesen dazu, Rohmaterialien für die Joint Ventures zu überhöhten Preisen zu beschaffen, und laden dann, wenn die Joint-Venture-Produkte zu teuer werden, die Konkurrenz des Auslandes ein, in konkreten Wettbewerbssituationen billigere Angebote zu unterbreiten. In diese Situation kam z.B. das Schindler-Joint-Venture, als es darum ging, für verschiedene neu zu erstellende Hotels Fahrstühle anzuliefern und dabei zu der eilig eingeladenen japanischen Konkurrenz in Wettbewerb zu treten. Überhaupt zeigt es sich, daß der Zugang zum chinesischen Binnenmarkt, der doch letztlich im Hintergrund aller ausländischen Investitionsentschlüsse steht, nach wie vor höchst schmal ist.

f) Milieuunsicherheiten

Weitere Schwierigkeiten gibt es im Zusammenhang mit Reiseformalitäten im Inland, mit dem Zoll, mit dem Kommunikationswesen, der Marktinformation und der chinesischen Preispolitik.

- Reisen: Wer sich für längere Zeit in China niedergelassen hat, erhält jetzt zwar ein 6-Monats-Visum für bis zu 20 "offene Städte", doch gibt es daneben noch zahlreiche Schwierigkeiten, wie Engpässe bei den Verkehrsmitteln, Flugeinstellung wegen schlechten Wetters und umständliche Buchungsmodalitäten.

- Bei den Zöllen werden die Bewertungsgrundlagen oft willkürlich angesetzt - sind aber zumindest weit davon entfernt, einheitlich zu sein. Während in einem bestimmten Fall das Beijing Zentrale Zollbüro für eine Fotokopiermaschine den Zollsatz nur in Höhe von 25% des Verkaufswertes ansetzen wollte, legte eine lokale Zollstation den doppelten Satz zugrunde (4a).

- Kommunikationsverbindungen sind teuer. Telefonanrufe und Telegramme im internationalen Verkehr kommen manchmal auf das zwei- bis dreifache der Tarife in Hongkong oder Singapur zu stehen. Die Installation von modernen Kommunikationseinrichtungen ist schwierig und kostet, soweit gar Hotellräume in Anspruch genommen werden, Aufschläge.

- Was die Preispolitik anbelangt, so muß sich dem Ausländer häufig als willkürlich erscheinen, da sie sich nicht an den Gesetzen von Angebot und Nachfrage orientiert. So kann beispielsweise, um hier nur eine willkürliche Zahl zu nennen, ein 3-

mm-Blech 10 Yuan, ein 4-mm-Blech 1 Yuan und ein 5-mm-Blech 90 Yuan kosten. Offensichtlich sind solche Preise "administriert", also dem Belieben der zuständigen Behörde unterworfen, und können deshalb ebenso schnell wieder geändert werden - keine Spur von Berechenbarkeit. Da zudem die Marktinformationen nicht gerade reichlich verfügbar sind, ja, da es überhaupt an Transparenz fehlt, ist die Unsicherheit beim ausländischen Partner geradezu vorprogrammiert.

2. Ausweichmanöver ausländischer Interessen

Angesichts der oben geschilderten Bedenken und Schwierigkeiten haben die meisten ausländischen Geschäftspartner, wenn sie schon nicht zum Abschluß "normaler" Kaufgeschäfte gelangen konnten, eine Fülle von "Gegengeschäften" vereinbart, die es den Chinesen durchaus ermöglichen, ihre beiden außenhändlerischen Hauptziele zu erreichen, nämlich einerseits den Technologie- und Know-how-Import anzukurbeln und gleichzeitig auch noch Devisen einzusparen.

In der Praxis lassen sich, sieht man einmal von Joint Ventures ab, sieben Formen von Gegengeschäften identifizieren, nämlich Tausch-, Bearbeitungs- und Veredelungs-, Kompensations-, Gegenkauf-, Rückkauf-, Dreiecks- und Partnerschaftsvereinbarungen.

a) Tauschvereinbarungen

Reine Tauschgeschäfte (barter trade) sind in der Praxis nicht gerade häufig, nehmen tendenziell sogar ab und spielen im allgemeinen nur bei Vereinbarungen auf Regierungsebene eine Rolle, so z.B. bei den seit 1952 laufenden Tauschgeschäften mit Sri Lanka, bei denen China Reis und Sri Lanka im Gegenzug Gummi liefert (5). Ähnliche Abmachungen hat es in den sechziger Jahren mit Pakistan gegeben (6). Künftig könnten Geschäfte wie etwa "Kohletechnologie und Maschinen gegen Kohle" etc. eine Rolle spielen. Zuständig für entsprechende Abschlüsse wären entweder die einschlägigen Ministerien oder aber - bei kleineren Transaktionen - auch Einzelbetriebe, soweit ihnen bereits Autonomierechte eingeräumt wurden.

b) Bearbeitungs- und Veredelungsvereinbarungen

Hier handelt es sich um eine Geschäftsart, auf die gegenwärtig wohl der Löwenanteil aller Kooperationsgeschäfte mit ausländischen Partnern entfällt. Die Chinesen selbst unterscheiden zwischen "einfacher" Lohnveredelung und maschinengestützter Lohnveredelung (7). Beide Formen unterscheiden sich dadurch, daß im ersteren Fall aus dem Ausland lediglich Materialien und Blaupausen angeliefert werden, nach denen in chinesischen Fabriken die Verarbeitung durchzuführen ist, während im zweiten Fall vom ausländischen Partner noch zusätzlich die Maschinen gestellt werden, die allerdings im fremden Eigentum verbleiben. Die chinesische Seite erhält für die Veredelung einen vorher zu vereinbarenden Werklohn.

c) Kompensationsvereinbarungen

Diese Form des Geschäftes unterscheidet sich von b) vor allem durch zwei Kriterien: Die für die Produktion bestimmter Waren erforderlichen Maschinen werden der chinesischen Seite nicht nur einfach zum Gebrauch überlassen, sondern dieser bereits zu Eigentum übergeben, da es den Chinesen hier ja nicht in erster Linie um den Werklohn, sondern um die Maschinen und die in sie eingegangene Technologie geht. Zweitens wird der "Kaufpreis" in Form von Waren abgeleistet, die mit Hilfe der erworbenen Maschinerie hergestellt wurden. Es ist hier darauf hinzuweisen, daß China mit dem Wort "Kompensation" etwas anderes meint als die meisten Ostblockländer, die darunter eine Transaktion verstehen, bei der westliche Waren entweder teilweise oder ganz durch Warengegenlieferungen "bezahlt" werden, wobei entweder eine Vollkompensation oder aber eine Teilkompensation (teils Barzahlung, teils Gegenlieferung) in Frage kommt. Im Gegensatz zu dieser Praxis verstehen die Chinesen unter "Kompensation" nicht eine Art Tauschgeschäft (z.B. Technologie gegen Öl oder Hölzer), sondern eine Gegenlieferung, die aus der vom Empfänger gelieferten Anlage (bzw. Technologie) stammt. Man könnte hier von "akzessorischen Gegenlieferungen" sprechen.

d) Gegenkaufvereinbarungen

Bei solchen Countertrade-operations unterschreibt der ausländische Exporteur zwei Verträge, die jeweils aufeinander bezogen sind: Im ersten verpflichtet er sich zur Lieferung seiner Waren, im zweiten zur Übernahme einer Kaufverpflichtung. Im Unterschied zum Kompensationsgeschäft erhält der Ausländer den Preis seiner Ware nach der Lieferung in Geld und kann dann unabhängig davon seinen Kaufverpflichtungen nachkommen. Im Ostblockhandel unterscheidet man hier zwischen Parallel- und Junktimgeschäften. Ein Parallelgeschäft liegt vor, wenn zuerst der Exportvertrag, ein Junktimgeschäft, wenn zuerst der Vertrag über die Kaufverpflichtung abgeschlossen wird (8).

Diese Geschäftsart hat sich im chinesischen Außenhandel bis jetzt kaum entfalten können. Umso dynamischer dagegen entwickelt sich eine verwandte Art, nämlich die

e) Rückkaufvereinbarungen

Buy-back-arrangements sind ein Produktabnahmegeschäft, das dem oben c) erwähnten Kompensationsgeschäft sehr nahe kommt, sich von diesem allerdings dadurch unterscheidet, daß - ähnlich wie beim Gegenkaufgeschäft - in der Regel zwei Verträge zu schließen sind: im ersteren wird die Lieferung der Anlage, im letzteren die Gegenlieferung festgelegt.

Auf einem dreiwöchigen Seminar im November 1981, das vom CCPIT und der UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific veranstaltet wurde, gab ein chinesischer Vertreter einige Zahlen und Methoden bekannt, die im vorliegenden Zusammenhang von Interesse sind: In den vergangenen drei Jahren habe China mit westlichen Staaten über 10.000

"processing and assembling business"-Verträge und über 500 "medium and small scale compensation trade"-Verträge abgeschlossen und damit über 264 Mio. US\$ Gewinn erzielt: 28 Mio. i.J. 1979, etwas über 110 Mio. i.J. 1980 und rund 126 Mio. in den ersten neun Monaten des Jahres 1981. Bei den Bearbeitungsgeschäften hätten die ausländischen Partner Rohstoffe, Einzelkomponenten, Maschinerie und die Technologie gestellt, während die chinesische Seite, die hauptsächlich die Gebäude und Arbeitskräfte einbrachte, nach den vorgelegten Blaupausen verfahren sei.

Im vorliegenden Zusammenhang ist nun der Hinweis besonders interessant, daß die Abrechnung nach zwei Methoden erfolgt:

- Methode A: Die chinesische Seite nimmt die Rohmaterialien und zu verarbeitenden Teile ohne Bezahlung entgegen und belastet das Konto des ausländischen Partners bei Auslieferung des Fertigprodukts lediglich mit der Bearbeitungsgebühr.

- Methode B: Der ausländische Geschäftspartner läßt sich die zugelieferten Materialien und Teile von der chinesischen Seite vergüten. Wird die Fertigware ausgeliefert, hat der ausländische Partner seinerseits zu bezahlen. Es werden hier m.a.W. zwei voneinander unabhängige Akkreditive eröffnet. Der Gewinn der chinesischen Seite besteht in der Differenz zwischen der Einkaufs- und der Verkaufssumme (9).

Methode A entspricht dem Typ der oben c) erwähnten Kompensationsvereinbarungen, Methode B dagegen ist typisch für die Rückkaufvereinbarung. In welchem zahlenmäßigen Verhältnis zueinander Methode A oder B gehandhabt wurden, geht aus den chinesischen Angaben leider nicht hervor.

f) Dreiecksvereinbarungen

Statt vieler Einzelheiten soll hier nur ein typisches Beispiel aus dem Jahre 1980 angeführt werden:

Die Hamburger Firma Habatec-Sellhorn Engineering GmbH errichtet nahe Shanghai für 19 Mio. DM eine Containerfabrik, deren erste 30.000 Schiffscontainer in einem Wert von 170 Mio. DM zwischen 1981 und 1986 an eine weitere Hamburger Firma, nämlich die Contrans GmbH, verkauft werden. Mit dem Gewinn, den die chinesische Containerbaufirma erzielt, zahlt sie an die Deutsche Bank jenen 19 Mio. DM-Kredit zurück, mit dem der Bau der Containerfabrik finanziert wurde. Auch dies ist also eine devisensparende Maßnahme, bei der China zusätzlich in die Technologie des Containerbaus eingeführt wird. Zwei Fliegen sollen hier auf einen Schlag getroffen werden. Wo ausländische Geschäftspartner genügend Phantasie besitzen, um die beiden Hauptziele, nämlich Devisen- und Technologiegewinn, glaubhaft in Aussicht stellen zu können, dürften sie mit hoher Wahrscheinlichkeit zum Zuge kommen.

g) Verschiedene Formen von Partnerschaftsvereinbarungen

Mit diesem juristisch zwar keineswegs

exakten, aber neueren Entwicklungskristallisationen gegenüber durchaus adäquaten Begriff lassen sich zahlreiche Vereinbarungen abdecken, wie sie - beflügelt von ausländischer Phantasie und zunehmender chinesischer Flexibilität - seit nunmehr zwei Jahren geschlossen werden.

MAN unterzeichnete beispielsweise am 24. Juli 1980 mit der China Corporation for Shipbuilding Industry, die dem 6. Maschinenbauministerium untersteht, einen Kooperationsvertrag, aufgrund dessen dem chinesischen Partner im Laufe der nächsten fünf Jahre Lizenzen und Know-how zur Herstellung von Schiffsdieseln mittlerer Größe einschließlich der Produktion von Ersatzteilen für andere von MAN gefertigte Schiffsmotorentypen übertragen werden. MAN überläßt der chinesischen Seite die Dokumentation und leistet technische und Ausbildungshilfe, wobei Ingenieure, Techniker und Facharbeiter zu entsenden sind. Sämtliche Leistungen, die eine Vielfalt von Rechten und Verpflichtungen widerspiegeln, wie sie in einem normalen Bearbeitungs- und Veredelungsvertrag vom Typ b (Näheres oben 2.) kaum auftauchen, rechtfertigen vielleicht sogar den Begriff "Patenschaftsverträge". MAN erhält sämtliche Leistungen durch eine einmalige Pauschalvergütung abgegolten, kann aber auch Schiffsmotoren anstelle einer Bezahlung annehmen. Außerdem ist man auf seiten der deutschen Firma daran interessiert, die Kooperation schrittweise noch auf andere Produkte auszuweiten, die sich ebenfalls eines Tages auf dem chinesischen Markt absetzen lassen. Die Zusammenarbeit im Bereich des Schiffsmotorenbaus wurde ausgelöst durch umfangreiche chinesische Käufe von Gebrauchtsschiffen, die größtenteils überholungsbedürftig sind.

Ähnliche Vereinbarungen wurden auch mit der deutschen Firma Liebherr und mit einigen amerikanischen Unternehmen geschlossen, die Lokomotiven, Lastwagen und Motorenteile, Werkzeuge zur Instandhaltung von Lastwagen und Prüfinstrumente, Busse, Pumpen und Ausrüstung für Be- und Entwässerung sowie Straßenbaumaschinen herstellen (10).

Zu den Partnerschaftsvereinbarungen seien hier auch noch andere Kooperationsformen gerechnet, wie z.B. Beratungs-, Ausbildungs-, Personalabstellungs-, Managementassistenten- und Betriebsführungsverträge, die im vorliegenden Zusammenhang nicht näher behandelt werden können und die zumeist auch nur in Zusammenhang mit einem Großvertrag abgeschlossen werden. Auch Dienstleistungsverträge gehören hierher. Die Siemens AG Berlin/München hat beispielsweise im Juli 1980 mit dem chinesischen Staatsunternehmen China Precision Machinery Corp. einen Vertrag über die Wartung von EDV-Anlagen geschlossen, nachdem das Unternehmen bereits 1979 drei Datenverarbeitungsanlagen an Universitäten in Beijing, Xi'an und Zunyi geliefert hatte. Solche Wartungsverträge sind jedoch die Ausnahme und werden in der Regel von westlichen Firmen nur deshalb abgeschlossen, weil sie sich dadurch für Großaufträge im Zusammenhang mit Kohlegrubenausrüstungen, Walz-

werken oder chemischen Fabriken empfehlen wollen.

Es ist bezeichnend, daß in solchen Verträgen häufig eine Absichtserklärung auf spätere Gründung eines Joint Ventures niedergelegt wird. Man will einen Fuß in der Tür behalten, ohne allerdings vorerst in den Gefahrenraum einzutreten.

h) Leasing

Abgesehen von den sieben eben erwähnten Formen der "Gegengeschäfte" ist hier noch das Leasing zu nennen, das bei den chinesischen Behörden offensichtlich als Methode zur "schmerzfreien" Finanzierung dringend benötigter Ausrüstungsgüter immer mehr geschätzt wird. Bereits im November 1980 war die China-Oriental Leasing Co. (COLC) als Joint Venture zwischen der japanischen Orient Leasing Co. of Japan, der CITIC und der Beijing Machinery and Equipment Corp. mit einem Stammkapital von 3 Mio. US\$ gegründet worden. Auch lokale Korporationen, so z.B. die Tianjiner TITIC, haben in ihrer Satzung u.a. Leasing-Funktionen als zentrale Aufgabenbereiche aufgenommen.

i) Erkenntnis

Alle bisher aufgezählten acht Kooperationsformen sind juristisch geschickt elaborierte Versuche der Ausländer, dem chinesischen Wunsch nach der Gründung von Gemeinschaftsunternehmen zu entkommen und die Geschäftsbeziehungen auf einer etwas tieferen Ebene anzusiedeln. Die Kriterien für ein Joint Venture sind, wie bereits erwähnt, materiell- und formellrechtlicher Art. Materiell steht die Gemeinsamkeit der Anteile, der Gewinne, Verluste und Risiken sowie des Managements im Vordergrund. Formell spielt die Einschaltung der CITIC sowie die Genehmigung durch die Import/Export Control Commission und schließlich die Registrierung in einem besonderen Joint-Venture-Register die entscheidende Rolle.

All diese Kriterien sind in den oben aufgezählten acht Kooperationsformen nicht enthalten. Offensichtlich wird es noch längere Zeit dauern, ehe ausländische Partner den schwierigen Joint-Venture-Weg mitziehen.

3. Wie können Joint Ventures attraktiver gemacht werden?

Vor allem fünf Methoden stehen hier im Vordergrund, nämlich Erfahrungsanreize, Gesetzesverbesserungen, Kreditförderung, Inlandsöffnung und Erfolgspropagierung. Diskutiert werden darüber hinaus neuerdings noch Steuererleichterungen.

a) "Erfahrungsanreize" und Verbesserungen im Steuerrecht

Auch wenn das Joint-Venture-Gesetz erst seit zweieinhalb Jahren praktiziert wird, haben sich inzwischen doch mehrere Erfahrungen eingestellt, die sich künftige Vertragspartner zunutze machen können. Vor allem folgende "sechs Schlüsselpunkte" sollen auf alle Fälle in künftigen Joint-Venture-Vereinbarungen besonders elaboriert werden, da sie mit Schwachstellen der chinesischen Wirtschaft und Administration zusammenhängen:

- lokale Ressourcen: Stehen genügend Wasser, Energie, Verkehrsmittel und Straßen bzw. Eisenbahnen zur Verfügung? Wie sind notfalls Ausfälle zu kompensieren? Welche Qualität müssen die Rohmaterialien besitzen? Falls Rohstoffe nicht in genügender oder nicht genügend preiswerter Menge zur Verfügung stehen, können sie dann eingeführt werden - und zu welchen Bedingungen? Sollten sich die Importkosten als übermäßig hoch erweisen: Wer trägt dann den Ausfall?

- Pachtkosten: Gegenwärtig scheint es in China immer noch zwei Gruppen von Kadern zu geben, die den Ausländern gegenüber eine recht verschiedene Haltung einnehmen: Die einen wollen sie anlocken und aus diesem Grund die Pachtzinsen möglichst niedrig halten, während die anderen - vor allem in entfernt liegenden Provinzen - jeden Ausländer für unverhältnismäßig reich, für unwahrscheinlich gewinnstüchtig oder einfach für "ausbeuterisch" halten - und ihn deshalb entsprechend zur Kasse bitten wollen. Hier sollte von vornherein durch Verhandlungen Klarheit geschaffen werden.

- Öffnung des China-Markts: Näheres dazu unten d).

- Örtliches Management: Eine im Rang hochangesehene Persönlichkeit sollte einem ausländischen Joint-Venture-Partner als Vorsitzender des Aufsichtsrats auch dann willkommen erscheinen, wenn der betreffende von der Produktion oder vom Kommerz nichts oder wenig versteht. Wer in China politische Autorität besitzt, weiß diese im Zweifel auch im Geschäftsleben durchzusetzen. Mit Hilfe einer solchen "Persönlichkeit" lassen sich vor allem bei Behörden viele Türen öffnen, die sonst verschlossen blieben. Was andererseits den für die Alltagsgeschäfte zuständigen Generalmanager anbelangt, so soll er im allgemeinen vom westlichen Partner gestellt werden, da hier auf chinesischer Seite noch viel Praxisdefizit herrscht.

In dem Vertrag ist nach Möglichkeit auch festzulegen, daß solche Arbeiter, die sich als für den Betrieb nicht geeignet erweisen, entlassen werden können.

- Besteuerung: Unter Umständen können hier künftig bestimmte Nachlässe vereinbart werden (Näheres unten e).

- Ständige Neuverhandlungen: Da westliche Geschäftspartner auf eine Außenhandelsstradition von 100 bis 200 Jahren, die chinesischen Partner dagegen oft erst auf eine dreijährige Praxis zurückblicken können, darf keine Vereinbarung als endgültig bindend angesehen werden. Vielmehr ist offen zu halten, daß jederzeit Nachverhandlungen und Ergänzungen möglich sind. Hierbei ist auch sicherzustellen, daß die Oberbehörden nicht hindernd eingreifen (11).

Und nun zum Steuerrecht. Inzwischen ist verhältnismäßig eindeutig geregelt, mit welchen Steuern ein Ausländer in China rechnen muß. Ingesamt kommen sechs Steuern in Betracht, nämlich eine persönliche Einkommensteuer,

eine Joint-Venture-Steuer, eine Industrie- und Handelseinkommensteuer, die einheitliche Industrie- und Handelssteuer, die städtische Haus- und Grundsteuer und die Kfz-Steuer. Was die persönliche Einkommensteuer anbelangt, so ist jeder Ausländer, der in China ein volles Jahr gewohnt hat, verpflichtet, sie auf sein Einkommen inner- und außerhalb Chinas zu entrichten. Wer noch kein ganzes Jahr in China gewohnt hat, hat die Steuer nur auf das in China erworbene Einkommen zu zahlen. Wer weniger als fünf Jahre in China gewohnt hat, zahlt eine persönliche Einkommensteuer nur auf diejenigen Beträge, die nach China überwiesen werden. Vom sechsten Wohnjahr an hat der Ausländer sein gesamtes in- und ausländisches Einkommen in China zu versteuern. Einkommen werden progressiv nach einer siebengradigen Steuersatzstufe von 5-45% besteuert. Bis 800 Yuan im Monat sind Löhne und Gehälter steuerfrei.

Der Steuersatz für Joint Ventures beträgt 33%, davon 3% örtlicher Zuschlag. Die Steuer wird jährlich festgelegt und in Abständen von drei Monaten gezahlt. Neuerrichtete Joint Ventures mit einer Laufzeit von mindestens zehn Jahren können im ersten Jahr, in dem sie mit Gewinn arbeiten, von der Steuer befreit werden und im zweiten und dritten Jahr eine Steuerermäßigung in Höhe von 50% erhalten. Bei Gemeinschaftsunternehmen in Sektoren, die geringen Gewinn abwerfen, wie in der Land- und Forstwirtschaft oder in abgelegenen, wirtschaftlich unterentwickelten Gebieten, können diese Steuerverschonungsfristen um weitere zehn Jahre ausgedehnt werden; die Steuerermäßigung beträgt zwischen 15 und 30%.

Wer seinen Gewinn für die Dauer von nicht weniger als fünf Jahren in China reinvestiert, kann 40% der gezahlten Steuern auf die reinvestierte Summe zurückerstattet bekommen.

Arbeitet ein Joint Venture in einem Steuerjahr mit Verlust, so darf dieser Verlust auf das darauffolgende Steuerjahr fortgeschrieben werden. Reicht das Einkommen auch dann zum Ausgleich des Vorjahresverlustes noch nicht aus, so darf das Minus auch noch im dritten Jahr vom Plus abgezogen werden. Eine Frist von fünf Jahren darf jedoch nicht überschritten werden.

Die Industrie- und Handelseinkommensteuer wird auf solche Einkommen erhoben, die die Industrie- und Handelsunternehmen in China sowie permanente Vertretungen ausländischer Firmen in China erzielen. Der Steuersatz besteht aus 21 Stufen, die von 5,75 bis 34,5% (plus 1% Lokalsteuern) des Gesamteinkommens reichen.

Die einheitliche Industrie- und Handelssteuer wird auf den Einkauf von Agrarprodukten, den Import ausländischer Güter, den Einzelhandel, Verkehr, Transport und Dienstleistungen erhoben.

Die städtische Haus- und Grundsteuer ist von solchen Firmen und Einzelpersonen zu entrichten, die Haus- oder Grundeigentum besitzen. Für das deutsche Rechtsverständnis ist es

hierbei wichtig zu erwähnen, daß in China Häuser nicht als wesentlicher Bestandteil des Bodens gelten, der ja im öffentlichen chinesischen Eigentum bleibt.

Noch ist die Entwicklung freilich nicht zum Abschluß gekommen. Gegenwärtig experimentiert das Finanzministerium beispielsweise mit der Mehrwertsteuer. Zunächst einmal wurden Maschinenbaubetriebe in die Versuchsreihe einbezogen. Die Steuerrate beträgt 6% für landwirtschaftliche Maschinen und 10% für Industriemaschinen. Der neuen Steuerart, die der Mehrwertsteuer ähnelt, liegt das Nettoprinzip zugrunde, während das gegenwärtig noch geltende System der Industrie- und Handelssteuern auf dem Bruttoprinzip beruht, das höchst arbeitsteilungsfeindlich ist: Soweit ein Produkt unter einem Dach entsteht, wird es nur einmal besteuert, läuft es dagegen durch verschiedene Betriebsbearbeitungsstationen, so kumuliert sich jedesmal der Steuersatz (12).

b) Gesetzesverbesserungen

aa) De lege ferenda

Obwohl das "China Schindler Elevator Co., Ltd.-Joint-Venture als Orientierungsmuster anerkannt ist, das viele der Lücken des Gesetzes vom Juli 1979 ausfüllt, und obwohl außerdem noch eine Reihe von Ergänzungsregelungen ergangen ist, wie das Einkommensteuer- und Körperschaftsteuergesetz und des weiteren Regelungen über die Registrierung und über das Arbeitsregime von Joint Ventures, sind doch noch einige weitere Lücken auszufüllen.

Im Dezember 1981 verabschiedete der NVK ein Gesetz über die "Einkommensteuer ausländischer Unternehmen". Bis dahin war zwar die Steuergesetzgebung für Joint Ventures und Einzelpersonen vollendet, doch waren solche Einkommen ausländischer Unternehmen ausgespart geblieben, die entweder nur eine Zweigstelle in China unterhalten oder aber mit chinesischen Unternehmen in einer Form zusammenarbeiten, die nicht vom Joint-Venture-Gesetz erfaßt ist, oder aber solche Unternehmen, die zwar keine unmittelbare Aktivität in China entfalten, von dorthin aber Einkommen in Form von Dividenden, Zinsen, Leasinggebühren oder Lizenzgebühren beziehen. Fünf Steuerklassen wurden hier festgelegt, die sich jeweils nach der Höhe des Einkommens bemessen. Ein Jahreseinkommen bis zu 250.000 Yuan RMB wird danach mit 20%, ein Unternehmen mit einem Einkommen über 1 Mio. Yuan mit 40% besteuert. Die anderen Sätze liegen zwischen diesen beiden Extremmargen. Zusätzlich werden 10% Lokalsteuer auf das Einkommen erhoben.

Bis Ende 1981 sollen 17 neue Wirtschaftsgesetze und -verordnungen im Staatsrat ausgearbeitet werden, die dann anschließend dem NVK zur Verabschiedung vorzulegen sind. Zu den neuen Gesetzen und Verordnungen gehört u.a. das Wirtschafts-, das Patent-, das Fabrik-, das Handelsmarken-, das Buchhaltungs- und das Abschreibungsgesetz. Offensichtlich hat die chinesische Führung begriffen, wie "legalistisch" der ausländische

Durchschnittskaufmann eingestellt ist und wie wenig er sich auf Steuerung der Betriebe durch die KP verlassen möchte, deren "weiblickender" Politik er lieber engmaschiges Regelwerk vorzieht.

bb) Die Verfahrensregelung über die Eintragung von J.V.

Von den das Gesetz über Gemeinschaftsunternehmen flankierenden Regelungen sind hier die Steuerregelungen und das Devisenkontrollgesetz nicht näher zu behandeln. Erforderlich aber erscheinen einige Bemerkungen über die Eintragungs- und Arbeitsverhältnisregelungen, beide vom 26. Juli 1980. Die "Verfahrensregelung für die Eintragung von Joint Ventures" ergänzt Art. 3 des Gesetzes vom Juli 1979. In elf Paragraphen werden Zuständigkeiten bei der Registrierung (Hauptverwaltungsamt der VR China für Industrie und Handel in Beijing und den Provinzen), einzureichende Unterlagen bei der Anmeldung, Kontoeinrichtung bei der BoC, Eintragungs- und Änderungsgebühren u.dgl. geregelt. Die Eintragung ist für die Entstehung des Joint Ventures konstitutiv. Zu betonen wäre in diesem Zusammenhang noch, daß für die Genehmigung von Joint Ventures nicht das Hauptamt, sondern die FICC (Foreign Investment Control Commission) zuständig ist, die in der Import and Export Control Commission aufgegangen ist.

cc) Die "Bestimmungen über die Regelung der Arbeitsverhältnisse in Joint Ventures"

Diese Bestimmungen ergänzen Art. 6 des Gesetzes vom Juli 1979 und gehen auf Eignungsprüfung, Entlassung, Disziplinarmaßnahmen, Kündigung, Löhne, Sozialleistungen, Sozialversicherung, Arbeitsschutz und Schlichtung von Arbeitsstreitigkeiten ein. Auf Einzelheiten kann hier nicht eingegangen werden; sie finden sich ausführlich im Gesetzestext geregelt, der auch in deutscher Fassung vorliegt (13). Hervorzuheben ist im vorliegenden Zusammenhang lediglich, daß das alte, starre System der hoheitlichen Zuteilung von Arbeitskräften an den Einzelbetrieb durch die neuen Regelungen wenigstens gegenüber Joint Ventures mit Ausländerbeteiligung weitgehend durchbrochen wurde. Nach Art. 3 der Regelungen werden Arbeiter und Angestellte dem Joint Venture entweder durch das Amt für Arbeit vermittelt oder aber - mit Zustimmung des Arbeitsamtes - vom Joint Venture selbst angeworben. Nach Art. 4 können Arbeiter sowohl wegen Untauglichkeit als auch wegen betrieblicher Umstellungen entlassen werden - jedoch stets in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des Arbeitsvertrags und nach Zahlung einer Abfindung. Das Arbeitsamt und die Gewerkschaft haben bestimmte Mitwirkungsrechte (Art. 2, 3, 4, 5, 13 und 14).

Gemäß Art. 8 liegen die Löhne in den Joint Ventures 20-50% höher als in vergleichbaren staatlichen Unternehmen desselben Sektors. Lohnkategorien, Lohnformen, Prämien und Zulagen werden vom Joint Venture festgesetzt. Zu gewährleisten ist auch eine Sozialversicherung und ärztliche Be-

handlung. Gemäß Art. 12 werden Fragen der Einstellung, der Entlassung, des Ausscheidens, der Bezahlung, der Sozialleistung und der Sozialversicherung ausländischer Arbeiter in den Einstellungsverträgen geregelt. Im Betrieb sind die chinesischen Arbeitsschutzvorschriften anzuwenden.

Trotz der detaillierten Regelungen sind doch noch einige Fragen offengelassen; zumindest wird ein vorsichtiger Investor sich darüber Gedanken machen:

Da sind zunächst zwei neue Organisationen, die - infolge der Kulturrevolution - jahrelang entweder ganz oder teilweise von der Bildfläche verschwunden waren, nämlich die Arbeitssämter und die Gewerkschaften. Letztere haben sich erst 1978 neu konstituieren können. Das neue Gewerkschaftsstatut wurde vom IX. Gewerkschaftskongreß am 21. Oktober 1978 angenommen (13a). Zum Verständnis der chinesischen Gewerkschaften, deren Basisverbände ja an der Personalpolitik der Joint Ventures so entscheidend beteiligt werden sollen, hier einige Bemerkungen: Die Gewerkschaften sind in China nach einem Doppelprinzip aufgebaut: Erstens sind sie nach Branchen organisiert, d.h., die Gewerkschaftsmitglieder eines Betriebs, eines Amtes oder aber eines Joint Ventures bilden eine gewerkschaftliche Grundorganisation. Die Koordinierung nach geographischen Gesichtspunkten bedeutet - zweitens -, daß die einzelnen Grundorganisationen stufenförmig zuerst innerhalb ihres lokalen Bereiches, sodann auf Kreis-, Provinz- und schließlich auf Zentralebene zusammengefaßt werden. Höchstes Leitungsorgan an der Spitze dieser Pyramide ist der Allchinesische Gewerkschaftsbund. Innerhalb dieses Organisationschemas hat es der ausländische Joint-Venture-Partner im wesentlichen also mit der Grundorganisation seines Betriebes zu tun. Nach Art. 2 der "Bestimmungen" sind alle wesentlichen Fragen der Personalpolitik, angefangen von der Einstellung, der Entlassung, der Entlohnung, des Aufgabebereiches, der Bestrafung bis hin zur Regelung der Arbeitszeit, zum Urlaub, zur Sozialversicherung, zu den Wohlfahrtsleistungen und zur Arbeitsdisziplin durch Arbeitsverträge zu regeln, die zwischen dem Joint Venture einerseits und der Gewerkschaftsorganisation auf der anderen Seite innerhalb des Joint Ventures geschlossen werden. Individuelle Arbeitsverträge, bei denen nicht die Gewerkschaft, sondern der betreffende Arbeiter selbst als Vertragspartner auftritt, kommen nur im Rahmen kleinerer Joint Ventures in Betracht. Der Abschluß von Arbeitsverträgen durch die Gewerkschaften ist also die Regel, der Abschluß durch einzelne Arbeiter dagegen die Ausnahme.

Der ausländische J.V.-Partner wird sich nun verwundert fragen, wieso eigentlich die Gewerkschaft als Partner in Betracht kommt, die doch eigentlich gemäß dem Gewerkschaftsstatut vom Oktober 1978 ganz andere Aufgaben hat. Dort finden sich in Art. 17 sechs Funktionen niedergelegt, nämlich ideologische Schulung; Fachschulung; Beteiligung der Arbeiter an der Betriebsverwaltung; Organisie-

rung des "sozialistischen Arbeitswettbewerbs", der Rationalisierung, der technischen Neuerungen etc.; Betreuung der Sozialversicherungen sowie der Kollektivfonds - eine Arbeit, die auch gegenseitige Hilfe, Organisation von Sport und Freizeitaktivitäten etc., Besorgung von Wohnungen usw. einschließt; Ermöglichung eines "demokratischen Lebens in den Gewerkschaften" und Werbung für Gewerkschaftszugehörigkeit.

Durch die Heranziehung der Gewerkschaften zum Abschluß von Arbeitsverträgen ist das Gewerkschaftsstatut von 1978 praktisch geändert worden; sind die G.-Basisorganisationen auf diese neue Aufgabe überhaupt genügend vorbereitet? Bisher haben die Gewerkschaftsorganisationen in der Praxis ja hauptsächlich als Erziehungs-, sprich: "Disziplinierungs"-Instrumente gewirkt und an der Freizeitgestaltung Anteil genommen. Und nun plötzlich dieser neue Aufgabenbereich! Freilich trägt die neue Regelung dem sozialistischen Grundgedanken von der "Partizipation der Massen" durchaus Rechnung. Ob die "Massen" allerdings von heute auf morgen von dieser Teilnahmemöglichkeit Gebrauch zu machen in der Lage sind, steht auf einem anderen Blatt. Hilfestellung hat hier offensichtlich auch das Arbeitsamt zu leisten - gleichfalls ein Buch mit sieben Siegeln für den ausländischen Investor.

Da die Gewerkschaft gegen die Entlassung von Arbeitern Einspruch erheben kann (Art. 6), in dessen Folge mit der Joint-Venture-Leitung über "Lösungen" zu verhandeln ist, wird das prinzipielle Kündigungsrecht des J.V. wiederum relativiert. Allerdings darf der neu einzustellende Arbeiter vorher getestet werden. Beruhigend auf den Ausländer mag es ferner wirken, daß Arbeitskräfte - einmal ausgebildet - nicht so ohne weiteres wieder aus dem J.V. abgezogen werden können. Entlassungsgesuche bedürfen vielmehr der "Zustimmung" des Unternehmens (Art. 7). Joint Ventures sind also nicht einfach nur Know-how-Zapfstellen, aus denen sich Anlernlinge sofort nach Beendigung ihrer Ausbildung wieder entfernen können, um ihr Wissen an andere Betriebe weiterzuvermitteln. Allerdings enthält Art. 7 hier eine weiche Regelung. Liegen nämlich "besondere Umstände" für ein Entlassungsgesuch vor, so soll das Joint Venture seine Zustimmung erteilen. Was sind "besondere Gründe"? Es dürfte sich für den ausländischen Investor empfehlen, hier besonders präzise Regelungen im Arbeitsvertrag niederzulegen, um eine personelle Ausdünnung seiner besten Mitarbeiter zu vermeiden.

Auch die Verhandlungen über Lohnkategorien, Lohnformen, Prämien und Sozialversicherung bieten einen weiten Spielraum für präzisere Vertragsfestlegungen. Hier ist noch viel Freiraum für Phantasie. Auch die Regelungen über die Sozialversicherung, über die Kosten für ärztliche Behandlung usw., die nach Art. 11 "entsprechend den in den staatlichen Unternehmen geltenden Normen" festgelegt werden sollen, sind für den Ausländer ein Anlaß, sich verunsichert zu fühlen. Es gibt zwar die "Bestimmungen über Arbeitsversicherung" vom 26. Februar

1951, in denen Regelungen für den Fall von Unfall, Krankheit und Tod, für Pensionen, Mutterschaft etc. vorgesehen sind; außerdem existieren in staatlichen Großbetrieben unterschiedliche Regelungen auf Betriebsbasis; doch sind all diese Festlegungen entweder so veraltet oder verstreut, daß sie dem ausländischen Partner keine sicheren Anhaltspunkte liefern können. Am besten ist er beraten, wenn er all die sozialen Fragen in einem Vertragswerk Punkt für Punkt niederlegt, wobei den gerade erwähnten Regelungen von 1951 wenigstens rahmenhaft Rechnung zu tragen ist. Hierbei wird sich dann auch schnell herausstellen, wie hoch der Sozialanteil zu stehen kommt, der sich ja letztlich auf die Gesamtlohnkosten niederschlägt.

Eine weitere Frage tut sich im Zusammenhang mit dem "Arbeitsschutz" auf. Hier verweist Art.13 auf die "einschlägigen Rechtsvorschriften". Gemeint sind offensichtlich die "Bestimmungen über Sicherheit und Hygiene in den Betrieben" vom 25. Mai 1956. Auch diese Bestimmungen sind nicht gerade auf dem neuesten Standard und bedürfen deshalb offensichtlich vertraglicher Ergänzung. Möglicherweise leistet hier das demnächst neu zu verkündende Fabrikgesetz einige Hilfe.

dd) Weitere Gesetze und Regelungen

Angekündigt wurde inzwischen der I. Band der "Wirtschaftsgesetze und -bestimmungen der VR China", in dem möglicherweise nicht nur die neuen Gesetze und Erlasse, sondern auch ältere Bestimmungen mitabgedruckt sind, die von der Regierung als noch geltend betrachtet werden; hier tut sich für den Ausländer ja eine weitere Wissenslücke auf: Es gibt zwar rund 1.500 Bestimmungen aus der Zeit vor der Kulturrevolution; inwieweit werden diese Regelungen von der Führung aber als weitertgeltend betrachtet? Im Prinzip ist die Fortgeltung dieser Bestimmungen zwar anerkannt; der Teufel steckt jedoch auch hier im Detail.

Für Joint Ventures von Bedeutung sind auch drei neue, im Dezember 1981 beschlossene Gesetze, nämlich die ZPO (Zivilprozeßordnung), das Vertragsgesetz und das oben bereits erwähnte Einkommensteuergesetz für ausländische Unternehmen.

- Die ZPO umfaßt 24 Abschnitte, die ihrerseits unter vier großen Überschriften stehen, nämlich "Allgemeine Prinzipien", "Verfahrensvorschriften", "Zwangsvorschriften" und "Sondervorschriften für Zivilverfahren, an denen ausländische Bürger, Unternehmen und Organisationen beteiligt sind". Vor allem der letztere Abschnitt könnte für Joint Ventures relevant werden.

- Das Vertragsgesetz soll das Zustandekommen, die Beendigung und die Modalitäten der Durchführung regeln, wobei stets die Erfüllung des Staatsplans im Auge zu behalten ist.

Was zunächst die Beteiligten betrifft, so ist das Gesetz anwendbar, wenn wenigstens auf einer Seite eine "juristische Person" auftritt, also im allge-

meinen ein Staatsunternehmen oder eine Behörde. Offensichtlich gehören auch Joint Ventures zu den qualifizierten Beteiligten. Das Gesetz gilt nur für Binnenwirtschaftsverträge. Ein Gesetz über internationale Wirtschaftsverträge steht noch aus.

Was die Vertragspflichten anbelangt, so steht die Erfüllung im Vordergrund. Vertragserfüllung wird auch immer schon als Teil der Erfüllung des Staatsplans angesehen. Schadenersatz soll angesichts der durch die Staatsplanung künstlich geschaffenen Verknappung nur als "Notbremse" eingreifen.

Für die Schlichtung von Streitigkeiten finden sich in dem Vertragsgesetz vereinfachte Bestimmungen.

Die Wirtschaftsgesetzgebung ist nicht zuletzt deshalb so schnell "auf Trab gekommen", weil es inzwischen eine Reihe von offensichtlich höchst effizienten Gesetzgebungsagenturen gibt, nämlich innerhalb der Gesetzgebungskommission des Ständigen Ausschusses des NVK, aber auch bei der "Politischen Konsultativkonferenz des chinesischen Volkes", wo 1979 eine "Forschungsgruppe für Wirtschaftsgesetzgebung" entstand, sowie schließlich beim Staatsrat, der 1981 ein "Zentrum für die Wirtschaftsgesetzesforschung" eingerichtet hat (13b).

c) Förderung von J.V. durch chinesische Kredite

Wie jedes Entwicklungsland leidet China an zwei Engpässen, nämlich an technologischem Nachholbedarf und vor allem an Kapitalmangel. Bis vor kurzem hat die Volksrepublik genauso wie andere Entwicklungsländer auch versucht, diese Lücken durch zwei Hauptmaßnahmen zu schließen, nämlich durch Erhöhung des Deviseneinkommens mittels verstärkter Exporte und durch die Einladung an ausländische Unternehmen, in China zu investieren. Da die letztere Maßnahme, wie oben ausgeführt, bisher so wenig Echo fand, will China sich nicht mehr nur auf die Finanzierung von Gemeinschaftsunternehmen durch ausländische Kredite verlassen, sondern nunmehr selbst das Heft in die Hand nehmen und J.V.-Gründungen durch chinesische Kredite fördern. Zu diesem Zweck wurde am 13. März 1981 vom Staatsrat die "Provisorische Regelung über die Gewährung von Krediten an Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischer und ausländischer Kapitalbeteiligung" erlassen (14), und zwar aufgrund Art.8 des Joint-Venture-Gesetzes. Zwei "Monopole" werden festgelegt: Kreditgeber ist ausschließlich die Bank of China, Kreditnehmer ausschließlich ein Joint Venture, das von der FICC genehmigt und im J.V.-Register eingetragen ist. Für die sieben Arten von "Gegengeschäften", wie sie oben unter Abschnitt 2 dargestellt sind, werden also keine Kredite eingeräumt.

Um jeder Art von Zweckentfremdung von vornherein einen Riegel vorzuschieben, schränkt §3 der "Regelung" die Kreditvergabe auf drei Kategorien, nämlich auf Kredite im Umlaufbereich (kurzfristige Finanzierung von Produktion und Absatz), im Anlagebereich (langfristige Finanzie-

rung des Gesamtbetriebs) und ferner auf Überbrückungskredite ein, die nötig werden, um momentane Finanzierungslücken, welche im Abrechnungsverkehr entstehen, zu füllen. Die drei Kredite können in chinesischer oder in fremder Währung aufgenommen werden. Eine ausdrückliche Bestimmung des Inhalts, daß (staatlich zugewiesenes) Finanzkapital und (von der BoC kreditiertes) Darlehenskapital streng getrennt voneinander zu verwenden sind, findet sich in der neuen "Regelung" nicht, doch ist dieses Trennungspostulat für die gesamte chinesische Betriebsverwaltung so durchgängig, daß es vermutlich auch den Joint Ventures von vornherein mit in die Wiege gelegt worden ist. Außerdem dürfte auch die kreditgewährende BoC die jeweilige Zweckbestimmung genau festlegen, so daß von vornherein dafür gesorgt ist, daß Umlaufkredite nicht für Investitionszwecke verwendet werden - und umgekehrt; §9 gibt der Bank für solche Kontrollzwecke die erforderlichen Mittel in die Hand. Danach hat der Kreditnehmer die Kontrolle durch die BoC hinsichtlich der Mittelverwendung zu gestatten und der Bank auch die erforderlichen Unterlagen zu unterbreiten. Das Gießkannenprinzip ist der chinesischen Kreditvergabe m.a.W. auch im Joint-Venture-Bereich fremd! Vielleicht ist diese präzise Kanalisierung von Darlehen und die damit verbundene ubiquitäre Präsenz der Bankbürokratie bereits wieder ein abschreckendes Hindernis für den an liberalere Formen gewöhnten Ausländer.

Darlehensvoraussetzungen sind, wie bereits erwähnt, das Vorliegen der Joint-Venture-Kriterien, ferner die Eröffnung eines Kontos bei der BoC und Kreditwürdigkeit. Darlehen können ungesichert oder gesichert vergeben werden, wobei die "Regelung" nichts über die Formen einer solchen Sicherung (Bürgschaften? Grundpfandrechte?) aussagt. Hier wird man auf nähere Einzelheiten warten müssen, bis das seit langem angekündigte Zivilgesetzbuch erlassen ist.

Zwei weitere Grundsätze des chinesischen Kreditwesens haben in die neue Regelung Eingang gefunden, nämlich das Giro-Prinzip, nach dem - im Interesse der präzisen Kontrolle umlaufender Gelder - Zahlungen stets über das BoC-Konto zu erfolgen haben, und ferner das Prinzip der Einheitlichkeit des Zinssatzes, der von der BoC festgelegt wird. Die Länge der Kreditlaufzeit wurde nicht geregelt. Hier soll also Flexibilität herrschen.

Was Finanzierungsmittel für "Gegengeschäfte" anbelangt, die nicht in den Joint-Venture-Bereich fallen, so sieht die VR China hier keine chinesischen Kreditmittel vor - im Gegenteil: Nicht nur der ausländische, sondern auch der chinesische Geschäftspartner soll sich nämlich hier um Darlehen im Ausland bemühen (15).

Man wird abwarten müssen, welche Behörden und Organisationen als Filialen der BoC anerkannt werden. Bisher hat der Staatsrat 22 verschiedene Institutionen mit diesem Recht betraut, u.a. die CITIC und einige lokale Treuhand- und Investitionsgesellschaften, z.B. die TIGen von Fu-

jian und Guangdong sowie von Beijing, Shanghai und Tianjin.

d) Öffnung des chinesischen Binnenmarkts

Das vielleicht sperrigste Hindernis für die Entstehung von Joint Ventures ist die Bestimmung des Art.9 des Gesetzes vom 1. Juli 1979, nach dem Gemeinschaftsunternehmen dazu "ermutigt" werden, ihre Produkte außerhalb Chinas abzusetzen, wobei ein Absatz auf dem chinesischen Markt freilich nicht ganz ausgeschlossen ist.

Es ist nun nicht zu leugnen, daß ein "Markt von einer Milliarde Menschen" immer noch das weitaus stärkste Argument für potentielle ausländische Investoren wäre, auch wenn inzwischen jedermann klar geworden sein dürfte, wie wenig der "chinesische Verbraucher" mit einem westlichen Konsumenten verglichen werden darf.

Der Grundsatz der Exportorientierung ist bisher bereits in mehreren Fällen durchbrochen worden, so z.B. im Geschäftsbereich eines typischen Joint Ventures, wie des Schindler-Unternehmens, aber auch bei Partnerschaftsabkommen, wie sie beispielsweise die MAN im Zusammenhang mit dem Bau von Schiffsmotoren geschlossen hat.

Sollten die Chinesen die bisher so sorgfältig geschlossenen Schranken zum Inlandmarkt eines Tages gezielt für Joint Ventures hochziehen, so würden sich die ausländischen Antragsteller wohl im Nu vor den Toren der FICC um Zulassung drängeln. Vor allem in japanischen Wirtschaftskreisen rechnet man heute bereits damit, daß die chinesischen Außenhandelsbehörden hier langfristig von der Exportorientierung abrücken. Der Nutzen für die chinesische Volkswirtschaft aus Joint-Venture-Unternehmen würde damit nicht mehr nur in der Schaffung von Know-how und Devisen liegen, sondern auch in der Möglichkeit, hochwertige Güter für den chinesischen Markt zur Verfügung zu haben, ohne dafür Devisen einsetzen zu müssen.

e) Erfolgspropagierung

Angesichts vieler negativer Aussagen über die Entwicklung im Joint-Venture-Bereich sind die Chinesen neuerdings dazu übergegangen, die Vorteile dieser Geschäftsform zu propagieren. Typisch hierfür waren die Aussagen Wang Jianqings, des Generalmanagers der China-Schindler Elevator Co. vom Juni 1981. Seit dem Geschäftsbeginn des J.V. am 5. Juli 1980 habe die Firma 747 Fahrstühle verschiedener Typen hergestellt und verkauft. Wang verweist in diesem Zusammenhang bezeichnenderweise vor allem auf den chinesischen Binnenmarkt: Zahlreiche chinesische Großbauten und einige in China mit Auslandsmitteln neu erstellte Hotels hätten Aufzüge beim Schindler-J.V. bestellt. Bis Ende 1981 werde die Firma außerdem rund siebzig Aufzüge im Ausland verkaufen. Ausländische Besucher seien von dem Betrieb des J.V. "tief beeindruckt" gewesen. Der Erfolg der Firma habe mehrere Gründe: erstklassige Technologie, weltweite Vermarktungsmöglichkeiten über Hongkong und die Schweiz und einen

guteingespielten Betrieb in Shanghai. Der chinesische Staat habe sich gegenüber den mit dem J.V. vereinbarten Steuerregelungen großzügig gezeigt, indem das erst später erlassene Körperschaftssteuergesetz auf das Schindler-J.V. nicht angewandt wird - ein Beweis für die Vertragstreue der chinesischen Seite! (16) Die China-Schindler Elevator Co., Ltd. gilt m.a.W. auch bei den Chinesen als Paradeferd eines chinesisch-ausländischen Gemeinschaftsunternehmens, dem schon aus diesem Grunde in Zukunft stets Privilegien eingeräumt bleiben. Das chinesische Denken ist zutiefst modellverhaftet!

f) Steuerermäßigungen?

Durch das Körperschaftssteuergesetz für Joint Ventures vom 10. September 1980 und die aufgrund Art.17 dieses Gesetzes erlassenen "Detaillierten Ausführungsbestimmungen" vom März 1981 sind die Möglichkeiten der Steuerbefreiung und -ermäßigung erschöpfend geregelt. Das Gesetz bestimmt zunächst, daß auf das "steuerpflichtige Einkommen" (= Nettoeinkommen pro Steuerjahr minus Abzug der Selbstkosten, Ausgaben und Verluste) 33% (30% zentrale, 3% örtliche Steuer) zu leisten sind.

Befreiung oder Ermäßigung gibt es für neuerrichtete J.V. im ersten Jahr, in dem sie mit Gewinn arbeiten (Befreiung) und im zweiten und dritten Jahr (Ermäßigung von 50%). Befreiung oder Ermäßigung kann ferner durch Genehmigung des Finanzministeriums solchen J.V. gewährt werden, die entweder in Sektoren mit geringen Gewinnspannen (Land- und Forstwirtschaft) oder aber in wirtschaftlich unterentwickelten Gebieten tätig sind. Bei Reinvestitionen von Gewinnen können 40% der bereits gezahlten Steuern erstattet werden. Verluste können fünf Jahre lang auf das jeweils nächste Jahr fortgeschrieben werden, so daß in dieser Zeit - mangels eines "steuerpflichtigen Einkommens" - überhaupt keine Steuer anfallen kann. In den "Detaillierten Ausführungsbestimmungen" wird noch definiert, was als "Selbstkosten, Kosten oder Verlust" gilt. Auch werden dort die Abschreibungsmodalitäten aufgeführt.

Offensichtlich sollen diese Bestimmungen die Materie abschließend regeln, so daß für vertragliche Vereinbarungen über Steuerbefreiung und -herabsetzung kein Raum mehr bleibt (17).

Seit Herbst 1981 lassen sich allerdings Gerüchte vernehmen, daß die chinesischen Behörden, um das matt gewordene Zugpferd Gemeinschaftsunternehmen wieder in Trab zu bringen, nicht nur mehr Managementautonomie und mehr Spielräume für Arbeiterentlassungen und Lohngestaltungsformen, sondern darüber hinaus auch weitere Möglichkeiten der Steuerermäßigung gewähren wollen. Die Wirtschaftssonderzonen sollen diesem Bestreben mit gutem Beispiel voranziehen (18).

33% Steuern gelten unter Ausländern heute als verhältnismäßig hoch angesetzt. Dies wissen auch die Chinesen, die offensichtlich deshalb auf Abhilfe sinnen.

II. Die neuere Joint-Venture-Praxis

1. Die Standardform: Gesetzesvorschriften von 1979. Das Schindler-Joint-Venture ein Modellvertrag?

Sowohl über die theoretischen Ausführungen im Joint-Venture-Gesetz vom Juli 1979 als auch über den Schindler-Vertrag, der zum Vorreiter der praktischen Umsetzung wurde, ist in CHINA aktuell bereits im einzelnen behandelt worden (19). Was die Details anbelangt, so kann hier auf diese Ausführungen verwiesen werden. Das Gesetz selbst hatte viele Punkte entweder überhaupt nicht berührt oder offen gelassen, so z.B. die Frage nach dem Eigentum an eingebrachtem J.V.-Vermögen, ferner nach dem Status der Arbeitnehmer, nach den Steuern, nach den Löhnen, den Gewinntransfers, den Bewertungsmaßstäben für eingebrachten Grund und Boden, nach der Managementkontrolle sowie den Kommunikations-, Residenz- und Reismöglichkeiten für ausländisches Personal.

Ein Teil dieser Fragen ist durch die 22 inzwischen geschlossenen J.V.-Verträge, ein weiterer Teil durch Ergänzungsgesetze beantwortet worden (Steuer-, Arbeitsverwaltungs-, Devisenkontroll- und Registrierbestimmungen), deren Einzelheiten oben erwähnt sind.

Die vielleicht wichtigste Bresche für die Praxis wurde aber durch den Gründungsvertrag für die China-Schindler Elevator Co., Ltd. geschlagen. Dieser Vertrag war bereits am 19. März 1980 zwischen der Schweizer Muttergesellschaft und ihrer fernöstlichen Filiale, der Jardine-Schindler (Far East) Holding in Hongkong, einerseits und der China Construction Machinery Corp. Beijing andererseits unterzeichnet, im Mai bekanntgegeben, aber erst am 4. Juli von der FICC ratifiziert worden. Insgesamt enthält der Hauptvertrag, der durch eine Reihe nichtveröffentlichter Zusatzvereinbarungen ergänzt wird, 16 Abschnitte, die folgende Punkte behandeln: 1. Festlegung der Firma ("China-Schindler Elevator Co., Ltd."); 2. Rechtsnatur: J.V.; 3. Dauer: 20 Jahre mit Verlängerungsmöglichkeit; 4. Eingetragenes Kapital: 16 Mio. US\$, davon 12 Mio. zugunsten des chinesischen Partners; 5. Zweckbestimmung des J.V. (Herstellung, Entwicklung, Verkauf, Installation und Kundendienst für Fahrstühle, Rolltreppen u.dgl. Die Schweizer Muttergesellschaft und die Hongkonger Filiale werden als alleinige Verkäufer bevollmächtigt, und zwar in Übereinstimmung mit dem "Export Agency Agreement", das dem J.V.-Vertrag als Annex beigefügt ist. Das J.V. darf Angestellte und Arbeiter einstellen und entlassen, führt Forschungsarbeiten durch, besorgt Rohstoffe, Fertigungsmaschinen und Patente, unterhält ein Konto bei der Bank of China, darf innerhalb und außerhalb Chinas Darlehen aufnehmen, schließt Versicherungsverträge ab, darf sich an anderen produktionsgleichen Unternehmen beteiligen, darf selbständig ihr Recht verfolgen und ist überhaupt zu allen Aktivitäten befugt, die dem Geschäftszweck die-

nen); 6. Aufsichtsrat (acht Mitglieder, darunter ein Vorsitzender, ein Stellvertreter und sechs Direktoren); 7. Zuständigkeit des Aufsichtsrats (Entscheidungen grundsätzlicher Art, Aufsicht, Erlaß der "Board Instructions" etc.); 8. Geschäftsordnung des Aufsichtsrats (Versammlungszeit, Stimmverhältnisse, Protokolle, Vorgehensweise bei Sitzungen, Einkommen etc.); 9. Management (Generaldirektor und Unterabteilung); 10. Rechnungswesen (Rechnungsbücher in Englisch und Chinesisch, Vorgehen nach dem "Schindler Accounting Manual"); 11. Finanzjahr; 12. Rechnungsprüfung; 13. Dividenden; 14. Abänderungen des J.V.-Vertrags (jederzeit durch Verhandlungen möglich); 15. Übertragung von Geschäftsanteilen (nur mit Zustimmung aller Beteiligten möglich, ebenso bei der Aufnahme von neuen Anteilseignern); 16. Beendigung des J.V.

Der erklärte Zweck des J.V. ist die Modernisierung der chinesischen Aufzugsindustrie. Drei größere Werke (in Shanghai, Beijing und Tianjin) stehen zur Verfügung; es sollen solide Aufzüge einfacher Bauart gefertigt werden. Die Einführung der Schindlerschen Supertechnologie lag nicht im chinesischen Interesse. 75% der Produktion des J.V. sollen auf den chinesischen Binnenmarkt gehen, der Rest über Jardine-Schindler auf die Fernostmärkte, aus denen dann auch die Devisen für die Bezahlung von Technologien, Rohmaterialien und Halbfabrikaten aus dem Ausland kommen.

Der Vertrag ist in englischer und chinesischer Sprache abgefaßt, wobei beide Fassungen gleichermaßen als verbindlich gelten sollen. Einschränkende Vertragsbestimmungen sollten möglichst wohlwollend formuliert - und ausgelegt - werden. Die Verhandlungen zogen sich über Monate hin und waren so mühselig, daß selbst "Old China-hands" daran waren, die Geduld zu verlieren. Interessanterweise nahm die FICC, die über den Fortgang der Verhandlungen ja eigentlich laufend informiert worden war, ex post doch noch einige Änderungen am J.V.-Vertrag vor, ehe sie ihn genehmigte. Folgende Bereiche waren von diesen Änderungen betroffen, nämlich

- die Frage der Steuern und Gewinne. Im alten Vertragstext hatte es geheißen, daß die Preise so bemessen sein sollen, daß das Unternehmen einen angemessenen Gewinn erzielen könne. Die "Angemessenheit" wurde definiert als "not exceeding and not less than 15% net-profit after tax on total turnover of the joint venture company". In der neuen Fassung wurde das "not exceeding and not less than" wieder aus dem Vertrag herausgenommen. Damit kann das J.V. also im Endergebnis mit einer garantierten Rendite von 15% auf den Umsatz arbeiten. Für die ausländischen Partner ist diese Regelung äußerst günstig: Es kann ihnen nämlich angesichts der Gewinngarantie gleichgültig sein, wie hoch die Löhne der Arbeiter und die Pachten etc. für Fabrikgelände etc. angesetzt werden. Fallen sie zu hoch aus, werden sie eben auf den Preis abgewälzt - und schmälern keineswegs die Gewinne!

Im alten Abkommen waren die Steuern nicht klar festgelegt. Die neue Fassung bringt eine Spezifizierung dieser Abgaben, die allerdings nur als Möglichkeiten aufgezählt sind, nämlich Einkommen- und Verkaufssteuer, Zoll auf importiertes Material, Grundsteuer, Besteuerung in China anfallender Lizenzgebühren, Transfersteuer, Gebühren für Konzessionen, Lizenzen und Beratungen sowie Zinsen.

Verglichen mit dem neuen Körperschaftsteuergesetz schneidet das Schindler-J.V. in zweifacher Hinsicht günstiger ab: Die lokale Steuer wurde für Schindler nur auf 5%, im Gesetz aber auf 10% angesetzt, so daß das Schindler-J.V. im Endergebnis nur 31,5%, andere Gemeinschaftsunternehmen dagegen 33% Steuern zu zahlen haben. Außerdem wird das Schindler-J.V. in den drei ersten Jahren, in denen ein Gewinn erwirtschaftet wird, von der Körperschaftsteuer freigestellt, während das Gesetz eine generelle Befreiung nur noch für das erste Jahr vorsieht. Für Überweisung von Gewinnen ins Ausland hat der ausländische Partner 10% Transfersteuer zu zahlen.

- Streitfälle und Arbitrage: Die März-Version sah noch die Zuständigkeit der ordentlichen Gerichte vor. Diese wurde in der revidierten Fassung gestrichen. Nunmehr sind folgende Stufen vorgesehen: zuerst freundschaftliche Konsultationen, sodann, falls Stufe 1 erfolglos bleibt, ein Versöhnungsversuch vor der "China Foreign Economic and Arbitration Commission" und schließlich die Entscheidung der Handelskammer Stockholm unter Anwendung englischen Rechts. Die noch in der ersten Fassung festgelegte Zuständigkeit Londons wurde fallengelassen, weil Taiwan Signatar der dortigen internationalen Arbitragevereinbarung ist. Weil die Schindler-Muttergesellschaft in der Schweiz eingetragen ist, schiedens aus verständlichen Gründen auch die Schweiz und das Schweizer Recht aus.

- Rückkauf der ausländischen Anteile: In der alten Version war lediglich erwähnt, daß bei Beendigung des J.V.-Verhältnisses der Anteil des ausländischen Teilhabers durch den chinesischen Partner angekauft werden könne; die neue Fassung qualifizierte die Modalitäten dieses Rückkaufs. Der Preis dafür ist nämlich in Devisen zu bezahlen - eine für die ausländischen Partner zweifellos günstigere Lösung. Allerdings beabsichtigt Schindler keineswegs, das J.V. später ganz in chinesische Hände übergehen zu lassen. Geplant ist vielmehr, das Management der Firma mehr und mehr chinesischen Kräften anzuvertrauen.

- Personal: In der ursprünglichen Version war diese Frage im einzelnen nicht geregelt worden. In der revidierten Fassung heißt es, daß die Zahl der Arbeitskräfte jährlich den Notwendigkeiten der Produktion angepaßt werden soll. Diese Bestimmung läßt sowohl Neueinstellungen als auch Entlassungen gemäß den Betriebsanforderungen zu. Einstellungen sind von Aufnahmeprüfungen des J.V. abhängig, das darüber hinaus auch Prämien gesondert auswerfen kann. Das "Heuern und Feuern" wurde hier also bereits grundsätzlich dem J.V. zur

Eigenverantwortung überlassen.

- Verkauf der Produkte: Ursprünglich hatte die chinesische Seite darauf bestanden, Fahrstühle des J.V. auch selber im Ausland verkaufen zu dürfen. In der überarbeiteten Version heißt es, daß der chinesische Partner diejenigen Länder benennen muß, in die er selber exportieren will und in denen Schindler (Schweiz) noch nicht vertreten ist.

So weit also die wichtigsten Bestimmungen des J.V.-Vertrags. Ihn, wie es manchmal geschieht, als Modellvertrag zu bezeichnen, dürfte freilich etwas zu weit gehen. Zumindest zwei Bestimmungen konnten nicht Schule machen, nämlich die Verringerung des Körperschaftsteuergesetzes von 33 auf 31,5% und die großzügige Gewinnklausel. Auch die Steuerbefreiung regelt sich für künftig zu gründende Gemeinschaftsunternehmen nach dem neuen Körperschaftsteuergesetz. Des weiteren ist die vereinbarte Dauer des J.V. nicht unbedingt verbindlich: Sie liegt manchmal zwar bei 20, dann aber auch wieder bei 25 oder (im Falle von Hotel-J.V.) bei nur 10 Jahren. Auch für die Einstellungs- und Entlassungsmodalitäten wurden inzwischen ja eigene Regelungen erlassen, die es überflüssig machen, auf das Schindler-J.V. zurückzugreifen.

Immerhin aber kann von einem Modellvertrag insofern die Rede sein, als das Schindler-J.V. wichtige Schrittmacherdienste geleistet und dem Gesetzgeber Hinweise geliefert hat.

2. Die Vielfalt der bisherigen Joint-Venture-Praxis

a) Vielfalt der Partner

Vertragspartner für die Errichtung von Gemeinschaftsunternehmen können auf chinesischer Seite zunächst einmal alle sechs Arten von Korporationen sein, die für Außenwirtschaftszwecke errichtet wurden, also die Außenhandels-, die Dienstleistungs- sowie die Treuhand- und Investitions-Korporationen - und zwar sowohl die jeweiligen Korporationen auf zentraler wie auch auf lokaler Ebene (20). Daneben können auch einzelne Fabriken, soweit sie Teilautonomie erlangt haben, und staatliche Verwaltungsstellen als Partner auftreten. Letzteres war z.B. im Zusammenhang mit der Beijing Aircraft Catering, Ltd. der Fall, einem der ersten in China gegründeten Gemeinschaftsunternehmen, das bereits am 1. Mai 1980 seinen Betrieb aufnahm und das zwischen der Hongkonger China Air Catering, Ltd. einerseits und der Beijinger Regionaladministration der staatlichen Fluglinie Chinas zustandekam. Ein anderes Beispiel sind Hotelbauten, bei denen die staatliche chinesische Reisegesellschaft Luxingshe mit ausländischen Firmen Joint Ventures abschließt (21) (Bau des Jianguo-Hotels in Beijing, abgeschlossen zwischen Luxingshe und der Zhong Mei Hotel Development, Ltd.).

Soweit einzelne Städte selbständige Unternehmen betreiben, können auch sie als Partner in Frage kommen.

Neben Provinzen, Städten und individuellen Wirtschaftseinheiten, die sich

im Zuge der Dezentralisierung und Autonomieerweiterung direkt in den Außenhandel einschalten, treten neuerdings sogar einzelne Volkskommunen als mögliche Partner für ausländische Firmen hervor. Die Regierung steht dieser Entwicklung positiv gegenüber und hat sogar ein eigenes Hauptamt innerhalb des Landwirtschaftsministeriums geschaffen, das unter dem Namen "General Administration for Commune and Brigade Industries, Ministry of Agriculture, Beijing" auftritt. Vor allem für die Bereiche Kunsthandwerk, Nahrungs-, Genuß- und Arzneimittel und sogar für leichtindustrielle Produkte wie Spielwaren, Leder- und Pelzwaren, Feuerwerkskörper und kleine Geschenkartikel in geringen Stückzahlen könnten die Landwirtschaftseinheiten langfristig auch im Außenhandel interessant werden.

b) Vielfalt der Kooperationsbereiche

Beliebt sind Gemeinschaftsunternehmen im Bereich des Hotelwesens.

Der Bau der Jianguo-Hotels wurde oben (a) bereits erwähnt. Die Eröffnung des Hauses ist für Februar 1982 vorgesehen. Das im Zentrum von Beijing gelegene Hotel der Luxuskategorie soll neben 528 Gästezimmern den gesamten modernen Aufenthaltskomfort wie Hallenschwimmbad, Boutiquen, Bankettsäle, Restaurants, Bars und private Speiseräume bieten und von der Peninsula Group - einer unter schweizerischer Führung stehenden, in Südostasien tätigen internationalen Hotelkette - verwaltet werden. Zu diesem Zweck hat das Hotel-Joint-Venture mit der Group bereits einen Vertrag abgeschlossen (22).

Außerdem hat Luxingshe mit der in Bermuda registrierten "E-S Pacific Development and Construction Corp." ein Gemeinschaftsunternehmen zum Bau des "Great Wall Hotel" mit 1.000 Betten abgeschlossen, wobei die Laufzeit der Vereinbarung - beginnend mit der Eröffnung des Hotels - auf zehn Jahre angesetzt ist. Luxingshe ist mit 51% der ausländische Partner mit 49% beteiligt.

Die beiden erwähnten Hotel-Joint-Ventures sowie das oben bereits angeführte Airline Catering Joint Venture waren übrigens die drei ersten Gemeinschaftsunternehmen, die von der FICC überhaupt genehmigt wurden (22. April 1980).

Die Stadt Xi'an will mit Hongkonger Firmen ein Gemeinschaftsunternehmen zum Bau eines Touristenzentrums gründen (23).

- Im Dienstleistungsbereich sind ebenfalls eine Reihe von Gemeinschaftsunternehmen gegründet worden, so z.B. die China Oriental Leasing Co., die zwischen der CITIC und einer Leasing-Firma aus Tokyo zustande kam. Es handelte sich hierbei um das erste chinesisch-japanische Gemeinschaftsunternehmen, das im November 1980 seinen Betrieb aufnahm. Zweck der Firma ist die Verleihung oder die Entleihung von Maschinen, Ausrüstungen, Transporteinrichtungen und der Verkauf von bereits verliehenen Gegenständen. Die China Oriental Leasing Co. hat inzwischen

mehrere Leihverträge über Farbfernsehgeräte, Klimaanlage, Kühlschränke u.dgl. abgeschlossen, die in Hotels und Gästehäusern Beijings installiert werden. Der Miethandel hat gute Chancen, da das Land vor allem im Rahmen des Tourismus einen beträchtlichen Nachholbedarf hat und da eigene Produkte oder größere Käufe aus Zeit- oder Devisengründen nicht in ausreichendem Maße getätigt werden können. China schätzt die Form des Miethandels, da die Waren rasch zu beschaffen seien, da es eine Reparaturgarantie gebe und da die Geräte jederzeit ohne langes Zuwarten erneuert werden könnten. Neben der COLC ist inzwischen von der CITIC und der State Administration of Supplies die "China Leasing Co., Ltd." gegründet worden, die als erste rein chinesische Gesellschaft dieser Art bezeichnet wird und die das Leasing-Geschäft sowohl in China als auch im Ausland in der Form von Leasing, Releasing, Lease-back, Lease-sale und Rental betreiben will.

Dienstleistungs-Joint-Ventures können auch im Bereich des Versicherungswesens, der Transporte, der Betriebsberatung, im Bau- und Werbewesen gegründet werden (24).

In New York wurde am 14. Juli 1980 bekanntgegeben, daß die American International Group (AIG) und die People's Insurance Company of China (PICC) eine Partnerschaft eingehen. In einer Absichtserklärung, die in Beijing am 30. Juni unterzeichnet worden ist, haben die PICC und die AIG vereinbart, die China-America Insurance Company zu gründen. Dieses Unternehmen wird auf einer 50:50%-Basis mit einem Kapital von 25 Mio.\$ ausgestattet, wobei 5 Mio.\$ sofort einbezahlt werden. Der Hauptzweck der China-America Insurance Company wird im Versicherungs- und Rückversicherungsgeschäft bestehen; sie wird auch Versicherungen im Zusammenhang mit Chinas internationalem Handel zeichnen.

- China ist neuerdings auch dazu übergegangen, mit ausländischer Hilfe gemeinsame Prospektionsunternehmen in den küstennahen Meeren, vor allem im Südchinesischen Meer und im südlichen Gelben Meer, durchzuführen. Dabei ist immer von "Joint Ventures" die Rede (25). Obwohl es sich hier um keine echten Gemeinschaftsunternehmen handelt, seien doch einige Bemerkungen zu dieser Form der Zusammenarbeit erlaubt. 1979 schloß die China National Oil and Gas Exploration and Development Corp. mit 16 ausländischen Ölgesellschaften aus den USA, Großbritannien, Frankreich und Italien Abkommen, denen zufolge ein Gesamtgebiet von 400.000 qkm im Bereich des Südchinesischen Meers sowie des Gelben Meers geophysikalisch untersucht werden sollte. Gemeinsam mit chinesischen Technikern und Arbeitern führten die ausländischen Vertragspartner auf 14 Schiffen diese Prospektionsarbeit innerhalb eines Jahres durch. An einigen Stellen ergaben sich günstige Daten. Für Bohrungen an diesen Stellen sind inzwischen bereits Verträge mit französischen und japanischen Ölgesellschaften abgeschlossen worden. China bezahlt das technische Know-how dieser Partner mit Öl und anderen Rohmate-

rialien (26). Auch auf dem Festland hat China mehrere Ölfirmen zur Erkundung einer Reihe von Beckenlandschaften und zur Gründung von Gemeinschaftsunternehmen für die Erschließung eingeladen.

- Selbst im Agrarbereich sind inzwischen Gemeinschaftsunternehmen entstanden.

In Hangzhou (Provinz Zhejiang) soll ein Rinder- und Schweinezucht-Verarbeitungsbetrieb in Form eines Joint Ventures errichtet werden. Es stehen 10.000 ha Land für dieses Zentrum zur Verfügung. Man erhofft eine deutsche Beteiligung. Die deutsche Seite soll die technische Einrichtung, das Know-how und die Mitwirkung beim Management stellen.

Ferner möchte die chinesische Regierung der Bundesrepublik ein Entwicklungsprojekt am Unterlauf des Huanghe in einer Größenordnung von 130.000 ha als Futtergras-Projekt anbieten. Hierbei steht noch nicht fest, ob das Gebiet zu Experimentierzwecken verpachtet oder aber in Joint-Venture-Form betrieben werden soll.

Für Gemeinschaftsunternehmen eignen sich langfristig auch Bodenlabors, Verarbeitungsbetriebe, Düngemittel- und Landmaschinenprojekte. Wie oben bereits erwähnt, kommen langfristig vielleicht sogar Volkskommunen und Produktionsbrigaden als Vertragspartner in Betracht. Einzelheiten dazu werden, soweit die deutsche Wirtschaft berührt ist, von der Gemischten Wirtschaftskommission und der Deutsch-Chinesischen Arbeitsgruppe Landwirtschaft beraten.

Firmen aus Hongkong und Singapur sind hier bereits mit gutem Beispiel vorangegangen. So hat beispielsweise die Hongkonger Wynne and Co. mit der Guangdong Provincial Overseas Chinese Enterprises Co. die Lufeng-Hühnerfarm ungefähr 60 km nördlich von Hongkong als Joint Venture gegründet. Auf einer Fläche von ungefähr 5 ha wurden 99 Ställe angelegt, in denen jährlich 1,5 Millionen Hühner für Hongkong gezüchtet werden sollen (27).

Ebenfalls in der Provinz Guangdong entstand ein Gemeinschaftsunternehmen mit der Singapur-Firma Nanhai Plantations Pte, Ltd., das auf der tropischen Insel Hainan zwischen 1981 und 1985 8.000 ha mit Ölpalmen bepflanzen und ein Werk für die Bearbeitung von Palmöl anlegen soll (28). Ebenso hat die australische Firma Henry Jones (Inc.) mit dem Nanning Agriculture-Industry Commerce Integrated Enterprise of China ein Joint Venture auf 20 Jahre geschlossen, das eine Ananasverarbeitungsindustrie aufziehen soll. Die Anteile sind paritätisch. Ein Teil des benötigten Geldes soll auf dem Kreditmarkt beschafft werden. 90% der verdosten Ananas sollen ins Ausland gehen (29).

- Im Produktionsbereich kam es zwar inzwischen zum Abschluß von mehreren (teilweise noch nicht behördlich abgesegneten) Verträgen kleineren Ausmaßes. Bekannt wurde beispielsweise das Joint Venture der Maulburger K. Busch KG mit der Shanghai

Machinery Corp. Dieses Gemeinschaftsunternehmen soll in Shanghai Vakuumpumpen fertigen. Ferner hat der japanische Konzern Hitachi ein J.V. für den Bau von Schwarz-Weiß-Farbfernsehgeräten gegründet, wobei die chinesische und die japanische Seite jeweils die Hälfte der Gesamtinvestition in Höhe von 3,6 Mio.RMB einzubringen haben. Die produzierten Geräte sollen auf dem chinesischen Inlandsmarkt verkauft werden. Diese Fujian-Hitachi Television Co. ist das erste chinesisch-japanische Gemeinschaftsunternehmen im Produktionsbereich.

Ende 1981 wurde auch bekannt, daß die Wella AG ein J.V. mit der Tianjin No.1 Household Chemicals Factory geschlossen hat, und zwar auf einer Beteiligungsbasis von 50:50 und mit einer Vertragsdauer von 15 Jahren.

Vor wirklichen Großunternehmen in Joint-Venture-Form sind bisher freilich noch alle Ausländer zurückgeschreckt. Eine Zeitlang wurden zwar Gemeinschaftsprojekte in Beijing, Shanghai und der Provinz Guangdong u.a. mit dem französischen Automobilkonzern Citroen und der chinesischen Industrie erwogen. Auch Daimler war in Verhandlungen dieser Art eingeschaltet. Doch versuchen ausländische Partner dann doch immer wieder, auf andere Formen der Zusammenarbeit auszuweichen.

Mit zum Handeln zeigte im Automobilbereich die US-Firma Parker-Hannifin Corp., die Ende 1981 mit der Hubei Automobile Industry Corp. (HAIC) einen 51:49-Beteiligungsvertrag (51% HAIC) bei einer Einlagensumme von 990.000 US\$ abschloß. Das J.V. stellt Produkte für Autokarosserieversiegelung her und soll 1982 in Betrieb gehen (30).

- Im Handelsbereich entstehen neuerdings ebenfalls Gemeinschaftsunternehmen. Am 1. Juli 1980 beispielsweise entstand die "China Jewellery GmbH" mit Sitz in Bremen, die vom Bremer Außenhandelshaus C. Melches & Co. und der China National Arts and Crafts Import & Export Corp. vereinbart wurde, und zwar mit einem Stammkapital von 0,6 Mio. DM. China Jewellery soll als Marketing-Gesellschaft arbeiten. Sie wird in westeuropäischen Ländern Absatzwege für chinesische Schmuckwaren aufbauen. Eigengeschäfte werden nicht durchgeführt. Nach dem Vertriebskonzept können Großhändler und Fabrikanten selbst importieren. Bisher waren die von der VR China angebotenen Perlen im wesentlichen über Japan auf den Markt gebracht worden. Nunmehr soll die China Jewellery solche Umwege vermeiden helfen.

Vor der Unterzeichnung steht ein J.V.-Vertrag zwischen der Chan Brothers Group, die ihren Sitz in Großbritannien hat, und der Fujian Foreign Trade Corp. Es soll ein Gemeinschaftsunternehmen mit Sitz in London entstehen, dessen Hauptzweck es ist, den gesamten Handel zwischen den EG-Ländern und der Provinz Fujian zu steuern. Die Firma soll Kontakte anbahnen und dabei u.a. im Namen der Provinz Fujian auftreten. Damit würde zum ersten Mal der Handel einer ganzen Provinz von einem ein-

zigen Joint Venture kontrolliert - ein in der Tat höchst interessanter Vorgang! (31)

Das jüngste Joint Venture einer deutschen Firma kam zustande zwischen der China National Import & Export Corp. Sinochem und dem Hamburger Handelshaus Karl O. Helm AG, einer Spezialfirma für Industriechemikalien und Pharmarohstoffe. Es wurde die "Deutsche Sinochem GmbH" mit Sitz in Hamburg gegründet, an deren Stammkapital von 1 Mio. DM Helm und Sinochem zu jeweils 50% beteiligt sind. Die deutsche Sinochem soll im April 1982 die Arbeit aufnehmen. Sie wird sich mit dem Import chinesischer Chemikalien und Pharmarohstoffe in die Bundesrepublik und in andere EG-Länder befassen. Gleichzeitig wird sie Produkte dieser Gruppe sowie Düngemittel und Agrarchemikalien nach China exportieren.

III. Warum das Joint Venture am Ende doch unentbehrlich ist

Trotz der bisher so enttäuschend verlaufenden Bilanz bleiben Gemeinschaftsunternehmen in China nach wie vor im Gespräch. Man täte gut daran, sich ab und zu jener Grundüberlegungen zu erinnern, die die neue Führung dazu bewegen haben, die noch unter Mao Zedong so streng verpönten Gemeinschaftsunternehmen am Ende doch in der sozialistischen Volksrepublik einzuführen.

Angesichts des rapiden Bevölkerungszuwachses, der sich darin ausdrückte, daß die Einwohnerschaft Chinas sich in den dreißig Jahren Volksrepublik verdoppelte, konnte es sich die chinesische Volkswirtschaft nicht länger leisten, das kostspielige maoistische Dauerexperiment fortzusetzen, und schaltete seit Ende 1978 ganz auf Modernisierung um. Zu diesem Zwecke aber mußten strukturell die Proportionen zwischen den einzelnen Wirtschaftssektoren ausgeglichen und ordnungspolitisch marktkonforme Wirtschaftsmechanismen eingeführt werden, die der sozialistischen Planwirtschaft gleichrangig zur Seite zu treten hatten. Mit dieser wirtschaftspolitischen Kurskorrektur allein war es freilich nicht getan. Man brauchte darüber hinaus für die Modernisierung moderne westliche Technologie und mußte deshalb den Außenhandel in einem bisher nicht zugelassenen Ausmaß nutzen. Damit waren die Voraussetzungen für die Beseitigung der zwei wichtigsten maoistischen Tabus, nämlich des Kreditnehmens und des Aufbaus von Joint Ventures, gegeben. Nach wie vor wollte China zwar grundsätzlich "auf die eigene Kraft vertrauen", war aber nicht länger gewillt, sich dabei auf das "Konzept der autarken Naturalwirtschaft" zu verlassen. Es sollte fortan ein Kurs gesteuert werden, der auf der einen Seite keine Isolierung mehr zulassen, andererseits aber auch nicht ein blindes Nachahmen des Auslandes gestatten sollte. Diesen Kurs der "offenen Tür" kennzeichnete Ministerpräsident Zhao Ziyang bei seinem Rechenschaftsbericht am 1. Dezember 1981 (32) folgendermaßen: "Zwei Ressourcen müssen wir nutzen, zuerst die nationalen und sodann die internationalen; zwei Märkte müssen wir erschließen, zuerst den Binnen-, so-

dann den Weltmarkt; zwei Fertigkeiten müssen wir beherrschen, die Verwaltung der inländischen Wirtschaft und die Entwicklung des Außenhandels und des wirtschaftlichen Austausches."

Drei Möglichkeiten gibt es theoretisch, den Import an Anlagen, Waren und Know-how maximal zu steigern, nämlich

- Erhöhung des eigenen Exports (Methode A) oder
- Aufnahme von größeren Krediten (Schulden machen) (Lösung B) oder
- Einschaltung devisensparender Wirtschaftsformen (Lösung C).

Die Erhöhung des Exports (A-Lösung) wird von der chinesischen Führung heute als der Schlüssel für eine Erweiterung des Außenhandels betrachtet. An exportfähigen Gütern stehen landwirtschaftliche und traditionell-handwerkliche Güter zur Verfügung, aber auch in zunehmendem Maße Rohstoffe, u.a. im Metallurgie- und Energiesektor sowie industrielle Halb- und Fertigprodukte.

Die B-Lösung, also die Aufnahme ausländischer Geldmittel, kommt nur dort in Betracht, wo Importe nicht bereits durch Exporte finanziert werden können. Bleiben beide wertmäßig nicht ausgeglichen, so gilt der Grundsatz, daß der jährliche Schuldendienst (Kapital plus Zinsen) 20% des Deviseneinkommens im betreffenden Zeitraum nicht übersteigen darf, auf gar keinen Fall aber 25%. Die Grenze für die Aufnahme ausländischer Geldmittel ist also die chinesische Fähigkeit zur Rückzahlung. Gegenwärtig sollen die teuren ausländischen Kredite hauptsächlich dem Energie- und Verkehrssektor zugute kommen. Soweit Kredite in Investitionsanlagen gesteckt werden, haben diese nach Möglichkeit folgende drei Bedingungen zu erfüllen: Die mit Hilfe der zu erwerbenden Anlage erstellten Produkte müssen entweder auf dem internationalen Markt konkurrenzfähig, oder aber auf dem heimischen Markt so effizient sein, daß sie die Einfuhr entsprechender Waren übrigen; darüber hinaus muß die "Profitrate" des Projekts höher sein als die "Zinsrate" für die Devisenleihe.

Da China zumindest vorerst nicht bereit ist, von dieser risikoscheuen Verschuldungspolitik abzurücken, werden sich seine Importe langfristig nur in dem Ausmaß erhöhen, als auch sein Export zunimmt - oder aber als es gelingt, eine C-Lösung zu finden. Die wichtigste C-Lösung überhaupt läßt sich mit Hilfe des Joint Ventures bewerkstelligen: Das J.V. erweist sich nicht nur als Magnet für ausländische Technologien, sondern auch als Pflanzstätte für technologische und manageriale Fähigkeiten, und überdies als Devisenquelle, da ja in der Regel der Großteil der Joint-Venture-Produkte in den Export gehen soll. Das Joint Venture schlägt also zwei Fliegen auf einen Streich und kombiniert A- und C-Lösung!

"Neue Technologie", "Ausbildung von Arbeitskraft" und "Steigerung der Exporterlöse": Ein ausländisches Un-

ternehmen, das diese "drei Kostbarkeiten" anzubieten hat, füllt eine schmerzliche Lücke in der Wirtschaft der VR China, die ja nach wie vor ein Entwicklungsland ist. Wer hier ein springt, hilft den Chinesen auch, moderne Entwicklungsanstöße zu "absorbieren".

In der Wirtschaftspsychologie der nachmaoistischen Führung ist das bis vor kurzem durchaus nicht selbstverständliche Zugeständnis verankert, daß ein ausländischer Partner zu einem fairen Gewinn kommen soll, falls er seinerseits "freundschaftlich hilft". Diese Do-ut-des-Haltung impliziert, daß der ausländische Partner nicht nur den Willen haben soll, Gewinne zu erzielen, sondern gleichzeitig auch, dem "chinesischen Volk" bei seinen Modernisierungsbemühungen zu unterstützen. Ein Schuß Altruismus und "Hilfsmotivation" zahlt sich, glaubhaft in der täglichen Geschäftspraxis vorgetragen, am Ende ganz sicher aus.

Die VR China braucht die mit Hilfe von Joint Ventures realisierbare C-Lösung und wird sich daher jedem ausländischen Partner erkenntlich zeigen, der für ihre spezifischen Anliegen Verständnis aufbringt.

Anmerkungen:

Die Anmerkungen 1-13 sind bei der Textverarbeitung leider gelöscht worden; der Autor bittet um Verständnis.

4a) AWSJ, 13.11.81.

13a) Abgedruckt in RMRB, 22.10.78.

13b) XNA, 9.12.81.

14) CEN, 29.6.81, S.2 f.

15) So Xin Yi in seiner bereits erwähnten Rede, CEN, 9.11.81, S.3.

16) CEN, 6.7.81, S.3.

17) Insofern sind die Ausführungen in CBR, Oktober 1980, S.6, unrichtig.

18) CBR, August 1981, S.1 f.

19) Oskar Weggel, "Zum neuen chinesischen Gesetz über Gemeinschaftsunternehmen mit ausländischen Partnern: wenig Antworten - viele Fragen", C.a., Juli 1979, S.771-798, und Eckard Garms, "Das Schindler-Joint-Venture mit Gewinngarantie", C.a., August 1980, S.672-676.

20) Im einzelnen dazu Oskar Weggel, "Im Dickicht der chinesischen Außenhandelsorganisationen", April 1981, S.258-271 (261 ff.).

21) Z.B. XNA, 27.6.80.

22) XNA, 27.6.80.

23) CEN, 5.10.81, S.5.

24) Näheres dazu Oskar Weggel, "Dickicht...", a.a.O., S.262 f.

25) Z.B. XNA, 19.7.80.

26) XNA, 19.7.80, und BRu 1980, Nr.2, S.7.

27) CEN, 7.9.81, S.8.

28) CEN, 14.9.81, S.2.

29) CEN, 26.10.81, S.5.

30) CEN, 7.12.81, S.3.

31) China Business Report, September 1981.

32) BRu 1981, Nr.51, S.6-39 (25).

ERHARD LOUVEN

Die vierte Tagung des

V.Nationalen Volkskon-

gresses: Die Regulierung der

Wirtschaft wird fortgesetzt

*

*

*

*

*

*

1. Vorbemerkung

Vom 30.November bis zum 13.Dezember fand in der Großen Volkskongreßhalle in Beijing die vierte Tagung des V.Nationalen Volkskongresses (NVK) statt. An der Eröffnungstagung nahmen insgesamt 3.154 Abgeordnete teil. Zwei Tage vor der Eröffnung des NVK war unter dem Vorsitz von Deng Xiaoping in Beijing die vierte Tagung des V.Landeskomitees der Politischen Konsultativkonferenz des Chinesischen Volkes eröffnet worden. Die 2054 zur Politischen Konsultativkonferenz entsandten Delegierten nahmen auch an der vierten Tagung des V.NVK teil.

Während auf der dritten Tagung des V.NVK, die im September 1980 stattfand, neben dem Wechsel im Amt des Ministerpräsidenten Probleme der Überwindung des Bürokratismus allgemein und die verschiedenen Erscheinungsformen des Bürokratismus im Verwaltungssystem des Staates sowie die Ursachen ihrer Entstehung im Vordergrund standen (1), befaßten sich sowohl die Politische Konsultativkonferenz als auch der NVK fast ausschließlich mit Problemen der gegenwärtigen Wirtschaftslage und der künftigen Wirtschaftsstruktur Chinas (2). Neben dem ausführlichen Bericht des Ministerpräsidenten standen auf der Tagesordnung des NVK (3)

- Bericht über die Staatseinnahmen und -ausgaben 1980 und den Haushaltsplan 1981;

- Erläuterungen zum Vorschlag über die Fristverlängerung zur Vollendung der Verfassungsänderung;

- Bericht über die Tätigkeit des Ständigen Ausschusses des NVK und Erläuterungen zum Wirtschaftsvertragsgesetz, dem Gesetz über die Einkommenssteuer für ausländische Unternehmen und dem Entwurf der Zivilprozeßordnung;

- Bericht über die Tätigkeit des Obersten Volksgerichts;

- Bericht über die Tätigkeit der Obersten Volksstaatsanwaltschaft;

- Antrag des Staatsrats über die Einleitung einer landesweiten freiwilligen Aufforstung im ganzen Land;

- Wahlen.

Im folgenden sollen, entsprechend dem Schwerpunktthema des NVK, vor allem die erörterten wirtschaftlichen Probleme des Landes dargestellt und kommentiert werden.

2. Die Lage der Wirtschaft

2.1. Zur sektoralen Struktur der Wirtschaft

Im Juni 1979 hatte der Staatsrat auf der zweiten Tagung des V.NVK vorgeschlagen, die "Regulierung, Umgestaltung, Ausrichtung und Niveauhebung" (tiaozheng, gaige, zhengdun, tigao) der Volkswirtschaft in drei Jahren erfolgreich abzuschließen. Inzwischen habe sich herausgestellt - so Zhao Ziyang in seinem Bericht -, daß die Wirtschaftsregulierung viel umfangreicher als ursprünglich angenommen sei. Der Staatsrat halte es deshalb für notwendig, die Richtlinie Wirtschaftsregulierung für mindestens weitere fünf Jahre beizubehalten (4). Diese Erkenntnis hatte der Staatsrat schon im Oktober und November 1980 gewonnen, als er die Wirtschaftsarbeit diskutierte. Anschließend daran - im Dezember 1980 - hatte das Zentralkomitee eine Arbeitssitzung abgehalten, auf der die Entscheidung gefallen war, mit der Regulierung der Wirtschaft fortzufahren.

Die seit Beginn dieses Jahres durchgeführten Notstandsmaßnahmen der Regierungen aller Ebenen habe zu merklichen Erfolgen geführt. "Der Volkswirtschaftsplan für 1981 kann erfolgreich erfüllt und das Ziel der Stabilisierung der Wirtschaft im wesentlichen erreicht werden" (5). Der Bruttoproduktionswert von Industrie und Landwirtschaft wird gegenüber 1980 um 3% steigen. Gegenüber dem jeweiligen Vergleichszeitraum des Vorjahres sank der Bruttoproduktionswert der Industrie zunächst im 1.Quartal um 0,2%, stieg im 2.Quartal um 1,7%, im 3. um 3% und im Oktober um 10,6% (6). Inzwischen teilte das Staatliche Statistische Amt mit, daß der Bruttoproduktionswert der Industrie im Jahre 1981 519 Mrd.Yuan betragen habe oder 4% mehr als 1980