

ZUM NEUEN CHINESISCHEN GESETZ ÜBER GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMEN  
MIT AUSLÄNDISCHEN PARTNERN (JOINT VENTURES, HEZI JINGYING QIYE):

WENIG ANTWORTEN - VIELE FRAGEN

Oskar Weggel

Obwohl Gemeinschaftsunternehmen bis 1977 offiziell tabu waren, reichen embryonale Vorformen bis in die frühen fünfziger Jahre zurück. Es waren Auslandschinesen, die damals die ersten Anregungen gaben. Auch beim zweiten Anlauf zur Gründung von Joint Ventures hatten Huaqiao, vor allem aber Hongkong-Chinesen als Schrittmacher gedient. Die entscheidende Initiative ging jedoch von der chinesischen Führung selbst aus, die, getrieben von den Zielen ihrer Modernisierungspläne, welche 1981 in den 6. Fünfjahresplan einmünden sollen, seit 1977 nicht nur in immer schnellerem Tempo Kredite aufnimmt, sondern überdies an einem maximalen Zustrom von technologischem Wissen interessiert ist. Bezeichnenderweise kommt es den Chinesen bei den nunmehr zu gründenden Gemeinschaftsunternehmen nicht so sehr auf die hergestellten Produkte an (diese sollen sogar nach Möglichkeit im Ausland abgesetzt werden), sondern auf den mit den ausländischen Investitionen verbundenen Know-how-Import.

Um hier möglichst schnell ausländische Interessenten anzulocken, wurde bei der 2. Plenarsitzung des V. NVK am 1. Juli 1979 ein Gesetz über Gemeinschaftsunternehmen verabschiedet, das, im Gegensatz zu den sechs anderen, gleichzeitig geschlossenen Gesetzen nicht etwa erst ab 1. Januar 1980 gilt, sondern vielmehr sofort - d.h. also mit der Verkündung am 8. Juli 1979 - in Kraft getreten ist.

Das nur 15 Paragraphen umfassende Gesetz läßt eine Fülle von Fragen unbeantwortet, ist aber aus der Sicht der chinesischen Führung ein wirklich ehrlich gemeinter Ausdruck des chinesischen Wunsches nach Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern, denen ausdrücklich ein Gewinninteresse zuerkannt wird.

Es wäre ein Irrtum, hier von einem bloßen Schnellschuß-Gesetz zu sprechen, das in jeder Hinsicht Sorgfalt vermissen lasse. Zum einen handelt es sich, wie gesagt, um eine Art legislativen "Bekanntnisses" zu Joint Ventures, also um eine Deklaration des guten Willens und einiger Grundprinzipien, die China später verwirklicht sehen möchte; zum anderen folgt das Gesetz einer auch schon während der vergangenen dreißig Jahre in der VR China gepflegten flexiblen Gesetzgebungspraxis. Man will sich in keinem Punkt durch engmaschige Vorschriften fesseln, um die Praxis zur Geltung kommen zu lassen, die ja nach offizieller Auffassung der eigentliche Schlüssel zur Wahrheit ist. Da der Gesetzestext so ungemein lückenhaft ist, bleiben weite Rahmen für die Ausfüllung durch zwischenstaatliche Abkommen, vor allem aber durch bilaterale Abmachungen auf Betriebsebene, die dann im jeweiligen Gesellschaftsvertrag niederzulegen sind.

In der nachfolgenden Analyse wird versucht, nicht nur das soziale Umfeld und die Systematik des neuen Gesetzes herauszuschälen, sondern vor allem auch die Lücken aufzuweisen, die vom ausländischen Investor zu beachten und bei den jeweiligen Investitionsverhandlungen vertraglich auszufüllen sind. Der Autor hat im Wege des Rechtsvergleichs analoge Bestimmungen Ungarns, Rumäniens und Jugoslawiens herangezogen, vor deren Hintergrund die chinesischen Regelungen sowohl in ihren Ähnlichkeiten als auch in ihrer Eigenwilligkeit Konturen gewinnen.

Es ergibt sich folgende Gliederung:

- A. Geschichte und sozioökonomischer Rahmen der neuen Investitionsgesetzgebung
  - I. Die wechselhafte Entwicklungsgeschichte der Gemeinschaftsunternehmen
  - II. Das rechtliche und soziale Umfeld der chinesischen Investitionsgesetzgebung
  - III. Die mit der Investitionsgesetzgebung verbundenen Motive
- B. Die Formen der Beteiligung nach chinesischem Selbstverständnis
  - Beteiligung im weiteren Sinn ("Kooperation")
  - Beteiligung im engeren Sinn ("Investition", "Gemeinschaftsunternehmen/Joint Venture")
- C. Die bei ausländischen Investitionen zuständigen chinesischen Behörden
  - I. Genehmigungs- und Registrationsorgane
  - II. Die Führungsorgane des einzelnen Gemeinschaftsunternehmens
  - III. Die Bank of China
  - IV. Steuerbehörden
  - V. Versicherungsbehörden
- D. Die vorvertraglichen Regelungen eines Gemeinschaftsunternehmens
  - I. Allgemeinregelungen
    - 1. Formell geregelte Fragen
      - a) Die "Gestattung"
      - b) Generalklausel
      - c) "Gleichberechtigung und gegenseitiger Nutzen"
    - 2. Formell unregelte Fragen
      - a) Das Eigentum
      - b) Löhne und Sozialabgaben
  - II. Einzelregelungen
    - 1. Formell geregelte Fragen
      - a) Zur Genehmigung und Eintragung eines Gemeinschaftsunternehmens
      - b) Die Rechtsform eines Gemeinschaftsunternehmens
      - c) Die Einlagenhöhe
      - d) Die Berechnung des Gewinns und der Verluste
      - e) Die Beschaffenheit der Einlagen und ihre Übertragbarkeit
      - f) Produktionstätigkeit
      - g) Gewinn und freier Transfer
      - h) Die Dauer eines Gemeinschaftsunternehmens
      - i) Streitigkeiten
    - 2. Formell unregelte Fragen
      - a) Der Status der Arbeitnehmer im Gemeinschaftsunternehmen
      - b) Die Berechnungsmaßstäbe für eingebrachte Gesellschaftsanteile
      - c) Kommunikationsbedingungen
- E. Der Gesellschaftsvertrag
  - I. Form des Gesellschaftsvertrags
  - II. Die Partner des Gesellschaftsvertrags
  - III. Der Inhalt eines Gesellschaftsvertrags
    - 1. Gegenstand eines Gesellschaftsvertrags
    - 2. Berechnungsmodalitäten
    - 3. Materialbesorgung und sonstige Anlieferungen
    - 4. Wartung der Ausrüstungen und Abfallkosten
    - 5. Lizenzfragen
    - 6. Transfer-Währungen
    - 7. Liquidation
    - 8. Abgrenzung der Verantwortung
    - 9. Mustervertrag mit einer Hongkonger Firma
- F. Die Bundesrepublik und das neue Gesetz über Gemeinschaftsunternehmen
  - I. Das Klima im allgemeinen
  - II. Rechtsschutz für deutsche Kapitalanlagen in einem deutsch-chinesischen Gemeinschaftsunternehmen?

#### A. Geschichte und sozioökonomischer Rahmen der neuen Investitionsgesetzgebung

##### I. Die wechselhafte Entwicklungsgeschichte der Gemeinschaftsunternehmen (im folgenden mit G.U. bezeichnet)

Kulturrevolution und "Viererbande"-Ideologie haben den Anschein erweckt, als seien Joint Ventures oder ähnliche Kooperationsformen für die VR China völlig

unakzeptabel.

Dabei gibt es erste Ansätze der Entwicklung von G.U. bereits zu Beginn der fünfziger Jahre. Damals waren als Partner allerdings nur Überseechinesen (Huaqiao) angesprochen.

Die ersten Investitionseinrichtungen für Überseechinesen-Kapital entstanden bereits 1951, als die "Overseas Chinese Industrial Development" und die "South China Enterprise" in der Provinz Guangdong und außerdem in der Provinz Fujian die "Fukien Overseas Chinese Investment" entstanden. Weitere Firmen dieser Art tauchten in Schanghai und in Tienjin auf.

Bis 1961 hatte die Fukien Overseas Chinese Investment über vierzig Industrie- und Bergbauunternehmen eingerichtet, zu denen u.a. Fabriken für die Produktion von Zucker, chemischem Dünger und landwirtschaftlichen Geräten gehörten. Anteile wurden für den Preis von 20 RMB (34 US\$) oder für 50 RMB verkauft. Die Investoren aus der Huaqiao-Gemeinde erhielten dafür im Gegenzug 8% Gewinnausschüttung.

Die Kulturrevolution beendete diese Praktiken: Seit Januar 1967 wurden keine Dividenden mehr ausbezahlt.

Mit der Wiederbelebung der alten Modernisierungspläne aus den mittsechziger Jahren nach dem Sturz der "Viererbande" kam es schnell zur Wiederanknüpfung an traditionelle Kooperations-schemata. H.T. Vong, ein in Macao geborener Unternehmer, der die "Asia International Electronics Ltd." leitete, kam 1976 mit den chinesischen Behörden zu einer Vereinbarung über die Errichtung einer Fabrik in Peking, in der seitdem Kassettenrecorder, Kassettenbänder und Fernsehsets nach Vorlagen erstellt werden, die aus Hongkong stammen. Die chinesische Seite stellte Grundstücke, Gebäude und die Arbeitskräfte, während die Hongkonger Seite die Technologie einbrachte und die Fertigwaren exportierte. Allmählich entwickelten sich aus dieser Zusammenarbeit regelrechte G.U.-Beziehungen, weil die Hongkonger Firma einen Teil ihres Gewinnanteils in dem Pekinger Werk reinvestierte und so schließlich einen Anteil von 49% am Unternehmen erworben hatte.

Zu ähnlichen Formen der Zusammenarbeit kam es bei anderen Produktgruppen, z.B. bei der Herstellung von Uhren und Textilien. Das Hongkonger Textilunternehmen Novel Enterprises z.B. errichtete im Kreis Zhuhai, nördlich von Macao, zusammen mit der chinesischen Seite Produktionsstätten, in denen Kaschmir-, Angora- und Woll-Erzeugnisse hergestellt werden. Novel übernimmt auch hier die Technologie, stellt die Maschinen und reexportiert die Fertigprodukte, während die chinesische Seite Grundstücke, Fabrikhallen und Arbeitskräfte einbringt.

1979 gründete das japanische Elektro-Unternehmen Toho Denki in Zusammenarbeit mit der Zweigstelle Schanghai der China National Light Industrial Products Import-Export Corp., der Shanghai Electronic Equipment Industry Corp. und der zweiten Schanghaier Radio Equipment Factory ein Unternehmen, das ab Dezember 1979 monatlich 3.000 Tonbandgeräte produzieren soll, die dann je zur Hälfte in China und im Ausland verkauft werden. Dieses G.U.-Projekt erlangte Modellcharakter und wurde auch von verschiedenen Botschaften, u.a. der deutschen Vertretung in Peking, über den etablierten Verteiler an deutsche Behörden und Firmen weiterempfohlen.

Das Toho-Denki-Projekt rückte die wirtschaftliche Kooperation zwischen Hongkong und der VR China etwas in den Schatten, die sich Ende 1978/Anfang 1979 rasant weiterentwickelte. Anfang 1979 wurde bekannt, daß bereits mehr als dreißig Projekte industrieller Kooperation zwischen der Kronkolonie und der chinesischen Grenzstadt Shenzhen (Shumchun) bestanden, und daß bis zum Ende des Jahres 1979 mit insgesamt einhundert Gemeinschaftsprojekten zu rechnen sei. Den Hongkonger Wirtschaftsvertretern sei der Bau eines Containerhafens in Nantou mit einer Kapazität bis zu 5 Mio.t und der Ausbau der Straßenverbindung nach Hongkong in Aussicht gestellt worden. Überhaupt solle Shenzhen (Shumchun) - als ein Bindeglied zwischen Hongkong

und der chinesischen Außenhandelszentrale Kanton - im Laufe der Zeit zu einem riesigen Kooperationsgebiet ausgebaut werden, das sich im Laufe der Zeit vielleicht zu einem ähnlichen Freihandelsgebiet entwickeln könnte, wie es in anderen asiatischen Ländern (vor allem in Taiwan und Singapur) mit soviel Erfolg vorexerziert worden ist. Ein zweites "Freihafengebiet" soll langfristig in Tianjin entstehen.

Bei der 2. Tagung des V. NVK im Juni/Juli 1979 schließlich wurde das lange schon angekündigte Gesetz über ausländisch-chinesische Gemeinschaftsunternehmen erlassen. Diese ganze Entwicklung ging so schnell vor sich, daß man leicht vergißt, welche gewaltigen ideologischen Hürden von seiten Pekings zu überwinden waren, ehe die "im internationalen Handel üblichen Praktiken und Gepflogenheiten" auch in China Eingang finden konnten. Bis 1976 waren Kredite und Joint Ventures so streng tabuisiert, daß selbst die Erwähnung dieser Termini in China schon als Sakrileg empfunden worden wäre. Allerdings gab es die Möglichkeit sog. "hinausgeschobener Zahlungen" und die Möglichkeit von Bankeinlagen bei der Bank of China, die dann für den Aufkauf ausländischer Güter verwendet werden konnten.

Bis Mitte 1978 ging China dann zwar dazu über, private Kredite aufzunehmen. Zwei Ausnahmen wurden allerdings immer noch strikt betont: Keine Aufnahme von Regierungskrediten und keine Joint Ventures!

Mitte 1978 begannen freilich auch hier die bisher eisernen Grundsätze dahinzuschmelzen. Bei einer Pressekonferenz am 18. Dezember 1978 gab Außenhandelsminister Li Qiang bekannt, daß China die "internationalen Handelsgepflogenheiten respektiert. Wenn die Bedingungen passend sind, können wir in Erwägung ziehen, Anleihen von Regierung zu Regierung aufzunehmen. Staatsanleihen und private Anleihen sind annehmbar" (1).

Anfang 1979 stellten das chinesische Nationale Planungskomitee und das Außenhandelsministerium erstmals Grundsätze für die Bildung von G.U. auf. Vertreter beider Ministerien deuteten der japanischen Gesellschaft für die Förderung des internationalen Handels an, daß China die Kapitalmehrheit, die Arbeitskontrolle und das Gesamtmanagement in eigenen Händen halten wolle. Ausländische Unternehmen könnten bis zu einer Maximalrate von 49% an G.U. beteiligt sein. Man sehe es jedoch lieber, wenn diese Rate nicht höher als 40% liege (2).

Ausländische Firmen sollten das Know-how, die Maschinen oder Maschinenteile und das Marketing für den Export besorgen, während die chinesische Seite den größten Anteil des Kapitals, das Management und die Arbeitskontrolle übernehme. Es werde schon bald ein neues Gesetz erlassen, in dem die Eigentumsrechte des Ausländers garantiert, der Transfer des Gewinns zugesagt und die ausländischen Patente dem staatlichen Schutz unterstellt würden. China wünsche vor allem eine Heimfallklausel (buy-back-clause), die sicherstelle, daß die Volksrepublik innerhalb von zehn Jahren Alleininhaber des Betriebes werde (3).

Wie man aus diesem Hin und Her der Erklärungen ersieht, herrschte über das Ob von G.U. in der chinesischen Führung zwar Einigkeit, während das Wie offensichtlich Kopfzerbrechen verursachte. Nicht einmal über die Terminologie konnte man sich einig werden. "Gemeinschaftsunternehmen" wurden einmal "he gu qiye" 合股企业 (wörtlich: "Gemeinsam-Anteil-Unternehmen"), dann wieder "hunhe gongsi" 混合公司 (wörtlich: "Mischfirma") und dann wieder

"he ying gongsi" 合营公司 (wörtlich: "Gemeinsame Firma") genannt (4).

Das Investitionsgesetz vom 8. Juli 1979 wurde so zu einem Schwert, mit dem der Gordische Knoten der zahlreichen Zweifelsfragen einfach durchgeschlagen wurde. Es ist allerdings nicht verwunderlich, daß sich Einzelfragen mit einem solchen "Hauruck-Verfahren" nicht lösen lassen. Die schwierigsten Probleme, wie Patent-, Steuer-, Arbeitnehmer- und Anteilsfragen, werden formal überhaupt nicht angesprochen, sondern zusätzlichen Gesetzen oder aber der weiteren normativen Kraft des Faktischen überlassen.

## II. Das rechtliche und soziale Umfeld der chinesischen Investitionsgesetzgebung

Wie sah die Landschaft aus, in die das neue Gesetzesgebäude hineingestellt wurde?

Die Entwicklung des Landes, wie sie sich seit Mitte 1977 abzeichnet, ist praktisch das genaue Gegenteil aller Ideale der Kulturrevolution. Die kulturrevolutionäre Bewußtseinsbildung wurde im Wege der sog. "Zwei-Linien"-Diskussion vorangetrieben. Der Königsweg zum richtigen revolutionären Bewußtsein führte damals über den "Kampf zwischen den zwei Klassen" (Proletariat - Bourgeoisie), "zwei Wegen" (sozialistischer - kapitalistischer Weg) und "zwei Linien" (Mao Zedongs proletarisch-revolutionäre und Liu Shaoqis bürgerlich-reaktionäre Linie). Es gab kein "Zwischendrin", sondern nur ein Richtig oder ein Falsch. Was darunter jeweils zu verstehen war, wurde in niemals endenden Diskussionen auf dem Gebiet sämtlicher gesellschaftlicher Sektoren, angefangen von der Landwirtschaft über das Militärwesen bis hin zur Wissenschaft und zur Erziehung durchexerziert und definiert. Es entstand eine Milchstraße von positiven und negativen Vorbildern. Was "richtig" und was "falsch" war, wurde auch dem naivsten Chinesen unzweideutig klar. Er hat inzwischen auch erfahren, daß die damaligen Ideale nichts anderes waren als Irrlehren "Lin Biaos und der Viererbande", während fast alle Un-Werte von damals inzwischen zu Leitlinien des sozialistischen Aufbaus geworden sind.

Für Mao war der Klassenkampf das A und O jeder gesellschaftlichen Entwicklung. Die 2. Tagung des XI. ZK im Dezember 1978 dagegen hat ausdrücklich hervorgehoben, daß die "umfassenden Klassenkämpfe der Massen im großen und ganzen zu Ende sind" und daß sich der Schwerpunkt der Partei nunmehr vom Klassenkampf auf die "Vier Modernisierungen" verlagere. Man muß der heutigen chinesischen Führung das Kompliment machen, daß sie diesen Kurswechsel auf sämtlichen nur denkbaren Gebieten mit einer Konsequenz weiter verfolgt hat, wie sie nur in einer Ideologie-geprägten Gesellschaft wie der chinesischen möglich ist. Inzwischen ist anstelle der "Gleichmacherei" wieder das Leistungsideal getreten. Der Leistungs-Schüler, der Leistungs-Arbeiter, das Leistungs-Management sind gefragt, das "Akkord ist Mord" gehört der Vergangenheit an: Wer ein Maximum zustande bringt, wird mit Prämien und einem zunehmend differenzierter gestalteten Bonus-System belohnt.

Leistungsträger werden auch dann willkommen heißen, wenn sie jahrzehntelang unter dem Etikett der "Fünf schlechten Elemente" ins gesellschaftliche Abseits geraten waren: Ehemalige Fabrikbesitzer

erhalten seit Anfang 1979 den Rest ihrer Entschädigung ausbezahlt; der "Modell-Kapitalist" Rong Yiren ist inzwischen nicht nur Abgeordneter des NVK und stellvertretender Vorsitzender des Allchinesischen Verbandes der Industriellen und Kaufleute, sondern auch zu einem der wichtigsten Goodwill-Vertreter der chinesischen Wirtschaft geworden, der im Frühjahr 1979 u.a. eine Reihe von europäischen Ländern besucht hat und dort für eine stärkere Zusammenarbeit mit der Volksrepublik warb.

Auf dem Gebiet der Literatur und Kunst zeigt sich eine, verglichen mit der Kulturrevolution, geradezu sensationelle Blütezeit der neuen "Hundert Blumen", und selbst im Demokratisierungsbereich ist - trotz einer Dämpfung des "chinesischen Frühlings" - eine gewisse Belebung eingetreten. Zum ersten Mal seit über zwanzig Jahren beginnt auch die Gesetzgebungsmaschinerie wieder anzulaufen, die das Rahmenwerk für Institutionen und Normen legt, deren Funktionieren dafür sorgen wird, daß in China wieder mehr Rechtssicherheit - d.h. vor allem eine stärkere Absicherung erworbener Positionen und Rechte - eintritt. "Nie mehr Zustände wie während der Kulturrevolution!" lautet der Grundtenor all dieser Entwicklungen.

Sogar auf dem Gebiet der Religion ist inzwischen eine merkliche Entspannung eingetreten, und zwar nicht nur gegenüber den Anhängern des Islam und neuerdings auch gegenüber dem Dalai Lama, sondern auch gegenüber dem Katholizismus, der ja fast hundert Jahre lang mit dem "Kolonialismus" in enge Verbindung gebracht worden war. Die Einladung an den Jesuitenorden, die wegen ihrer Mediziner-Ausbildung berühmt gewordene Universität der "Morgensröte" (Aurore) in Schanghai neu zu besetzen, ist ein erstes verheißungsvolles Signal.

In der Außenpolitik hat sich China seit 1977 zunehmend den Ländern der Zweiten Welt zugewandt, die es nicht nur als Partner im Kampf gegen den Antihegemonismus anspricht, sondern von denen es sich darüber hinaus eine Intensivierung der Handelsbeziehungen, vor allem der Know-how-Lieferungen erwartet. In diesem Zusammenhang war es nur konsequent, daß schließlich auch die USA zunehmend an Sympathien gewonnen haben, zumal seit sie sich entschlossen haben, ihre offiziellen Beziehungen zu Taipei abzubrechen, und damit das letzte entscheidende Hindernis zur Wiederannäherung zwischen Peking und Washington zu beseitigen.

Im Wirtschaftsbereich gibt das Modernisierungsziel die einzelnen Ziele vor. 1981 läuft - im Anschluß an die gegenwärtige dreijährige "Konsolidierungs"-Phase - der 6. Fünfjahresplan (1981/85) an, der im Zeichen ehrgeiziger Ziele steht. Wenngleich die wirtschaftlichen Ambitionen, wie sie im Jahre 1977 verkündet wurden, in der Zwischenzeit, d.h. aufgrund der ZK-Beschlüsse vom Dezember 1978, weitgehend modifiziert worden sind, bleibt immer noch genügend zu tun, um eine Miteinbeziehung ausländischer Ressourcen unentbehrlich erscheinen zu lassen. Allein im Jahr 1979 sollen die Landwirtschaftsproduktion um 4% und die Industrieproduktion um 8% steigen. Das gesamte Investitionsvolumen soll sich auf 40 Mrd. Yuan belaufen. An Schlüsselprojekten sollen 65 große und mittelgroße Wasserbaubetriebe, 8 Grubenverviere, Wasserkraftwerke, Zementfabriken, Zuckerraffinerien und Baumwollwebereien erstellt werden. Es gilt, Millionen von neuen Arbeitsplätzen zu schaffen, höhere Prämien auszuwerfen, für Lohnsteigerungen bei rund 20% der Arbeiter und Ange-

stellten zu sorgen und vor allem die Hilfe für Landwirtschaft und Leichtindustrie zu verstärken.

Die Folge davon: Das Import- und das Exportvolumen von 35,5 Mrd. Yuan im Jahre 1978 wird auf 44 Mrd. Yuan im Jahre 1979 erhöht.

Gleichzeitig steigt die Kreditaufnahme. Allein im April 1979 trat die VR China mit 1,5 Mrd. US\$ nach Berichten der OECD als weltweit größter Kreditnehmer überhaupt auf. Die Quellen sind weit verteilt: 175 Mio. US\$ von der Midland International Bank, 500 Mio. US\$ von der Union des Banques Arabes et Françaises, 500 Mio. US\$ von mehreren englischen Banken, 100 Mio. US\$ von der Canadian Imperial Bank of Commerce, 1 Mrd. Yen von der japanischen Sanwa-Bank. Auch Regierungskredite werden angenommen, so z.B. eine 5-Mrd.-\$-Kreditlinie von Großbritannien oder 420 Mrd. Yen von der japanischen staatlichen Ex-Im-Bank. China nimmt neuerdings nicht mehr nur Kredite in US-Dollar, sondern läßt sich auch auf andere Währungen ein, so z.B. bei einem französischen Kredit.

Jeder Kredit ist m.a.W. heute willkommen, ob ungebundene Bankkredite oder aber gebundene Lieferkredite, ob Geschäftskredite oder Regierungskredite. Die Grundzüge der chinesischen Strategie lauten (5): Mit den Export-Finanzierungsstellen der wichtigsten westlichen Industrieländer werden großzügige Kreditlinien abgeschlossen, die es der chinesischen Seite gestatten, ihre Importe unter günstigen, staatlich subventionierten Bedingungen zu tätigen. Zum anderen greift man auf Kredite auch mit kleinen Beträgen und einfacher Handhabung - möglichst unter Umgehung ausgefeilter Darlehensverträge - zurück.

Bei der "Modernisierung" ist also jedes bis 1976 tabuisierte Mittel recht.

Ganz in diesem Sinne wirbt China in der Zwischenzeit auch um ausländisches Consulting, wobei u.a. deutsche und Schweizer Firmen eine wichtige Rolle spielen, errichtet Kontaktbüros (einzelne Außenhandelskorporationen beispielsweise schaffen sich Beobachtungs- und Beratungsfilialen im Ausland) und treiben immer systematischer Werbung, die allerdings aufklärend und nicht etwa nur suggestiv wirken soll. Zur Förderung des technischen Austausches mit dem Ausland hat das in einer Art staatlicher Außenhandelskammer wirkende "Komitee zur Förderung des Internationalen Handels" (CCPIT) ein Informationszentrum für neue ausländische Produkte eingerichtet, das die Aufgabe hat, die von ausländischen Firmen und Geschäftsleuten zur Verfügung gestellten Informationen und Modelle neuer Produkte, technische Zeitschriften und Filme durch Ausstellung, Verleih und Verteilung den chinesischen Verbrauchern zugänglich zu machen.

Bis Ende 1978 hatte China mit 167 Ländern und Gebieten Handelsbeziehungen aufgenommen (37 in Asien, 32 in Europa, 48 in Afrika, 11 in Ozeanien und auf den Pazifik-Inseln, 2 in Nordamerika und 37 in Lateinamerika). Mit 80 Ländern waren offizielle Handelsabkommen oder -protokolle unterzeichnet worden, unter denen die Abkommen mit Japan, der EG und den USA (abgeschlossen 1979) am wichtigsten sind.

### III. Die mit der Investitionsgesetzgebung verbundenen Motive

Zwei Hauptmotive sind es, die das Investitionsgesetz

vom Juli 1979 veranlaßt haben, nämlich einerseits das Verlangen, im Rahmen der Modernisierung Chinas ausländischen Technologie- und Kapitalimport zu ermöglichen, und andererseits, investitionswilligen Ausländern eine Beruhigungsspielle zu verabreichen.

Was den ersteren Gesichtspunkt anbelangt, so geht es nach einer bekannten Parole darum, "Ausländisches in den Dienst Chinas zu stellen", und auf dieser Grundlage dann das "Weltniveau einzuholen und zu überholen". Nachahmenswert seien nicht nur moderne Technik und Anlagen, sondern auch Erfahrungen des ausländischen Managements. Wie immer wieder betont wird, ist es eigentlich "nicht unser Ziel, vom Ausland zu lernen. Vielmehr geht es darum, die Rückständigkeit unserer Volkswirtschaft zu überwinden und noch in diesem Jahrhundert die Vier Modernisierungen zu verwirklichen. Daher müssen wir nicht nur von dem lernen, was am Ausland gut ist, sondern im Verlauf des Lernens auch unseren eigenen Schöpfergeist entfalten" (6).

Bei der sozialistischen Modernisierung soll China hauptsächlich auf die eigene Kraft, auf die harte Arbeit des eigenen Volkes und auf die vorhandenen Ressourcen vertrauen. Der Technologie-Import soll diese vorhandenen Kapazitäten also nicht ersetzen, sondern sie nur verstärken. Hieraus ergeben sich zwei folgerichtige Prinzipien, nämlich das Subsidiaritätsprinzip (was in China hergestellt werden kann, soll man nicht vom Ausland kaufen; was bereits eingeführt wurde, soll nicht nochmals eingeführt werden) und das Prinzip der Ausgewogenheit zwischen Import und Export (7); Verschuldung gegenüber dem Ausland heiße ja letztlich auch Abhängigkeit vom Ausland. Die Politik lautet also: Zuerst Export, dann Verbindung von Import und Export und schließlich Ausgleich von Import und Export (so Außenhandelsminister Li Qiang) (8).

Eine der wichtigsten Methoden der Technologie-Einfuhr ist das Joint Venture. Wenn es noch eines Beweises bedurft hätte, daß die chinesische Führung in erster Linie nicht an den vom Gemeinschaftsunternehmen erstellten Produkten, sondern vielmehr am importierten Know-how interessiert ist, so hätte ihn die Bestimmung des Art. 9, Abs. 3 des Investitionsgesetzes erbracht, in dem es heißt, daß "Gemeinschaftsunternehmen ermutigt werden, ihre Produkte außerhalb Chinas abzusetzen, und zwar entweder direkt oder aber indirekt über die chinesischen Außenhandelsorganisationen. Gleichzeitig sollen die aus dem G.U. erwirtschafteten Erträge in China verbleiben - ein Anliegen, das durch die Gewährung von Steuervorteilen gefördert werden soll (Art. 10, Abs. 2, I.G.).

Schließlich sollen die Firmen auch, soweit möglich ihr Produktionsmaterial in China kaufen. Der Einkauf von Rohstoffen und Materialien im Ausland ist nur als subsidiäre Maßnahme gedacht (Art. 9, Abs. 2).

Die Zielrichtung, Know-how zu erwerben, wird aus diesen drei Bestimmungen genügend deutlich: Import des Know-how, Export der mit dem Know-how erwirtschafteten Güter unter Zuhilfenahme chinesischer Rohstoffe.

Wie streng die Know-how-Orientierung hier ist, geht auch noch aus einer anderen Bestimmung des I.G. hervor, nämlich aus Art. 5, Abs. 2, wonach die "Technologie, also die Anlagen, mit denen sich ausländische Teilhaber an den Investitionen beteiligen, tatsächlich modernem internationalem Standard entsprechen und für die Bedürfnisse Chinas geeignet sein

müssen. Im Falle eines Verlustes, der durch einen absichtlichen Betrug mit rückständiger Technologie und rückständigen Anlagen verursacht worden ist, ist für den Verlust Entschädigung zu leisten".

Dem ausländischen Partner wird im Gegenzug zwar ein Profitinteresse zugestanden, nicht jedoch das Recht, auf die chinesische Wirtschaft und Wirtschaftspolitik direkt Einfluß zu nehmen. Der gesamte chinesische Außenhandel steht ja unter zwei strengen Prämissen, nämlich

- dem Prinzip des staatlichen zentralen Außenwirtschaftsmonopols, das seinem Wesen nach als die besondere Form der Planung, der Leitung und Organisation der Außenwirtschaft durch den sozialistischen Staat - und zwar entsprechend den Erfordernissen der nationalen Wirtschaft und Außenpolitik - verstanden wird

- und dem Prinzip der Planung des Außenhandels. Neuerdings setzt sich zwar in verstärktem Maß die Autonomie des einzelnen Betriebs durch. Die chinesische Wirtschaft soll nicht einfach administrativ "von oben herab" gelenkt, sondern vielmehr durch zwischenbetriebliche und zwischenorganisatorische Verträge koordiniert werden. Nicht Subordination durch bürokratische Dienstanweisungen, sondern Koordination durch gleichberechtigte Vertragspartner lautet also die Devise. Gleichwohl vollzieht sich auch diese Kooperation im Rahmen des vorgegebenen Volkswirtschaftsplans. Planwirtschaftliche und marktwirtschaftliche Mechanismen werden hier m.a.W. so miteinander verbunden, daß die gesamtwirtschaftliche Planung letztlich den Vorrang behält.

Neben diesen beiden Grundprämissen sind es noch drei weitere Prinzipien, unter denen die gesamte Investitionsgesetzgebung der Volksrepublik steht und die im übrigen auch bei der Ausfüllung von Gesetzeslücken entscheidende Hilfestellung leisten, nämlich

- Wahrung der chinesischen Souveränität, die sich ja bereits aus dem Außenwirtschaftsmonopol ergibt,
- Gleichberechtigung und gegenseitige Nutzung der am G.U. beteiligten Unternehmen (Art. 1, I.G.) und
- Orientierung an der international üblichen Praxis.

Know-how-Orientierung hier, Profit-Orientierung dort: Die Kunst der Vertragspartner wird letztlich darin bestehen, beide so unterschiedlichen Interessen miteinander in eine ausgeglichene Balance zu bringen. Was die Gewinn-Orientierung anbelangt, so legt Art. 4, Abs. 3 die vernünftig erscheinende Regelung fest, daß Gewinne, Risiken und Verluste eines Gemeinschaftsunternehmens von den Teilhabern im Verhältnis ihres jeweiligen Anteils am eingetragenen Kapital getragen werden.

Die zweite wichtige Motivation für den Erlaß des Investitionsgesetzes hat darin bestanden, daß die zuständigen chinesischen Stellen von ausländischen Besuchern immer wieder nach Investitionsregelungen befragt wurden. Obwohl man aus ideologischen, d.h. also primär innenpolitischen Gesichtspunkten chinesischerseits wahrscheinlich gerne auf eine formale Investitionsgesetzgebung verzichtet hätte, blieb doch schließlich kein anderer Ausweg mehr. Man hat dem vermutlich als lästig empfundenen Drängen ganz einfach nachgeben wollen. Mit dem Gesetz wollte man im Grunde genommen nicht mehr sagen, als daß Prinzipien der Gleichberechtigung und des gegenseitigen

Nutzens zwischen China und den ausländischen Partnern gewahrt bleiben sollen. Der Ausländer solle also gefälligst keine Angst haben, sondern den Chinesen vertrauen. Bestünden irgendwelche Lücken, so werde man sie im Laufe der Zeit in Gottes Namen schon ausfüllen. China ist damit bei seiner im innenpolitischen Bereich seit dreißig Jahren geübten Praxis geblieben, nicht ausgefeilte Rechtsbestimmungen vorzulegen, also zunächst einmal Rahmen zu setzen, die dann im Einzelfall durch Case Law ausgefüllt werden.

Was das neue Gesetz anbelangt, so wurde es bei der 2. Plenarsitzung des V. Nationalen Volkskongresses am 1.7.1979 vom Nationalen Volkskongreß verabschiedet und am 8. Juli 1979 vom amtierenden Staatspräsidenten und Vorsitzenden des Ständigen Ausschusses des NVK, Ye Jianying, verkündet. Es gilt damit seit dem 8. Juli 1979. Das Gesetz, das im Anhang sowohl in seiner chinesischen Fassung als auch in der deutschen Übersetzung abgedruckt wird, umfaßt 15 Artikel und nur rund 2.100 chinesische Schriftzeichen. Schon daraus geht hervor, daß nur ein Rahmen gesetzt werden sollte.

Zum ersten Mal nach einem Vierteljahrhundert, d.h. also seit der großen Gesetzgebungswelle von 1954/55, wurde mit dem Investitionsgesetz, das als letztes von insgesamt sieben neuen Gesetzen (StGB, StPO, Gerichtsorganisationsgesetz, Organisationsgesetz für die Staatsanwaltschaft, Organisationsgesetz für die örtlichen Organe und Wahlgesetz für die Volksversammlungen) erging, wieder ein formelles, d.h. im verfassungsrechtlich ordnungsgemäßen Gesetzgebungsverfahren entstandenes Gesetz erlassen.

## B. Die Formen der Beteiligung nach chinesischem Selbstverständnis

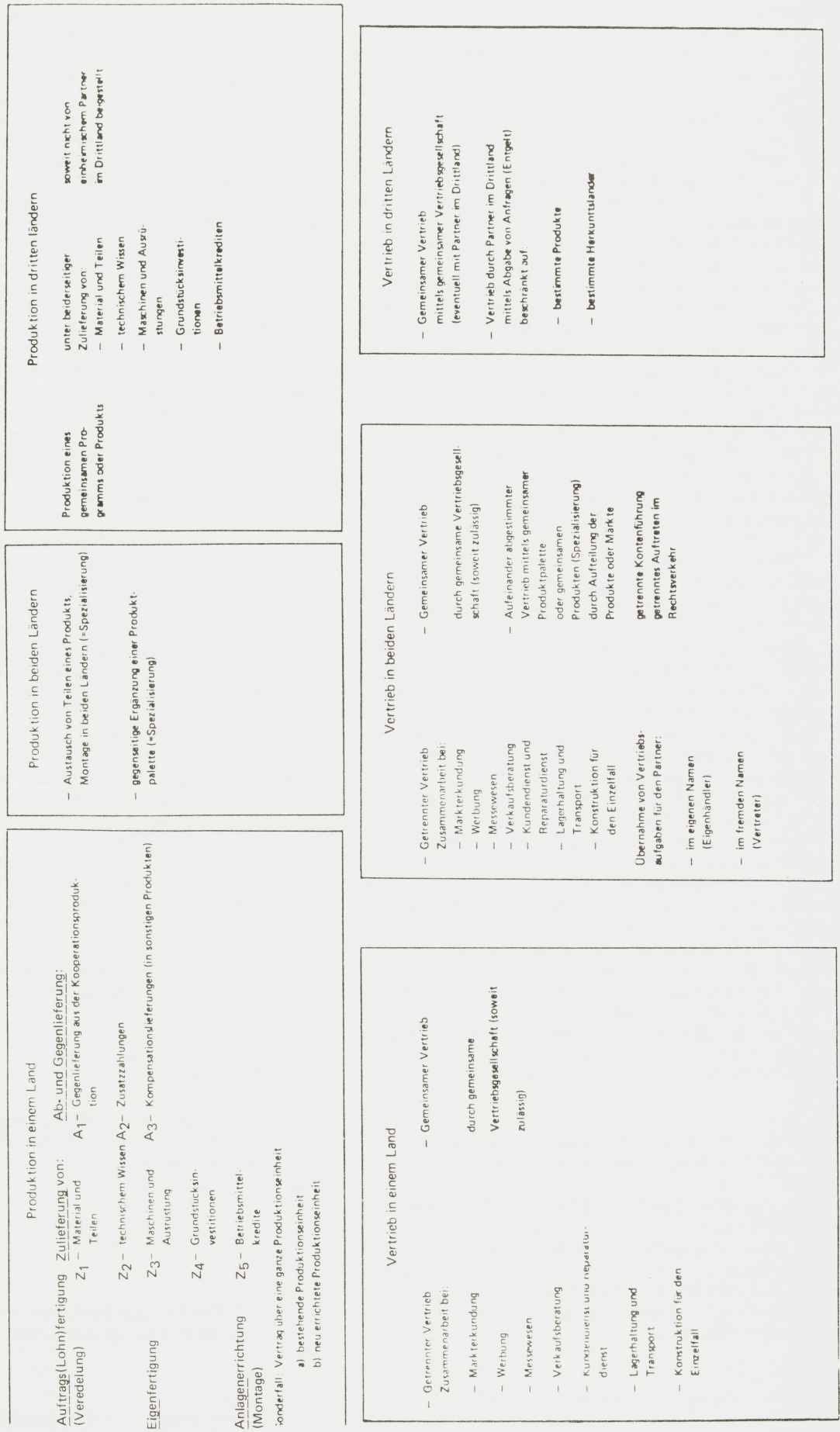
Wer Berichte aus den letzten zwei Jahren über die chinesische Joint-Venture-Praxis liest, kann sich des Eindrucks nicht erwehren, daß noch immer eine gewisse Begriffsverwirrung zum Komplex G.U. herrscht. Manchmal werden hier Begriffe wie "Production-sharing, Joint Ventures, Direktinvestitionen (langfristig) und Kompensationsgeschäfte" nebeneinander gestellt (9), wobei nicht klar wird, ob es sich hier um gleich- oder verschiedenrangige Begriffe handelt und in welchem Verhältnis die einzelnen Formen zueinander stehen. Der chinesische Außenminister Li Qiang spricht von "Methoden wie Verarbeitung nach gelieferten Mustern, Handelsmarken und -materialien, kooperativer Produktion und Montage für ausländische Firmen sowie Kompensationsgeschäften" (10). Cohen und Nee (11) unterscheiden "Veredelungen", wobei sie zwei Arten nennen, Montage und "reine Kompensationsgeschäfte".

Besonders nachhaltig hat sich ein Beitrag in der Hongkonger Dagong Bao (12) ausgewirkt, in dem drei Formen der Zusammenarbeit unterschieden werden, nämlich

- die "einfache" (danchun) Veredelung "lai liao jiao gong" ("importieren Materialien, hinzufügen Arbeit")
- 采 料 加 工 : Aus dem Ausland werden

Diagramm zur  
Kooperation Ost/West

Zusammenarbeit in Produktion und Vertrieb



Materialien in chinesische Fabriken geliefert, die dafür ein entsprechendes Entgelt erhalten. Die Verarbeitung richtet sich nach den Weisungen des Auftraggebers, der die Endprodukte auch wieder vertreibt.

- Lohnveredelung, indem gleichzeitig im voraus die Ausrüstungen zur Lohnveredelung zur Verfügung gestellt werden (lai liao jia gong qian xianqi tigong jia gong zhuangbei) 来料加工前限期提供加工装备. Der ausländische Partner liefert hier nicht nur die Materialien, sondern auch die Maschinen, die zur Lohnveredelung erforderlich sind, während die chinesische Seite für die Fabrikanlage und die Arbeitskräfte sorgt. Mit dem Werklohn werden die gelieferten Maschinen abbezahlt und gehen damit sukzessive in chinesischen Besitz über, und zwar im Zeitraum von höchstens drei Jahren.

- "Kompensationshandel" (bushang maoyi) 补偿贸易: Hier wird den Chinesen ein kompletter Maschinenpark zur Verfügung gestellt, mit dem Produkte aus ebenfalls angelieferten Rohmaterialien zu erstellen sind. Der ausländische Partner sorgt dann für den Absatz. China ist für das Grundstück und die Arbeitskräfte verantwortlich. Hier wird ebenfalls eine Heimfallklausel vereinbart.

Die CMT-Klauseln (Cost of Manufacturing) waren bereits bei der Zusammenarbeit mit Hongkonger Firmen üblich. Die betreffende Firma einigte sich mit der zuständigen chinesischen AHG auf einen Veredelungsvertrag nach den Spezifikationen des ausländischen Kunden und vereinbarte einen Stück- oder Gesamtkostensatz. Letzterer sollte die Kosten für Lohn, Material, Hilfs- und Betriebsstoffe, Transport und sonstige Aufwendungen zuzüglich eines Gewinnsatzes für den chinesischen Vertragspartner decken.

Angesichts dieser wenig systematischen Erläuterungen zum Begriff der Kooperation und des Gemeinschaftsunternehmens sei hier versucht, die einzelnen Beteiligungsformen in ihrem systematischen Stellenwert dadurch zu präzisieren, daß sie in ein Gesamtsystem hineingestellt werden. Als systematischer Rahmen dafür bietet sich ein "Baukastensatz" an, wie er von Moecke (13) erarbeitet wurde (vgl. das hier abgedruckte Diagramm). Im Interesse der begrifflichen Annäherung an chinesische Verhältnisse wurde dieser Baukastensatz vom Autor des vorliegenden Beitrags geringfügig modifiziert.

Unterschieden sei hier zwischen Beteiligung im weiteren und im engeren Sinn. Moecke spricht hier von "Kooperation" bzw. "Investition".

#### 1. Beteiligung im weiteren Sinn ("Kooperation") umfaßt vor allem drei Formen, nämlich

- ausländische Kredite (Bank-, Lieferanten- und Regierungskredite)
- Verarbeitungsaufträge im Sinne einer schlichten Lohnveredelung, wie sie in dem oben zitierten Dagong-Bao-Artikel angesprochen ist
- Kompensationsgeschäfte ohne vermögensrechtliche Verflechtungen.

#### 2. Beteiligung im engeren Sinn ("Investition", "Gemeinschaftsunternehmen/Joint Venture")

Wie aus dem beiliegenden Diagramm hervorgeht, lassen sich G.U. danach unterscheiden, ob gemeinsam

produziert oder gemeinsam vertrieben werden soll.

Gemeinsame Vertriebsfirmen scheiden nach der bisherigen, mit Hongkonger Firmen geübten chinesischen Praxis und auch nach dem Wortlaut des neuen Investitionsgesetzes aus. Der Export der gemeinsam erstellten Produkte soll gemäß Art. 9, Abs. 3, I.G. entweder direkt durch den ausländischen Partner oder durch die chinesischen Außenhandelsorgane betrieben werden. Die Partner können nach Art. 9/IV außerhalb Chinas auch Zweigniederlassungen errichten. Hier ist aber offensichtlich nur an Produktions-, nicht an Vertriebsfilialen gedacht.

Der Zusammenhang: Im Mai 1979 wurden in Peking zwei chinesische Gesellschaften gegründet, die Aufträge für Hoch- und Tiefbauarbeiten in anderen Ländern übernehmen sollen. Die Hochbaugesellschaft verfügt über eigene Entwurfs- und Bauabteilungen und kann die gesamte Arbeit von der Projektierung bis zur Fertigstellung übernehmen oder einfach nur Arbeitskräfte zur Verfügung stellen. Kooperationsverträge mit ausländischen oder auslandschinesischen Gesellschaften sind ebenfalls möglich. Dieselben Bestimmungen gelten für die Tiefbaugesellschaft, die Landstraßen und Brücken im Ausland erstellen soll (14).

Sollte eine ausländische Firma oder Firmengruppe bei einem dieser neugegründeten Unternehmen investieren, so wäre eine gemeinsame Filiale die natürliche organisatorische Folgerung. Ob solche Zweigniederlassungen in Zukunft auch in den Vertrieb eingeschaltet werden sollen, hängt von den weiteren Entwicklungen ab. Der Gesetzeswortlaut jedenfalls läßt hier offensichtlich bewußt eine weite Lücke offen.

Nach den bisherigen Erfahrungen kommt von den insgesamt sechs im Diagramm erläuterten G.U.-Varianten vorerst offensichtlich eine einzige Option in Betracht, nämlich die "Produktion in einem Land".

Selbst mit den dort verbleibenden wenigen Kombinationsmöglichkeiten ist China bisher selektiv vorgefahren. "Eigenfertigung" z.B. spielt angesichts der tendenziellen Exportorientierung der angestrebten G.U.-Bildungen kaum eine Rolle. Verbleiben also nur Auftrags- (Lohn-)Fertigung und Anlagenerrichtung ("Montage").

Insgesamt sind bisher drei Variablen des G.U. durchexerziert worden, nämlich

- Z 1-Z 3-Z 5/A 1
- Z 2 (-Z 1, 3, 5)/A 1
- Z 3/A 1-A 3 ("Montage")

Zu beachten ist, daß "Kompensationen" als solche keine selbständigen G.U.-Geschäfte sind, sondern - als "Gegenlieferungen" - nur eine Hälfte des G.U.-Geschäfts ausmachen.

### C. Die bei ausländischen Investitionen zuständigen chinesischen Behörden

#### I. Genehmigungs- und Registrationsorgane

G.U.-Vereinbarungen bedürfen der Zustimmung der



chinesischen Regierung.

Die VR China wird demnächst zwei für Gemeinschaftsunternehmen zuständige Organe ins Leben rufen, die in Art. 3 des I.G. bereits genannt sind, nämlich

- eine "Kontrollkommission für ausländische Investitionen", der es obliegt, die Gründung eines Joint Venture zu billigen oder aber abzulehnen, und zwar innerhalb der Frist von drei Monaten, und
- die "Internationale Investmentgesellschaft Chinas", die die Aufnahme von ausländischen Geldmitteln und die Einführung ausländischer Technologien koordinieren soll. Vorsitzender dieser Gesellschaft soll der frühere Modellkapitalist Rong Yiren werden (die englische Bezeichnung lautet "China International Trust Investment Company"; die "Kontrollkommission" für ausländische Investitionen trägt den englischen Namen "Foreign Investment Control Commission").

Wenn der Antrag auf Gründung eines G.U. von der Investitions-Kontrollkommission genehmigt worden ist, ist das Joint Venture beim "Hauptverwaltungsamt für Industrie und Handel" zu registrieren. Mit der Eintragung in dieses Handelsregister und mit der Erteilung der Gewerbe- und Lizenz, die ebenfalls vom Hauptverwaltungsamt für Industrie und Handel erteilt wird, ist das G.U. entstanden und kann seine Tätigkeit beginnen (Art. 3, I.G.).

Bisher steht noch nicht fest, welchen Stellenwert die Investitions-Kontrollkommission innerhalb des Staatsrats hat: Soll hier eine eigene Kommission - parallel zu den Kommissionen für Planung, für Investition, für Wissenschaft, für Sport etc. - ins Leben gerufen werden, oder soll diese Behörde etwas niedriger im Rang angesetzt werden? Fest steht jedenfalls schon jetzt, daß die "Kommandohöhe" in China wesentlich niedriger angesetzt ist als beispielsweise in Rumänien, wo ein Joint Venture durch Staatsratsbeschluß genehmigt werden muß.

In welchem Verhältnis steht ferner die neu zu gründende Kommission zum Außenhandels- und Außenministerium sowie zu den verschiedenen Wirtschaftskommissionen?

Besonders wichtig für den ausländischen Partner ist die Frage, ob der ausländische Investor auch die Genehmigung der Provinz- oder Stadtbehörden einzuholen hat, in deren Bereich er investiert. Nach den Plänen zur Veränderung der wirtschaftlichen Verwaltungsstruktur, wie sie beim 2. Plenum des XI. ZK im Dezember 1978 gefaßt wurden, soll ja die "übermäßige Machtkonzentration" der Zentralbehörden abgebaut und dafür den lokalen Ebenen und lokalen Betrieben ein weiterer Entscheidungsspielraum eingeräumt werden. Wichtige Bauprojekte und Schlüsselbetriebe, die dem ganzen Staat dienen, bleiben zwar den zentralen Organen voll unterstellt; der Kompetenzbereich der anderen Betriebe jedoch soll systematisch erweitert werden. Den Betrieben ist beispielsweise das Recht einzuräumen, innerhalb der staatlichen Planrahmen ihre eigenen Produktions- und Verkaufspläne auszuarbeiten, ihre Materialien zu beschaffen und ihre Produkte selbst zu verkaufen. Den Betrieben soll eine möglichst weite Autonomie nicht nur im Bereich der Produktion, der Zulieferung und des Absatzes, sondern auch bei der Personal- und Finanzfragen sowie bei der Beschaffung des Materials eingeräumt werden. Die Überlegungen, die hinter diesen Strukturänderungsplänen stehen, gehen davon

aus, daß ein Betrieb um so effektiver arbeitet, je mehr materielle Anreize gegeben werden. Eigeninitiative und Qualitätsverbesserung sind aber nur dann möglich, wenn der Elan der Betriebsführungen und Belegschaften nicht von vornherein unter einer Glocke bürokratischer Vorschriften erstickt wird.

Frage: Ist die Genehmigung der Provinzen, der Kreise etc. vom ausländischen Partner direkt einzuholen oder wird diese Formalität von der Investitions-Kontrollkommission mitbesorgt? Sollte letzteres der Fall sein, so ist die im Gesetz vorgesehene Dreimonatsfrist doch wohl etwas unrealistisch und erscheint als eine Art totgeborenes Kind.

In welchem Verhältnis steht die neuzugründende Kommission ferner zu den teilweise inzwischen schon seit dreißig Jahren bestehenden Außenhandelsgesellschaften und zur CCPIT?

- Die Außenhandelsgesellschaften waren bisher ja die eigentlichen Initiatoren der Verbindungen zum Ausland. Die AHG "Minmetals" trägt sich beispielsweise mit dem Gedanken, demnächst in Düsseldorf eine Niederlassung einzurichten. Bereits im März 1979 waren in Japan vier entsprechende Stützpunkte der AHG, nämlich "Native Produce and Animal By-products", "Techimport", "Machimpex" und "Textiles" eröffnet worden. Außenhandelsgesellschaften beteiligten und beteiligen sich ferner bei Ausstellungen, so z.B. bei der im September 1979 in Köln stattfindenden "Anuga 1979".

- Der China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) will demnächst in Hamburg ein Informationsbüro eröffnen, um Marktbeobachtung zu treiben. Werden diese Organisationen als Stellvertreter der Kontrollkommission auftreten? In welchem Verhältnis stehen ferner die Kontrollkommissionen und die Internationale Investment-Gesellschaft? Sicherlich: Letztere "koordiniert" ausländische Geldmittel und ausländische Technologien. Ist dies aber nicht auch Aufgabe der Kontrollkommission? Das eigentliche Kriterium, an dem die Genehmigungswürdigkeit ausländischer Beteiligungen zu messen ist, ist die Brauchbarkeit im Rahmen des derzeitigen Modernisierungsprozesses. Schwerpunktmäßig geht es darum, mehr technisches Know-how und weniger Anlagen einzuführen. Man muß "Hennen kaufen, die Eier legen". Know-how, Know-how und nochmals Know-how. Wo also liegen die innerbehördlichen Abgrenzungen? Wird der Genehmigungsprozeß durch die Einführung neuer Behörden nicht noch zusätzlich kompliziert?

## II. Die Führungsorgane des einzelnen Gemeinschaftsunternehmens

Von den chinesischen Behörden werden ferner die Führungsmitglieder des einzelnen G.U. gestellt.

Zwei Organe sind hier genannt (Art. 6, I.G.), nämlich der "Verwaltungsrat" und der "Generaldirektor/Betriebsdirektor" nebst Stellvertretern. Der Vorsitzende des Verwaltungsrats muß ein Chinese sein, während der Posten eines Generaldirektors/Betriebsdirektors auch mit einem Ausländer besetzt werden kann. Entgegen dem in Art. 1 niedergelegten "Grundsatz der Gleichberechtigung" sichert sich die chinesische Seite hier von vornherein einen wichtigen Vorsprung; denn der Generaldirektor besorgt nur die laufenden Angelegenheiten, während der Verwal-

tungsrat - als eigentliches Direktorium des G.U. - alle grundlegenden Firmenangelegenheiten entscheidet, nämlich das Entwicklungsprogramm des Unternehmens, den Produktions- und Geschäftsplan, das Budget, die Gewinnverteilung, die Pläne bezüglich der Arbeitskräfte, die Lohn- und Gehaltsskalen, die Beendigung des Unternehmens, die Ernennung oder Berufung des Generaldirektors und seiner Stellvertreter, des Chefsingenieurs, des Chefbuchhalters, der Wirtschaftsprüfer sowie die Befugnisse und die Gehälter dieser Führungspersonen etc.

Im ungarischen Investitionsgesetz ist die Stimmverteilung so geregelt, daß die Vertreter im Verwaltungsrat für je 10.000 eingelegte Forint eine Stimme haben. Da das ungarische Gesetz die 49%-Klausel für die Höchstbeteiligung des ausländischen Partners festlegt, ist trotz dieser nach Geldanteilen geregelten Stimmvergabe sichergestellt, daß der Ausländer niemals den einheimischen Partner überstimmen kann.

Da eine 49%-Klausel im neuen chinesischen I.G. nicht existiert, muß man die Frage stellen, ob ein ausländischer Investor, falls er mehr als 50% des Kapitals stellt, seinen Willen gegen die chinesische Seite durchsetzen kann. Hat der chinesische Verwaltungsratsvorsitzende hier ein Vetorecht? Scheitert eine solche Majorisierung nicht am Verbot der chinesischen Souveränitätsverletzung?

Im rumänischen Investitionsgesetz fungieren als Organe eine Generalversammlung, ein Verwaltungsrat, ein Direktorium und ein eigenes Kontrollorgan, dem auch Mitglieder des Finanzministeriums angehören.

Wie werden die Rechte der chinesischen Belegschaft, die in Rumänien ihren Einfluß über die Generalversammlung geltend machen können, in einem chinesisch-ausländischen Joint Venture artikuliert? Durch die Gewerkschaften? Wer nimmt Kontrollen, vor allem finanzieller Art, wahr? Kein Wort davon im neuen Gesetz. Man will hier, wie es in Art. 6/I heißt, die nötigen Entscheidungen auf dem Weg über "Beratungen" treffen, deren Ergebnisse dann "in Vertrag und Satzung festgelegt" werden.

### III. Die Bank of China

Sämtliche finanziellen Transaktionen eines G.U. sind über die Bank of China, also die speziell für Außenhandelszwecke geschaffene Institution, oder aber über eine von der Bank of China gebilligte Bank abzuwickeln. Hier ist ein Konto zu eröffnen. Für ihre geschäftlichen Operationen können die Partnerunternehmen aber auch direkte Kredite bei ausländischen Banken aufnehmen (Art. 8).

Wichtig ist die Konto-Kontrolle durch die Bank of China, vor allem wegen der Gewinntransferierungen, die nur nach den Devisen-Kontrollbestimmungen der VR China vorgenommen werden dürfen. Diese Bestimmungen sind derzeit in Arbeit und sollen demnächst erlassen werden (15).

Im April 1979 soll eine direkt dem Staatsrat unterstehende Devisenkontrollbehörde gegründet worden sein; dieser zentrale Apparat soll durch Außenbüros in den wichtigsten chinesischen Hafenstädten ergänzt werden.

Wichtige Erfahrungen für die Handhabung von Devisen werden in den nächsten Jahren vermutlich die neuen Auslandsniederlassungen der Bank of China

sammeln, von denen es bereits Filialen in London, Singapur und Hongkong gibt. Ähnliche Niederlassungen sollen in Luxemburg, in New York und in anderen internationalen Bankzentralorten gegründet werden.

### IV. Steuerbehörden

In Art. 7 ist davon die Rede, daß die Joint Ventures "G.U.-Steuern" zu zahlen haben, und zwar aus dem erzielten Rohgewinn. Der Ausdruck "Körperschaftsteuer", wie er in der beigefügten Beijing-Rundschau-Übersetzung auftaucht, ist falsch und entspricht nicht der chinesischen Version, obwohl zuzugeben ist, daß die hier erwähnte Steuer auf den Erlös eines G.U., das ja stets eine GmbH zu sein hat, im Endeffekt eine "Körperschaftsteuer" ist.

Eine Steuer, wie sie hier erwähnt wird, ist bisher gesetzlich noch nicht geregelt. Eine entsprechende Regelung soll z.Zt. vom Finanzministerium vorbereitet werden.

Nicht nur für eine "G.U.-Einkommensteuer", sondern auch für die in Art. 11 erwähnte persönliche Einkommensteuer ausländischer Angestellter und Arbeiter besteht bisher keine Regelung. Auch hier ist also de lege ferenda noch ein beträchtlicher Nachholbedarf zu verzeichnen.

Hier einige grundsätzliche Erklärungen zum bestehenden chinesischen Steuersystem: Insgesamt gibt es in der Volksrepublik acht Steuern, nämlich

- eine vereinheitlichte Industrie- und Handelssteuer für volkseigene Betriebe,
- eine Mehrwertsteuer für Kollektivbetriebe,
- eine Landwirtschaftsertragssteuer,
- Zölle,
- Salzsteuer,
- Schlachtabgabe,
- Immobiliensteuer in den Städten und
- zwei Gebrauchssteuern, nämlich auf Fahrräder und auf Schiffe.

Eine individuelle Einkommensteuer ist im heutigen sozialistischen China unbekannt.

Für ausländische Investoren ist nach Lage der Dinge nur die erste der oben angeführten acht Steuern, nämlich die "vereinheitlichte Industrie- und Handelssteuer" (gong shang tongyi shui), von Bedeutung. "Zölle" sind deshalb uninteressant, weil von der Volksrepublik China nur solche Gegenstände ein- und ausgeführt werden, die im Plan festgesetzt sind. Letztlich reduziert sich die Aufgabe der Zollbehörden deshalb darauf, den privaten Reiseverkehr zu überwachen und darauf zu achten, daß z.B. keine Edelmetalle eingeführt werden und daß keine als "schädlich" angesehene Literatur eingeschmuggelt wird. Die Arbeit der chinesischen Zollbehörden weist m.a.W. eine überwiegend sicherheitsrechtliche Komponente auf. Zoll zahlen kommt hauptsächlich bei Geschenken und "Mitbringeln" in Betracht, die Auslandschinesen oder Besucher aus Taiwan, Hongkong und Macao ihren Angehörigen in der Volksrepublik überreichen wollen (16).

Die an zweiter Stelle genannte Mehrwertsteuer für Kollektivbetriebe scheidet praktisch ebenfalls von vornherein als potentielle Belastung aus, da es kaum vorkommen wird, daß ein ausländisches Unternehmen in einer Volkskommune, in einer Produktionsbrigade

oder in einer kollektiven Nachbarschaftsorganisation investiert. Adressaten ausländischer Gemeinschaftsunternehmen verbleiben letztlich nur die volkseigenen Betriebe, die unter direkter zentraler, provinzieller oder aber Kreisverwaltung stehen.

Die "vereinheitlichte Industrie- und Handelssteuer" wurde mit den beiden einschlägigen "Regelungen" vom 13.9.1958 eingeführt (17).

Die wichtigsten Eigenschaften dieser Neuregelung waren folgende:

- die Zusammenlegung verschiedener Steuerarten. Nach den bis 1958 geltenden Regelungen mußte eine Fabrik häufig mit nicht weniger als vier Besteuerungsarten rechnen (Warensteuer, Umsatzsteuer, Betriebssteuer, Stempelsteuer), die obendrein nach verschiedenen Methoden eingezogen wurden. Die neue "Vereinheitlichung" führte dazu, daß nunmehr nur noch eine einzige Steuer zu entrichten war, und damit der ganze Vorgang erheblich vereinfacht wurde. Nur wenn die betreffende Produktionsstätte die hergestellte Ware selbst im Einzelhandel vertreibt, kann nochmals eine zusätzliche Einzelhandelssteuer verlangt werden.

- Vereinfachung der Berechnungsmethoden: Bis 1958 gab es die verschiedensten Kriterien, an denen die einzelnen Steuern ansetzten. Durch die neuen Regelungen wurde die Berechnungsgrundlage für den Umsatz eines industriell gefertigten Gegenstands nach dem Verkaufserlös berechnet (17a).

Ferner waren aufgrund der Gesetzgebung von 1958 auch die Zwischenprodukte, die in derselben Fabrik erstellt wurden wie das Endprodukt, mit Zwischensteuern belastet. Der Zweck dieser auf den ersten Blick unwirtschaftlich und sinnlos anmutenden Regelung war ursprünglich gewesen, private, d.h. "kapitalistische" Betriebe zu bremsen und so die Voraussetzung für ihre Liquidation zu schaffen. Nach der Sozialisierung aller Fabriken mußten die bisherigen Regelungen umgestaltet werden, so daß nunmehr, d.h. seit 1958, Zwischenproduktionsstufen ohne steuerliche Folgen blieben.

Allerdings gab es immer noch einen Steuermuliereffekt, insofern nämlich jede Fertigungsstätte jeweils ihre vereinheitlichte Industrie- und Handelssteuer zu entrichten hatte. Wenn beispielsweise eine Staatsfarm an eine Fabrik Holz verkaufte, so war dafür eine erste Steuer fällig. Wurden von der Käuferin aus diesem Holz Gegenstände gefertigt und weiterverkauft, so fiel zum zweiten Mal eine Steuer an usw. (18).

Nur drei Produkte sollten künftig auch innerhalb eines Betriebs der mehrfachen Besteuerung unterliegen, nämlich Baumwollgarn, Leder und Wein: Das Baumwollgarn deshalb, weil es immer schon eine wichtige Steuereinkommensquelle war; Leder, weil sich daraus die verschiedensten Endprodukte herstellen lassen - und Wein aus dem gleichen Grunde.

Was schließlich den Steuersatz anbelangt, so ist der chinesische Gesetzgeber nicht zimperlich. Auf Zigaretten 1. Qualität werden 69% Steuern erhoben, auf ledergefertigte Güter 20%, auf Fahrräder und Fahrradteile 13%, auf Armband- und Taschenuhren 35%, auf Kameras 25%, auf elektrische Birnen 15%, auf Ziegel 11%, auf Roheisen 5%, auf Nägel 15%, auf Maschinen 5%, auf mechanisierte Fahrzeuge und Boote 4,5%; ferner auf den Einzelhandel 3%, auf Service-Leistungen 3% und auf Transportleistungen 2,5% (19).

Ob die künftige Gesetzgebung gegenüber den potentiellen ausländischen Investoren genauso hart zugreift, wird sich zeigen müssen. Die Chinesen werden hier vermutlich einen Mittelweg gehen, um einerseits die ausländischen Investoren nicht abzuschrecken, um andererseits aber auch nicht allzu weit unter den international üblichen Sätzen zu liegen.

Vielleicht nehmen sich die Chinesen hierbei das ungarische und das rumänische Modell zum Vorbild:

- Nach § 7 des ungarischen Investitionsgesetzes vom 3. Oktober 1972 ist eine Gewinnsteuer zu entrichten, die bei einem Gewinn, welcher 20% des Vermögenswertes des G.U. nicht übersteigt, 40% und bei einem Gewinn, der diesen Betrag übersteigt, sogar 60% beträgt.

- Nach dem Gewinnbesteuerungsdekret der Sozialistischen Republik Rumänien vom 2. November 1972 wird ein genereller Steuersatz von 30% auf den Gewinn festgelegt.

Es würde nicht verwundern, wenn Peking sich ebenfalls für eine Gewinnbesteuerung in der Marge zwischen 30% und 40% entschiede.

China räumt Investoren für die ersten zwei bis drei Jahre, "in denen ein Gewinn erzielt wird", eine Ermäßigung oder gar eine Befreiung von der Steuer ein (Art. 7/II, I.G.). Die Formulierung ist unklar: Gilt diese Kann-Bestimmung auch für die ersten Jahre, in denen kein Gewinn erzielt wird? Rumänien gewährt für die ersten zwei Kalenderjahre ebenfalls eine Ermäßigung, die bis auf die Hälfte der Steuern heruntergehen kann - wobei allerdings auf die Frage, ob das G.U. Gewinn macht oder nicht, nicht eingegangen wird.

Sowohl Rumänien als auch Ungarn gewähren Steuerrückvergütungen bzw. -ermäßigungen, wenn der ausländische Partner Teile seines Gewinns reinvestiert. Dieser Regelung ist auch China gefolgt (Art. 7, Abs. 3). Diese an und für sich großzügigen Steueranreize gelten aber unter der Einschränkung, daß die eingebrachten Technologien den "modernsten internationalen Standards" entsprechen (Art. 7, Abs. 2). Auch hier also wird das Hauptinteresse Pekings wieder unumschränkt zum Ausdruck gebracht.

Die Aufnahme von Finanzmitteln seitens des G.U. im Ausland unterliegt keinerlei steuerlicher Belastung.

## V. Versicherungsbehörden

Für den Außenhandel sind in der VR China vor allem zwei Versicherungsagenturen wichtig geworden, nämlich die "Chinesische Versicherungsgesellschaft", die international unter der englischen Bezeichnung "China Insurance Company" firmiert, und die "Taiping Insurance Company". Die China Insurance Company, die das Hauptgeschäft trägt, ist in Peking angesiedelt und hat außerdem verschiedene Filialen im Ausland, beispielsweise in Hongkong, Macao, Singapur, Penang, Kuala Lumpur und London. Sie befaßt sich hauptsächlich mit Seefracht-, Feuer-, Lebens-, Unfall-, Arbeitslosen- und Kfz-Versicherungen. Die Taiping-Versicherungsgesellschaft ist aus dem Zusammenschluß einer Anzahl von privaten Versicherungsgesellschaften aus der vorsozialistischen Periode hervorgegangen. Die Organisation wurde als eine Geste des

guten Willens gegenüber Auslandschinesen beibehalten, deren traditionelle Beziehungen zum Mutterland nicht radikal abgeschnitten werden sollten. Die Taiping-Versicherung nimmt fast denselben Aufgabenbereich wie die China Insurance Company wahr und hat ebenfalls Zweigstellen in Hongkong, Singapur, Kuala Lumpur, Penang und Ipoh/Malaysia (man beachte, daß all diese Orte Nervenknospunkte des Auslandschinesentums sind). Ihrem Rechtscharakter nach ähneln die Versicherungsgesellschaften den Außenhandelsgesellschaften, sind also juristische Personen, die unter eigener Firma Verträge schließen und selbständig haften.

Art. 8/IV bestimmt, daß für alle Versicherungsfragen eines G.U. die chinesischen Versicherungsgesellschaften zuständig sind. Ausländischen Assekuranz-Unternehmen wird also hier keine Chance zur Konkurrenz eingeräumt. Diese "Einbahn"-Lösung ist nicht nur im Hinblick auf Gewinn Gesichtspunkte getroffen worden, sondern muß auch vor dem Hintergrund der traumatischen Erfahrungen aus Chinas "halbkolonialen" Jahrzehnten verstanden werden, während derer ausländische Versicherungsgesellschaften das Wirtschaftsleben beherrschten. Allein in Schanghai hatten sich beispielsweise bis zum Kriegsausbruch im Jahre 1937 nicht weniger als 110 ausländische Versicherungsfirmen niedergelassen, denen nur 30 chinesische Assekuranzfirmen gegenüberstanden (20).

Die Bestimmung des Art. 8, Abs. 4 läßt eine Fülle von Fragen unbeantwortet: Geht man davon aus, daß das Eigentum eines G.U. von der ersten juristischen Sekunde an in Volkseigentum übergeht, so muß man fragen, was hier eigentlich versichert wird: das Eigentum oder der Entschädigungsanspruch in Form der Werklohnrate, die das chinesische Unternehmen dem ausländischen Investor zahlt. Soll die chinesische Seite allein die Versicherung abschließen oder ist hierfür das G.U. zuständig? Wer hat die Versicherungsprämie zu entrichten: der Alleineigentümer China oder aber das Gemeinschaftsunternehmen, wobei wiederum zu fragen ist, ob die Prämie sich nach den Anteilen am G.U.-Vermögen bestimmt. Wer erhält die Versicherungssumme, die im Falle eines Schadens ausbezahlt wird?

Auf all diese Fragen gibt das Gesetz selbst keine Antwort. Man verläßt sich hier offensichtlich auf die im Gesellschaftsvertrag zu treffenden Vereinbarungen.

#### D. Die vorvertraglichen Regelungen eines Gemeinschaftsunternehmens

##### I. Allgemeinregelungen

###### 1. Formell geregelte Fragen

###### a) Die "Gestattung"

Während andere asiatische Staaten in höflicher Form ausländische Investitionen "willkommen heißen", hat der chinesische Gesetzgeber sich nur zu der spröden Formulierung durchringen können, daß die VR China

ausländische Beteiligungen "gestatte" (tongxu).

Offensichtlich ist dieser Terminus aber nicht für den außenpolitischen, sondern hauptsächlich für den innenpolitischen Konsum bestimmt: Den noch zu sehr an maoistischen Tabus klebenden Zauderern, die selbstverständlich leicht Argumente gegen Joint Ventures finden könnten, sollte offensichtlich der Wind aus den Segeln genommen werden: China gibt sich ja nicht demütig, sondern zeigt sich dem Ausland gegenüber großmütig, indem es das Tor einen Spalt weit öffnet. Schon der Qing-Kaiser Kangxi hatte ja ein Vierteljahrtausend früher dem englischen König großzügig den Austausch von Gütern mit dem Reich der Mitte gestattet.

###### b) Generalklausel

In Art. 2/II heißt es, daß "ein G.U. alle seine Tätigkeiten in Übereinstimmung mit den Gesetzen, Verordnungen und einschlägigen Bestimmungen der VR China auszuüben hat". Soweit die nachfolgenden 13 Artikel des I.G. nichts anderes bestimmen, ist also die chinesische Gesetzesordnung zuständig. Auch hier fragt man sich natürlich sofort, welche Bestimmungen hier vorerst herangezogen werden sollen: Mitte der fünfziger Jahre gab es im Zuge der Rezeption sowjetischen Rechts ja eine Fülle von Gesetzen und Verordnungen: Die offizielle "Gesetzes-Sammlung der Volksrepublik China", die seit 1956 erscheint, umfaßt mehr als ein Dutzend und die offizielle Rechtsverordnungs-Sammlung mehr als ein halbes Dutzend Bände. Durch die Kulturrevolution, nicht zuletzt aber durch die jahrelang geübte Praxis, das Recht als solches offiziell nicht zur Kenntnis zu nehmen, mag man sich im Jahre 1979 fragen, ob die Gesetze und Verordnungen von damals auch heute noch Geltung beanspruchen. Sind sie "nomothetisches" oder nur "heuristisches" Recht? (21).

###### c) "Gleichberechtigung und gegenseitiger Nutzen"

Der oben bereits erwähnte Rong Yiren hatte bei seiner Reise in die Bundesrepublik, nach Frankreich, in die Schweiz und nach Hongkong im April und Mai 1979 immer wieder die Frage zu beantworten, ob Investitionen in der Volksrepublik wirklich genügend abgesichert seien. Bei seiner Rede über das Investitionsgesetz während der 2. Tagung des V. NVK betonte er nachdrücklich, daß die Prinzipien der Gleichberechtigung und des gegenseitigen Nutzens, wie sie auch in Art. 1 des I.G. festgelegt sind, den Tenor für alle künftige Joint-Venture-Politik abgaben. Selbst wenn Einzelheiten nicht geregelt seien, sei der gute Wille Chinas doch dadurch umfassend zum Ausdruck gebracht worden, daß das Gesetz ausdrücklich den Schutz der gesetzlichen Investitionseinlagen und ihrer sonstigen gesetzlich anerkannten Rechte und Interessen gewähre, und daß den ausländischen Teilhabern überdies das Recht eingeräumt wird, den Reingewinn und die Investitionsanteile, die ihnen bei Abschluß oder Abbruch der Geschäftstätigkeit zustehen, sowie sonstige Geldsummen gemäß den Devisenkontrollbestimmungen ins Ausland zu überweisen (22).

Gewinne, Risiken und Verluste sollen von den beiden Partnern im Verhältnis ihres eingetragenen Kapitalanteils getragen werden (Art. 4/III).

An dieser Stelle taucht die Frage der sog. "Inländer-Gleichberechtigung" auf, die nach den "Bestimmungen von Investitionsförderungs-Verträgen"

der Bundesrepublik Deutschland von 1972 und dem Entwurfsmuster für deutsch-ausländische Verträge über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen vom 31. Januar 1977 eine so überragende Rolle spielt. In Art. 3 des Entwurfsmusters von 1977 heißt es zunächst, daß jede Vertragspartei "Kapitalanlagen in ihrem Hoheitsgebiet, die im Eigentum oder unter dem Einfluß von Staatsangehörigen oder Gesellschaften der anderen Vertragspartei stehen, nicht weniger günstig behandelt werden dürfen als Kapitalanlagen der eigenen Staatsangehörigen und Gesellschaften oder Kapitalanlagen von Staatsangehörigen und Gesellschaften dritter Staaten".

In Abs. 2 heißt es sodann: "Jede Vertragspartei behandelt Staatsangehörige oder Gesellschaften der anderen Vertragspartei hinsichtlich ihrer Betätigung im Zusammenhang mit Kapitalanlagen in ihrem Hoheitsgebiet nicht weniger günstig als ihre eigenen Staatsangehörigen und Gesellschaften oder Staatsangehörige und Gesellschaften dritter Staaten".

Zwei Grundsätze sind hier festgelegt worden, nämlich in Abs. 1 die Meistbegünstigungsregel und in Abs. 2 die Inländer-Gleichbehandlung.

Die Vereinbarung der Inländer-Behandlung ist nach Langer (23) "ein Schutzschild gegen diskriminierende Beschränkungen, die viele Entwicklungsländer gegenüber Auslandsinvestoren kennen".

Allerdings hat die Bundesregierung - ganz im Gegensatz zu dem in Art. 3 niedergelegten Grundsatz - inzwischen erkennen müssen, daß die meisten Länder eine Ausnahmeregelung von dem Prinzip der Inländer-Gleichbehandlung fordern - und daß es opportun ist, auf solche abweichenden Wünsche grundsätzlich einzugehen. Immerhin muß ja vor allem den Entwicklungsländern, zu denen sich beispielsweise auch China zählt, das Recht zuerkannt werden, ihre einheimische Industrie durch gewisse Maßnahmen stärker zu fördern als ausländische Investitionen. Zwei hauptsächliche Ausnahmeregelungs-Versionen haben sich im Laufe der Zeit herausgebildet, nämlich

- die Zulassung von allgemeinen Vereinbarungen über die Regelung bestimmter Bereiche
- oder aber die genaue Aufzählung jener Bereiche, in denen besondere Abreden zulässig sind, die vom Grundsatz der Inländer-Gleichbehandlung abweichen.

Einschränkungen des Grundsatzes der Inländer-Gleichbehandlung wurden beispielsweise bei Sri Lanka, Indonesien und Südkorea zugelassen, um hier einmal einige asiatische Länder zu nennen.

Von einer Inländer-Gleichbehandlung kann im Zusammenhang mit dem chinesischen Investitionsgesetz gewiß nicht die Rede sein. Z.B. kann ein Ausländer nicht Vorsitzender des Verwaltungsrats eines G.U. werden; es kann keine ausländische Versicherungsgesellschaft und keine ausländische Bank anstelle der Bank of China oder einer chinesischen Versicherungsgesellschaft eingeschaltet werden. Hier allerdings von einer bewußten "Diskriminierung" zu sprechen, wie sie durch Art. 3 der deutschen Regelungen ja verhindert werden soll, wäre gewiß nicht angängig!

## 2. Formell unregelmäßige Fragen

### a) Das Eigentum

Hier taucht vor allem das Problem des Eigentums an

den im G.U. investierten Gegenständen auf.

Entgegen den Heimfall-Vereinbarungen, wie sie sich bei Joint Ventures mit Auslandschinesen ausgespielt haben (23a), enthält das neue Investitionsgesetz keinerlei Aussagen über das sachenrechtliche Schicksal der vom ausländischen Investor eingebrachten Maschinen.

Nun gilt es in einer sozialistischen Gesellschaft wie der chinesischen als ausgemacht, daß "im gegenwärtigen Stadium" nur "zwei Formen des Eigentums an Produktionsmitteln bestehen, nämlich das sozialistische Volkseigentum und das sozialistische Kollektiveigentum der werktätigen Massen" (Art. 5, Abs. 1 der Verfassung von 1978). Das Eigentumsrecht der Bürger ist verfassungsrechtlich nur insoweit geschützt, als es Konsumtionseigentum umfaßt, also z.B. die "legal erworbenen Einkommen, Ersparnisse, Häuser und andere Verbrauchsgüter" (Art. 9, Verfassung 1978).

Der Hinweis auf das Eigentumsrecht an Häusern bedarf für den deutschen Leser einer Erklärung: Nach deutscher Rechtsauffassung sind Gebäude ja "wesentlicher Bestandteil" eines Grundstücks und lassen sich zumindest juristisch von diesem nicht getrennt behandeln. Grundstücke aber können in China nur Volkseigentum sein. Ist es da nicht unlogisch, von Privateigentum an Häusern zu sprechen?

Schon in der alten Rechtstradition des kaiserlichen China wurde eine strenge Trennung zwischen "Bodenhaut" (Erdkrume) und "Bodenknochen" (Bodeninneres, z.B. Kohle, Öl etc.) gesprochen. Haut und Knochen konnten gesondert voneinander verkauft, verpachtet etc. werden. Diese Trennung ist auch in der Volksrepublik aufrechterhalten worden.

Soweit ein chinesischer Staatsbürger sein Haus nur bewohnt, kann er also durchaus Eigentümer dieses Gebäudes sein. Vermietet er es allerdings, so verwandelt er sein bisheriges Konsumtionseigentum in Produktionseigentum, so daß von dieser juristischen Sekunde an das Privateigentum aufgehoben, also nicht mehr dem Schutz des Art. 9 der Verfassung unterstellt ist.

Wie diese wenigen Hinweise schon zeigen, ist die Vorstellung von einem privaten Eigentum an Produktionsmitteln im heutigen China ein Ding der Unmöglichkeit.

Kann das Eigentum eines ausländischen Investors, also einer Privatperson, von dieser generellen Eigentumsbehandlung ausgenommen werden?

Zumindest müßte hier eine verfassungsrechtliche Sonderregelung getroffen werden, die bisher allerdings nicht erfolgt ist.

Wichtigster Ausfluß des Eigentums sind aus chinesischer Sicht die sog. "Drei Rechte" des Betriebseigentums, des Managements und der Personalpolitik.

In allen drei Belangen wird sich der ausländische Investor von vornherein Einschränkungen gefallen lassen müssen.

Man kann sich nun fragen, welches Interesse für die Beibehaltung des Eigentums an investierten Maschinen auf Seiten des Investors überhaupt bestehen kann; wird er doch letztlich auf alle Fälle für die eingebrachten Gegenstände abgefunden.

Theoretisch läßt sich das Eigentum als Anknüpfungspunkt für den Abschluß von Versicherungen oder aber für Verpfändungen bzw. Grundschulden, Hypotheken etc. betrachten.

Was den Abschluß von Versicherungen anbelangt, für den ohnehin nach dem Investitionsgesetz nur

chinesische Versicherungsgesellschaften in Frage kommen, läßt sich jederzeit ein brauchbares Arrangement finden. Wie aber ist die Lage, wenn ausländische Banken um Kredite angegangen werden, wie es ja nach Art. 8, Abs. 3, I.G., möglich ist?

An dieser Stelle eine grundsätzliche Betrachtung: Die Rechte eines staatlichen Wirtschaftsunternehmens umfassen im allgemeinen drei Aspekte der "Eigentums"-Ausübung, nämlich das Recht zur Bewirtschaftung nach Maßgabe der Gesetze und Wirtschaftspläne, ferner die Teilnahme am Rechtsverkehr als juristische Person und schließlich den Gebrauch, Besitz und die Verfügung nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen und des Wirtschaftsplans. Trotz dieser Rechte gibt es aber kein Sondereigentum von Staatsbetrieben am Volkseigentum. Vielmehr verbleibt das Eigentum beim Staat - chinesisch: "beim Volk" (24). Volkseigentum aber untersteht - als "führende Kraft in der Volkswirtschaft" - dem heiligen Schutz des Art. 6 der Verfassung. Grundsätzlich ist es nicht veräußerbar; es kann nicht "ersessen" oder durch "guten Glauben" von einem Kollektiv oder einem Individuum erworben werden (25). Auch die Verpfändung scheidet daher grundsätzlich aus, wenn nicht der Staat als ganzer sich des Eigentums begibt. Dies ist im allgemeinen nur im Rahmen völkerrechtlicher Verträge üblich, wie sie beispielsweise beim Austausch bestimmter Grenzgebiete angebracht sind - kaum jedoch im Rahmen bloßer Auslandsinvestitionen.

Im übrigen spielen "beschränkt dingliche Rechte" wie Dienstbarkeiten, Nießbrauch, Reallasten, Vorkaufsrechte und Grundpfandrechte in der chinesischen Praxis kaum eine Rolle. Es findet hier m.a.W. eine Flucht vom Sachenrecht ins Schuldrecht statt (26). Letztlich bleibt dem ausländischen Investor also kaum etwas anderes übrig, als auch sachenrechtliche Fragen im Wege des Gesellschaftsvertrags zu regeln. Grundpfandrecht oder Verpfändungen scheiden aus. Die Bank of China wird eine Lösung finden und wird im Zweifel auch Garantien übernehmen, wenn sich ihre Repräsentanten davon überzeugt haben, daß die Materialien und Technologien, die mit dem im Ausland aufzunehmenden Geld beschafft werden, den Innovationsvorstellungen der eigenen Führung entsprechen.

#### b) Löhne und Sozialabgaben

Weitere im Investitionsgesetz nicht angesprochene Fragen lauten, wie der ausländische Anteil am Joint Venture, insbesondere der Anteil der übertragenden Technologie bewertet werden soll, welche Steuern vom Ausländer zu entrichten sind und ob die gleichen Löhne und Sozialabgaben bezahlt werden wie von rein chinesischen Betrieben. Dazu Näheres unten II und E.

## II. Einzelregelungen

### 1. Formell geregelte Fragen

- a) Zur Genehmigung und Eintragung eines Gemeinschaftsunternehmens (Hierzu Näheres oben C/I)

#### b) Die Rechtsform eines Gemeinschaftsunternehmens

Während Ungarn eine weite Palette von Rechtsformen, und zwar von den traditionellen Rechtsformen OHG, AG und GmbH bis hin zu neugeschaffenen Gesellschaftsformen (sog. "gemeinsame Gesellschaften") zuläßt und Rumänien immerhin auch noch zwei Formen, nämlich die AG und die GmbH gestattet, schreibt das neue chinesische Investitionsgesetz ein Typenmonopol vor, nämlich die "Gesellschaft mit beschränkter Haftung" (Art. 4/I).

Immerhin steht China damit "westlich-kapitalistischen" Vorstellungen noch näher als beispielsweise die jugoslawische Investitionsregelung, die keine gemeinsame Gesellschaft, sondern nur eine ausländische "Einlage" zuläßt.

Die Investoren haften nach Maßgabe ihrer Anteile (Art. 4/III). Die Gefahr, daß sich eine GmbH so verschuldet, daß das Gesellschaftsvermögen nicht mehr zur Deckung ausreicht, besteht in der Praxis kaum, da einerseits Gelder aus dem Ausland von der Bank of China nur abgesichert werden, wenn von vornherein die Bonität des Geschäfts feststeht, und andererseits bei einer unvorhergesehen eintretenden Verschuldung das Joint Venture vor Ablauf der im Gesellschaftsvertrag vorgesehenen Frist aufgekündigt werden kann, wenn sich nicht durch vorhergehende Beratung ein Gentleman-Agreement finden läßt (Art. 13).

In Art. 13 heißt es ferner, daß "für Verluste, die infolge Vertragsverletzung durch eine Partei verursacht wurden, die betreffende Partei finanziell haftbar ist". Heißt dies, daß die Haftung über den eingelezten Betrag hinausgeht, daß also letztlich doch keine "beschränkte Haftung" vorliegt? Hebt m.a.W. der Art. 13 den Art. 4/I aus den Angeln? Im Zweifel ist diese Frage im Gesellschaftsvertrag zu klären.

#### c) Die Einlagenhöhe

Sowohl die ungarischen und rumänischen als auch die jugoslawischen Investitionsregelungen stellen klar, daß die einheimischen Anteile bei mindestens 51% liegen müssen, da nicht zugelassen werden kann, daß Ausländer beherrschende Rechte im Wirtschaftsbereich des eigenen Landes ausüben.

Auch ein Memorandum der Allgemeinen Handelsbank von Hongkong betonte noch im März 1979, daß China bei der Gründung gemeinsamer Gesellschaften mit Hongkonger Unternehmen stets die 51%-Klausel praktiziert habe.

Es war für den ausländischen Beobachter überraschend, daß in dem neuen Investitionsgesetz (Art. 4/II) nunmehr bestimmt ist, daß entgegen allen bisherigen Gepflogenheiten "der Anteil eines ausländischen Teilhabers... im allgemeinen nicht weniger als 25% betragen" darf und daß im übrigen keine Höchstgrenze festgesetzt ist. Rong Yiren betonte sogar mehrere Male gegenüber ausländischen Interessenten, daß auch eine ausländische Beteiligung von 90% notfalls zulässig sei. In seiner Rede zum Thema Investitionsgesetz vor dem NVK im Juli 1979 machte er allerdings klar, daß niemals "die Souveränität Chinas beeinträchtigt werden darf" (27).

Sowohl das in § 6 zwischen den Zeilen verankerte Vetorecht des chinesischen Verwaltungsrats-Vorsitzenden als auch der Übergang des Eigentums an den Produktionsmitteln in Volkseigentum stellen sicher, daß der ausländische Investor von vornherein

Beschränkungen unterworfen ist und nicht in ähnlicher Weise Rechte ausüben kann wie beispielsweise in einem Schanghai Joint Venture der dreißiger Jahre.

Im übrigen werden die chinesischen Verhandlungspartner beim Aushandeln des Gesellschaftsvertrags dafür sorgen, daß die Bäume des ausländischen Investors nicht in den Himmel wachsen.

d) Die Berechnung des Gewinns und der Verluste

Die ungarischen Investitionsregelungen lassen hier primär den Gesellschaftsvertrag maßgebend sein. Bruttogewinn ist die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben. Von diesem Bruttogewinn sind sodann Reservefondsanteile so lange über die Jahre verteilt abzuführen, bis der Reservefonds 10% des Gesellschaftsvermögens erreicht hat. Abzuziehen sind ferner der Anteilfonds und eine Gewinnsteuer. Was bleibt, ist der Nettogewinn, der nach dem Verhältnis der Einlagen zwischen den Partnern aufzuteilen ist. Auch die rumänische Regelung bestimmt den Nettogewinn als Restsumme, die bleibt, nachdem vom Roherlös die Beträge für den Reservefonds und für die Steuer abgezogen sind. Die jugoslawische Regelung legt, von solchen Abzügen abgesehen, sogar noch eine Maximalhöhe des Gewinns fest und bestimmt, daß der "Übergewinn" abgeschöpft werden kann.

China ist auch in diesem Punkt weit von der strengeren jugoslawischen Regelung entfernt und schließt sich prinzipiell den ungarischen und rumänischen Regelungen an. Zunächst ist der Rohgewinn festzustellen, von dem sodann die G.U.-Steuer und schließlich mehrere Arten von Fonds (Rücklagen, Prämien, Sozial- und Entwicklungsfonds) abzuziehen sind, ehe der Reingewinn vorliegt. Die verschiedenen Fondsarten sind allerdings nicht näher spezifiziert, und es ist auch - anders als bei den ungarischen und rumänischen Regelungen - keine Höhe festgelegt, bis zu der die Fonds aufgefüllt werden müssen.

Auch hier werden also die Einzelheiten offensichtlich ganz der vertraglichen Abmachung überlassen.

Selbstverständlich gibt es auch keine Gewinngarantie. Aus chinesischer Sicht ist das G.U. ja nicht nur eine Gewinn-, sondern auch eine Risiko-Gemeinschaft. Hiervon scheint es auch keine vertragliche Abweichung zu geben, wie der Wortlaut des Art. 4/III nahelegt.

e) Die Beschaffenheit der Einlagen und ihre Übertragbarkeit

Nach Art. 5 bestehen die Einlagen in Geld, Sachen, in gewerblichen Schutzrechten etc., wobei die eingebrachte Technologie stets modernen internationalen Standards entsprechen muß, andernfalls der chinesische Partner notfalls Schadenersatz für Verluste verlangen kann, die durch rückständige Technologien entstanden sind.

Geld, Sachwerte, Rechte - vor allem aber immer wieder modernstes Know-how -, darum ist es den Chinesen zu tun! In welcher Währung das Geld einzulegen ist, bleibt mangels gesetzlicher Festlegung den beiderseitigen Vereinbarungen überlassen.

Wie steht es nun mit der Übertragbarkeit von Anteilen?

Ungarn und Rumänien lassen eine solche Übertragung - vorbehaltlich der Prüfung und Genehmi-

gung - grundsätzlich zu. In der ungarischen Investitionsregelung steht dem ungarischen Geschäftspartner darüber hinaus ein Vorkaufsrecht zu.

In Art. 10 des chinesischen Investitionsgesetzes heißt es lediglich, daß "Investitionsanteile", die dem ausländischen Teilhaber "bei Abschluß oder Abbrechung der Geschäftstätigkeit des Unternehmens zustehen, sowie sonstige Geldsummen gemäß den Devisenkontrollbestimmungen... durch die Bank of China ins Ausland transferiert werden dürfen".

Diese Bestimmung läßt den Schluß zu, daß Investitionsanteile nicht in natura, sondern nur in Form des ihnen entsprechenden Geldbetrages zurückgezahlt werden. Sollte diese Interpretation zutreffen, dann fragt man sich allerdings, was die Bestimmung des Art. 2 bedeutet, die festlegt, daß die chinesische Regierung gesetzlich die Investitionseinlagen der ausländischen Teilhaber schützt. Beim Lesen dieser Regelung ist man ja spontan geneigt, zu glauben, daß beispielsweise eingebrachte Maschinen dem ausländischen Investor erhalten bleiben und bei Geschäftsbeendigung notfalls wieder zurückgegeben werden, falls dieser es wünscht.

Wie die Ausführungen über die Eigentumslage unter D.I.2 bereits gezeigt haben, geht aber das Eigentum an eingebrachten Sachen in Wirklichkeit vom ersten Augenblick an in chinesisches Volkseigentum über, so daß die Schutzbestimmungen der Art. 2 und 10 nur äußerlich als verunglückt angesehen werden können, während sie in Wirklichkeit doch durchaus systemimmanent sind.

Frage: Könnte im Gesellschaftsvertrag notfalls auch die Vereinbarung getroffen werden, daß die Einlagen nicht in Geld, sondern auch in natura weiter-/rückübertragen werden sollen? Die chinesischen Verhandlungspartner müssen hier über ihren eigenen Schatten springen. Es müßte festgestellt werden, daß die sozialistischen Eigentumsregelungen für Ausländer nicht verbindlich sind. In der Praxis würde einem solchen Verlangen also wohl kaum stattgegeben, und es wäre höchst unvernünftig, ein solches Ansinnen an den chinesischen Partner zu stellen.

Angesichts dieser Lage hat auch ein Vorkaufsrecht für China keinen rechten Sinn.

Ob ein ausländischer Investor seine Rechte an dem G.U. auf einen anderen Investor übertragen darf, wird von der Genehmigung des chinesischen Partners abhängig sein. Zweckmäßigerweise wird diese Frage im Gesellschaftsvertrag mitgeregelt.

Wird im übrigen der Heimfall eingebrachter Anlagen an den chinesischen Partner vereinbart, so verringert sich der Wert der ausländischen Einlage in dem Maße, in dem der chinesische Teil seine Verbindlichkeiten abträgt. Dies geschieht durch Lieferung bearbeiteter Waren.

Der Investitionsbeitrag des chinesischen Teilhabers wird sich im allgemeinen auf die Bereitstellung des Grundstücks, die Einschaltung von Arbeitskräften und die Herstellung der nötigen Infrastruktur beschränken. Ist das Nutzungsrecht für das Grundstück nicht Teil des chinesischen Investitionsbeitrags, so muß das G.U. Benutzungsgebühren an die chinesische Regierung zahlen (Art. 5/III).

f) Produktionstätigkeit

Das G.U. erstellt Produktions- und Geschäftspläne, die bei den zuständigen Behörden (dazu oben B) zur Eintragung in das Register vorzulegen sind. Diese Pläne werden sodann, wie es in Art. 9/I heißt, "in

Form von Wirtschaftsverträgen ausgeführt". Diese Formulierung ist vor dem Hintergrund der 1978 in China geführten Diskussion über die beste Art und Weise der Verwirklichung der sog. "ökonomischen Gesetzmäßigkeiten" zu verstehen. In Zukunft sollen Pläne nicht einfach von oben nach unten mit Hilfe "rein administrativer Verwaltungsmethoden" durchgeführt, sondern durch Ausführungsmethoden verwirklicht werden, die der Eigeninitiative der verschiedenen Unternehmen Raum geben. Die wichtigste Methode hierfür ist das sog. "Vertragssystem". Es sollen nicht mehr sog. "diktierte Verträge" an der Tagesordnung sein. Vielmehr soll auf der Basis der Freiwilligkeit ein Vertragssystem entwickelt werden, das nicht nur zwischen Einzelbetrieben, zwischen Produktions-, Zuliefer- und Absatzunternehmen, zwischen Großgesellschaften und spezialisierten Gesellschaften, sondern darüber hinaus sogar zwischen Staat und Betrieben sowie zwischen Behörden verschiedener Ebenen untereinander Raum greifen soll (28).

Bereits Art. 9/II des I.G. zeigt die Richtung dieser Vertragstätigkeit an. Rohstoffe, Rohmaterialien und Brennstoffe sowie Zubehörteile sollen bevorzugt in China gekauft werden; notfalls darf sich das G.U. aber direkt dem Weltmarkt zuwenden. Dies heißt nichts anderes, als daß dem Joint Venture maximale Beschaffungsfreiheit gewährt werden soll, die von bürokratischen Interventionen soweit wie möglich verschont bleibt.

Dieselbe Freiheit soll nicht nur für die Anschaffung benötigter Güter, sondern auch für den Absatz der Produkte gelten. Auch hier steht es dem G.U. frei, auf dem Inlands- oder auf dem Auslandsmarkt tätig zu werden, wobei das Investitionsgesetz allerdings dem Export den Vorzug einräumt.

Die Bürokratie soll also nur bei der Absegnung der Pläne und bei ihrer Registrierung mitwirken; von da an hat das G.U. grünes Licht.

#### g) Gewinn und freier Transfer

Gewinne, Verluste und Risiken (mit letzterem ist wohl der Anteil an der Versicherungsprämie sowie die Gefahrtragung gemeint) bestimmen sich nach dem investierten Anteil.

Art. 2 und Art. 10 garantieren alle legalen Gewinne, die nach dem Abzug der Fondsabgaben und der Steuern entweder transferiert oder in China reinvestiert werden dürfen.

Der Transfer von Kapital, Gewinn, Lohneinkommen und anderen Erträgen aus der legalen geschäftlichen Tätigkeit ist gemäß den Devisenvorschriften vorzunehmen und wird als solcher staatlich garantiert.

Die Überweisungen sind durch die Bank of China oder eine von dieser gebilligten Bank vorzunehmen. Eine Höchstgrenze des Gewinntransfers wie nach der ungarischen und der jugoslawischen Regelung ist in der chinesischen Bestimmung nicht vorgesehen.

Der Transfer ist in der Währung oder den Währungen vorzunehmen, die im Gesellschaftsvertrag festgelegt wurden (Art. 10/I).

Ausländische Teilhaber werden, wie Art. 10/II ausdrücklich hervorhebt, "ermutigt, ihre Devisen, die sie ins Ausland zu transferieren berechtigt sind, bei der Bank of China anzulegen".

#### h) Die Dauer der Gemeinschaftsunternehmen

Hier herrscht Vertragsfreiheit sowohl bei der Festset-

zung der Dauer als auch bei der Verlängerung, wobei allerdings der Antrag auf Verlängerung sechs Monate vor Ablauf der Vertragsfrist zu stellen ist. Bei Vertragsverletzungen oder bei Verlusten im Falle höherer Gewalt ist auch vorzeitige Beendigung möglich, allerdings nur im gegenseitigen Einvernehmen und mit Genehmigung der Investitions-Kontrollkommission.

#### i) Streitigkeiten

Bei Meinungsverschiedenheiten zwischen den G.U.-Partnern ist zunächst eine Lösung durch "Beratungen" (xieshang) vorgeschrieben und erst dann der Schlichtungsweg vor einem chinesischen Arbitrageorgan; es kann aber auch ein "anderes Schlichtungsorgan" eingeschaltet werden. Mit dieser Formulierung sind wohl kaum die Ordentlichen Gerichte gemeint; denn diese hätte man ja beim Namen nennen können. Zwei Möglichkeiten bleiben: Auf der einen Seite mag an Schiedsstellen im Lande des G.U.-Partners oder in Drittländern gedacht sein, auf der anderen Seite an Ad-hoc-Arbitragestellen.

Wenn von "chinesischen Schlichtungsorganen" die Rede ist, so denkt man dabei an das beim CCPIT institutionalisierte offizielle Außenhandels-Schiedsgericht der Volksrepublik, für das eigene Arbitrage-Bestimmungen aus dem Jahre 1954 vorliegen (29). Die Parteien können im Rahmen dieser Arbitrage-Abmachungen nach dem Grundsatz der Vertragsfreiheit nicht nur die Zuständigkeit des Ständigen oder aber eines Ad-hoc- oder ausländischen Schiedsgerichts vereinbaren, sondern darüber hinaus auch die Verfahrensmodalitäten, die Besetzung des Schiedsgerichts, die Kostentragung und den Vollstreckungsmodus miteinander absprechen (30). Das Investitionsgesetz hat dieser, im übrigen Außenhandelsrecht der VR China eingeübten Praxis keine ausdrückliche Regelung entgegengestellt.

## 2. Formell unregelte Fragen

Abgesehen von Nebenaspekten, die nach der bisherigen Analyse in verschiedenen Bereichen aufgetaucht sind, gibt es auch noch eine Reihe von unregelten Hauptaspekten, vor allem über den Status der ausländischen Arbeitnehmer, über die Berechnungsmaßstäbe bei der Gewinnermittlung und -transferierung und über Reisemöglichkeiten.

#### a) Der Status der Arbeitnehmer im Gemeinschaftsunternehmen

Sowohl das leitende als auch das leitungsunterstellte Personal wird im Investitionsgesetz nur am Rande, nämlich bei Art. 6 und Art. 11, erwähnt.

Die rumänische Investitionsgesetzgebung trifft in Art. 32-35 der Vorschriften über Gemischte Gesellschaften vom 2. November 1972 verhältnismäßig ausführliche Regelungen zu den Rechten und Pflichten des Personals in Gemeinschaftsunternehmen. Danach richten sich Rechte und Pflichten des rumänischen Personals nach der rumänischen Gesetzgebung, während Rechte und Pflichten des ausländischen Personals vom Verwaltungsrat festgelegt werden. Hierdurch ist klargestellt, daß beide Personenkreise durchaus verschieden behandelt werden können - eine Frage, die vom chinesischen Investitionsgesetz nicht beantwortet wird. Angesichts der Lückenhaftigkeit



der chinesischen Regelung müssen also wieder einmal vertragliche Vereinbarungen herhalten.

Auch das Problem des ausländischen Einflusses auf chinesische Arbeitseinsatz- und Produktivitätsvorstellungen ist nicht angeschnitten. Wäre es möglich, hier westlichen Vorstellungen zum Durchbruch zu verhelfen? Falls die chinesischen Verhandlungspartner sich zu einer solchen Lösung aus Effektivitätsgründen grundsätzlich bereit fänden, erhöhe sich allerdings immer noch die Frage, ob die chinesische Arbeiterschaft hier mitzöge. Möglicherweise stießen westliche Methoden schnell auf den solidarischen Widerstand von Arbeitern und Fabrikkadern. Insbesondere erscheint es von vornherein ausgeschlossen, das vor allem in amerikanischen Betrieben häufig ungeniert betriebene Recht des Heuerns und Feuerns gegenüber dem Personal in ein Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischer Beteiligung einzuführen.

Die Freiheit der Vereinbarungen über die Ausgestaltung der G.U.-Inhalte dürfte also im Bereich des Arbeitsrechts schnell auf Grenzen stoßen, und zwar auf Grenzen, wie sie durch die bisherige chinesische Praxis im Arbeitnehmerbereich gezogen worden sind.

Was die Löhne der Ausländer anbelangt, so spricht der Grundsatz der unterschiedlichen Behandlung von einheimischen und ausländischen Arbeitskräften dafür, daß für Ausländer das Lohnniveau des Heimatstaates maßgebend sein muß. Andererseits könnte die Anwerbung wirklich qualifizierter Arbeitskräfte, die ja für den Erwerb von modernem Know-how unumgänglich ist, sehr bald versanden und damit der Zweck der gesamten Investitionsgesetzgebung hinfällig werden. Die vertraglichen Vereinbarungen werden hier in der Regel darauf hinauslaufen, daß der ausländische Partner sich verpflichtet, jene Beträge, die über das Lohnniveau der einheimischen Arbeiter hinausgehen, nicht aus der Joint-Venture-Kasse, sondern aus der Heimatkasse des G.U.-Partners zu zahlen.

Eine Angleichung des chinesischen Arbeitslohns an den der ausländischen Kollegen scheidet andererseits aus, da G.U.-Arbeiter in diesem Fall gegenüber ihren Landsleuten unverhältnismäßig bevorzugt würden - eine Entwicklung, die für eine Führung, welche ja doch immer noch die "Mao-Zedong-Ideen" als Leitlinie ausgibt, kaum zu rechtfertigen wäre.

Was die Transferierbarkeit der Arbeitslöhne und Gehälter anbelangt, so sind hierfür ausdrückliche Garantien festgelegt, falls die Einkommensteuern bezahlt und die Devisen-Kontrollbestimmungen eingehalten werden. Außerdem geht der Vorgang über ein Konto der Bank of China.

Was den Verweis auf die "Einkommensteuer" anbelangt, so fehlt hierzu bislang eine einschlägige Gesetzgebung. Wie oben (C/IV) bereits ausgeführt, kennt China ja keine Regelungen für die individuelle Besteuerung. Für Ausländer wird hier nun aus verständlichen Gründen eine Ausnahme gemacht - zumindest de lege ferenda.

Eine weitere Frage ergibt sich schließlich noch im Zusammenhang mit Sozialabgaben. Nach der rumänischen Regelung führen die Gemeinschaftsunternehmen für ausländisches Personal mit festem Wohnsitz im Ausland Sozialfürsorgebeiträge zum Rentenfonds ab - mit der Folge, daß der ausländische Begünstigte im Rahmen der Sozialfürsorge die gleichen Vorrechte genießt wie das rumänische Personal. Ausländer sind jedoch berechtigt, auf die Dienste der Sozialfürsorge in Rumänien zu verzichten, in wel-

chem Falle die Joint Ventures für dieses Personal keinen Sozialfürsorgebeitrag zu entrichten haben.

Ähnliche Regelungen könnten im chinesischen Falle im Gesellschaftsvertrag vereinbart werden.

In sicherheitsrechtlicher Hinsicht genießen Ausländer keine Immunität, unterstehen also grundsätzlich dem chinesischen Recht.

- b) Die Berechnungsmaßstäbe für eingebrachte Gesellschaftsanteile und für die Abfindung bei Geschäftsbeendigung etc.

Hierzu heißt es in Art. 5/IV, daß der "Wert jedes Beitrags (mit Ausnahme des Nutzungsrechts für das Grundstück) von den Partnern des Unternehmens durch gemeinsame Schätzung festzustellen ist".

Irgendwelche Kriterien für die Wertfestlegung werden nicht gegeben.

Im Gesellschaftsvertrag wird der ausländische Partner deshalb darauf dringen, daß international übliche Standards vereinbart werden.

- c) Kommunikationsbedingungen

Was nicht zuletzt Hongkonger Kaufleuten immer wieder Ärger bereitet hat, sind die komplizierten und bürokratisch gehandhabten Einreise- und Ausreisebestimmungen für das G.U.-Personal sowie die Abfertigungsmodalitäten beim Transport von Rohmaterialien, von Ausrüstungsgütern etc. Wer von Hongkong aus schnell nach Schanghai reisen will, muß zuerst einen telegraphischen Einreiseantrag senden und die Genehmigung abwarten. Namenslisten müssen beschafft, der Grenzdienst informiert und das chinesische Reisebüro um Vorbereitung des Reiseplans gebeten werden. Dies dauert zusammengekommen meist 7-8 Tage. Hat man einmal die Reisedokumente vom Hongkonger Büro des Luxingshe erhalten, so sind nochmals einige Formulare an die Grenzschutzstellen auszufüllen und müssen von dort genehmigt werden. Dies dauert weitere 3-4 Tage. Kleinere technische Probleme innerhalb eines Joint Venture, die sich normalerweise in 2-3 Stunden lösen ließen, werden so oft einen halben Monat und mehr hinausgezögert.

Hier tauchen ganze Bündel von Fragen auf, die selbstverständlich in einem Investitionsgesetz nicht geregelt werden können, deren Lösung also im Wege paralleler Bestimmungen und der allgemeinen Vereinfachung der Verwaltungspraxis geregelt werden müßten.

## E. Der Gesellschaftsvertrag

### I. Form des Gesellschaftsvertrags (im folgenden auch mit G.V. bezeichnet)

Ein Gesellschaftsvertrag muß schriftlich sein. Dies ist so selbstverständlich, daß es keiner ausdrücklichen Gesetzesbestimmung bedarf. Außerdem kann ein solcher Vertrag ja nur dann von den Genehmigungsbehörden geprüft werden, wenn er schriftlich abgefaßt ist.

Es ergibt sich hier aber eine andere Frage: Nach der rumänischen Investitionsgesetzgebung wird zwi-

schen "Gesellschaftsvertrag" und "Statut" unterscheiden, das allerdings wiederum ein Bestandteil des Gesellschaftsvertrages ist. Der Gesellschaftsvertrag und das Statut sehen vor: Vertragspartner, Rechtsform, Benennung, Ziel, Sitz, Dauer der Gesellschaft; Sozialkapital, dessen Bildungsweise, Übertragungsweise der Aktien oder Gemeinschaftsanteile, Zahl und Wert der Aktien oder Gemeinschaftsanteile, Rechte und Verpflichtungen der Partner; erste Leitungsorgane der Gesellschaft sowie alle anderen Klauseln, über die die Partner sich verständigt haben.

Das Statut andererseits umfaßt auch Bestimmungen in bezug auf die Organisation und Funktion des G.U., z.B. Befugnisse und Organisation des Verwaltungsrats, Abstimmungsweise, Ernennung, Zuständigkeiten, Vergütung und Verantwortung der Verwalter, Direktoren etc.; Tilgungsweise der fixen Mittel; Aufstellung der Bilanz und der Gewinn- sowie der Verlustkonten, Berechnung und Aufteilung des Gewinns; Lösung von Streitfragen zwischen den Parteien hinsichtlich der Gesellschaft; Auflösung und Liquidation der Gesellschaft etc. (Art. 10 des Gesetzes vom 17.3.1971).

Eine so genau präzisierte Regelung findet sich im chinesischen Investitionsgesetz nicht. An zwei Stellen, nämlich in Art. 2/I und Art. 3, wird dort vielmehr auf die "von den Teilhabern bezüglich eines G.U. unterzeichneten Abkommen, Verträge und Satzungen" verwiesen. In Art. 5/IV sollen die verschiedenen Investitionsbeiträge "in dem Vertrag über ein G.U. und in einer Satzung spezifiziert" und ihr Wert festgestellt werden. Nach Art. 6/II sind die Aufgaben und Befugnisse des Verwaltungsrats "in Übereinstimmung mit den satzungsmäßigen Bestimmungen des Unternehmens..." zu verteilen. Auch Art. 7/I spricht von der "Satzung des G.U., in der u.a. die verschiedenen Fonds festgelegt sind. Art. 10 spricht wiederum die zwischen den Partnern geschlossenen "Verträge" an.

Aus all dem läßt sich entnehmen, daß sich G.U.-Vereinbarungen zumindest nach dem rumänischen Vorbild regeln lassen, auch wenn dies nicht unbedingt nötig ist. Es kann also zwischen "Gesellschaftsvertrag" und "Satzung" unterschieden und der Berg der Vereinbarungen auf beide Kategorien im Sinne der rumänischen Maßstäbe verteilt werden. Das "Statut" ist m.a.W. mehr für die innere Organisation des G.U. zuständig, während der Gesellschaftsvertrag mehr die Phänomene regelt, die nach außen hin hervortreten.

Neben den Termini "Satzung" (Zhangzheng) (Art. 2/I, 3/I, 5/IV, 6/II, 7) und "Vertrag" (Hetong) (Art. 2/I, 3/I, 5/IV, 6/IV, 10/I) kommt auch noch der Ausdruck "Abkommen" (Xieyi) (Art. 2/I, 3/I, 6/IV) vor. Der Ausdruck Xieyi wird im allgemeinen für völkerrechtliche Verträge verwendet. Möglicherweise ist hier also an innerstaatliche Abmachungen gedacht, die eventuelle, im I.G. offengebliebene Lücken ausfüllen könnten. (Näheres dazu unten F).

## II. Die Partner des Gesellschaftsvertrags

Auf seiten des Auslands können "Gesellschaften, Unternehmen oder sonstige Körperschaften oder Personen" beteiligt sein (Art. 1, I.G.).

Auf chinesischer Seite sind Partner "Gesellschaften, Unternehmen oder sonstige Wirtschaftskörperschaften".

Der Wortlaut dieser Bestimmung ist zumindest in

seiner deutschen Fassung etwas unklar. Deshalb eine Präzisierung von zwei Seiten her:

- Bei einer Rechtsvergleichung mit Ungarn, Rumänien und Jugoslawien zeigt sich, daß dort "staatliche und genossenschaftliche Unternehmen und andere sozialistische Wirtschaftsorganisationen" (Ungarn), "Einzelbetriebe oder mehrere Wirtschaftsunternehmen, wie Industriezentralen, Kombinate, Trusts, Betriebsgruppen, Fabriks- und Werksgruppen sowie Handelseinheiten" (Rumänien) oder aber "die Grundorganisationen der assoziierten Arbeit" (Jugoslawien) in Frage kommen. Auch hier ist die rumänische Regelung wiederum am klarsten, indem sie Einzelbetriebe, Betriebskombinationen und Außenhandelskorporationen hervorhebt.

- Ein Blick auf die chinesische Fassung zeigt, daß hier dasselbe gemeint ist wie in der rumänischen Gesetzgebung. Es ist die Rede von "gongsi" (damit sind die Handelskorporationen, vor allem die klassischen Außenhandelsgesellschaften, gemeint, mit denen der ausländische Kaufmann im allgemeinen in Verbindung kommt). Mit "qiye" sind Einzelbetriebe gemeint und mit "qita jingji zuzhi" sind vermutlich Betriebskombinationen angesprochen.

Ursprünglich hätte man annehmen können, daß nur die Außenhandelsgesellschaften für Joint-Venture-Vereinbarungen zuständig sind. Seit allerdings mit Beginn des Jahres 1979 die Bewegung für eine größere Eigenständigkeit der Einzelunternehmen begonnen hat, hat man hier auch die Konsequenzen für die Joint-Venture-Gesetzgebung ziehen müssen. Für die Einzelbetriebe wird heute die Möglichkeit einer unabhängigen Kalkulation und Rechnungsführung innerhalb des Rahmenplans sowie das Recht, Aufträge abzulehnen, gefordert. Die übergeordneten Behörden sollen ferner nicht mehr wie bisher nach Belieben Kapital, Material, Produkte und Personal der Unternehmen in Anspruch nehmen dürfen; vielmehr sollen die einzelnen Unternehmen zueinander in Vertragsverhältnisse eintreten, um auf diese Weise die Erfüllung der Planquoten und die Kontakte zwischen Lieferant, Produzent und Verkaufsstelle sicherzustellen.

Die Regelung des Art. 1 entspricht damit dem Geist der Zeit.

Die Zahl der Außenhandelsunternehmen hat sich seit dem Sturz der "Viererbande" erheblich vermehrt. Heute gibt es die Import- und Export-Außenhandelsgesellschaften für (in der üblichen englischen Bezeichnung)

- China National Arts and Crafts
- National Cereals, Oils and Foodstuffs
- Native Produce and Animal By-products
- National Textiles
- Light Industrial Products
- National Chemicals
- National Machinery
- National Technical Import Corp.
- National Machinery and Equipment Export Corp.
- National Metals and Minerals
- National Complete Plant Export Corp.
- National Export Commodities Packaging Corp.
- National Foreign Trade Transportation
- National Chartering Corp.
- Guozi Shudian (Verlag für fremdsprachige Literatur)
- National Publications Import Corp.
- China Film Corp.

- China Stamp Corp. usw.

Als beratendes Organ tritt noch der CCPIT hinzu, eine Art chinesischer Außenhandelskammer, der es obliegt, Delegationen zu entsenden und zu empfangen, Ausstellungen zu veranstalten, Schiedsgerichtsbarkeit durchzuführen, Markenzeichen einzutragen etc. und überhaupt beratend zu wirken.

### III. Der Inhalt eines Gesellschaftsvertrags

#### 1. Gegenstand eines Gesellschaftsvertrags

Was Gegenstand eines G.V. sein kann, ist im chinesischen Investitionsgesetz, verstreut über alle Artikel hinweg, geregelt. Im Gegensatz dazu enthalten die ungarischen und rumänischen Investitionsbestimmungen exemplarische Angaben.

Nach ungarischem Gesetz beispielsweise müssen in einem G.V. folgende Punkte festgelegt werden:

- a) Name, Sitz, Tätigkeitsbereich des Unternehmens sowie Zeitpunkt des Erlöschens eines zeitlich begrenzten Gesellschaftsvertrages;
- b) Höhe des Grundkapitals;
- c) Name und Wohnsitz der Mitglieder, die Höhe ihrer Anteile und weiterer laut G.V. festgesetzter Beitragsleistungen, ferner
- d) die Rechte und Verpflichtungen, die den Mitgliedern in dieser ihrer Eigenschaft erwachsen (§ 9 der Gesetzesverordnung vom 7. August 1970).

Die nach rumänischem Recht im G.V. und im zugehörigen "Statut" festzulegenden Einzelheiten sind oben (E/I) bereits angeführt worden.

Diese beiden ausländischen Vorbilder könnten auch bei der Gestaltung eines G.V. mit chinesischen Unternehmen Pate stehen.

Zur Ergänzung hier einige Vereinbarungsvarianten:

- Vereinbarungen des Inhalts etwa, daß der chinesische Investitionsanteil vor allem in der Bereitstellung von Grund und Boden, Gebäuden, Rohstoffen, Arbeitskräften, Infrastruktureinrichtungen und, soweit möglich, auch Maschinen, der ausländische Investitionsanteil hauptsächlich in der Lieferung der technischen Ausrüstung und in der Überlassung von Know-how bestehen soll.
- Vereinbarungen, auf welchem Wege die Ausrüstungen anzuliefern sind und wann sie einzutreffen haben.
- Vereinbarungen darüber, daß die Ausrüstungen sofort einzubauen sind, so daß die Produktion innerhalb von 3 Monaten beginnen kann.
- Vereinbarungen über eine kurze Anlaufs-/Versuchsproduktion etc.

#### 2. Berechnungsmodalitäten

Die ungarische Vereinbarung trifft hier keine näheren Regelungen; Rumänien verweist auf die "Weltpreise unter Berücksichtigung der technisch-wissenschaftlichen Eigenschaften", und auch Jugoslawien läßt hier Fragen offen, insofern es die Maßstäbe für die Berechnung von einer Vereinbarung im Einlagevertrag

abhängig macht.

Ähnlich verweist Art. 5/IV des chinesischen I.G. auf "gemeinsame Schätzungen" der Partner, wobei nicht ausgeschlossen ist, daß die Schätzungskriterien im G.V. näher spezifiziert werden. Nur für das Nutzungsrecht des Grundstücks behält sich die chinesische Seite die Preisfestsetzung vor.

Es wären also Vereinbarungen zu treffen über den Wert des eingebrachten Know-how, über den Wert des Marketing, das vom ausländischen Partner beim Verkauf der Fertigprodukte ja im allgemeinen zu betreiben ist, etc.

Einig werden müßte man sich auch über die Frage, was diese eingebrachten Vermögenswerte bei Beendigung des G.U. noch wert sind. Soll der Buchwert einfach abgeschrieben werden? Eine solche Regelung wäre vielleicht praktikabel, wenn das Know-how nicht laufend ergänzt werden müßte. Das dauernde "Nachschieben" von neuen Erkenntnissen schlägt sich beim ausländischen Partner jedoch auf die Kosten nieder. Eine Reduktion auf den Nullwert wäre für ihn wohl kaum ein Anreiz für eine kontinuierliche Bereitstellung des Technologie-Optimums. Dasselbe gilt natürlich auch für die dauernde Neueinbringung von Ausrüstungen. Es wäre also durchaus denkbar, daß die Zahlungen für das eingebrachte Know-how, falls das G.U. in chinesische Hände übergeht, auch lange nach Beendigung des G.U. noch fort dauern.

Aus Hongkong ist ein Fall bekannt, bei dem solche Zahlungen auf die Dauer von zwanzig Jahren, d.h. also bis 1997, vereinbart wurden - also bis zu jenem Jahr, in dem der britisch-chinesische "Pachtvertrag" von 1898 über die "New Territories" zu Ende geht.

#### 3. Materialbesorgung und sonstige Anlieferungen

Primär sind Rohmaterialien auf dem chinesischen Markt zu besorgen (Art. 9/II), doch kann sekundär auch der Weltmarkt in Anspruch genommen werden. Da die Produktions- und Geschäftsprogramme eines G.U. den zuständigen Behörden vorgelegt werden müssen, kann von chinesischer Seite von vornherein sichergestellt werden, daß ein Maximum an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen aus chinesischen Quellen kommen.

Die Anlieferung der Rohware und sonstigen Materials aus dem Ausland kann cif chinesischer Hafen, die Rücksendung FOB chinesischer Hafen erfolgen, wobei zu vereinbaren wäre, daß der chinesische Vertragspartner im Rahmen seiner Möglichkeiten bei der Lösung von Verschiffungsproblemen behilflich sein sollte. Innerhalb des chinesischen Territoriums werden die Chinesen darauf drängen, die eigenen Transportmittel in Anspruch zu nehmen, wobei Fracht- und Versicherungskosten dann in aller Regel von der chinesischen Seite zu tragen wären.

#### 4. Wartung der Ausrüstungen und Abfallkosten

Geht man davon aus, daß das Eigentum an den eingebrachten Ausrüstungen mit der Übergabe chinesisches Volkseigentum wird, so ist die Pflege und Funktionserhaltung nicht mehr selbstverständliche Aufgabe des Lieferanten. Eine Vereinbarung wird also

auch hier nötig sein.

In dem Vertragsmuster der UNO mit dem Titel "The Agreement on Industrial Joint Ventures" hat der Lieferant der Ausrüstung zu garantieren, daß die Lieferung voll geeignet ist, den quantitativen und qualitativen Anforderungen im Rahmen des gemeinsamen Produktionsvorhabens gerecht zu werden. Lieferung und Wartung müssen jedoch nicht notwendig bei derselben Partei liegen.

Es wäre also durchaus angebracht, den Verantwortlichen für die Wartung der eingebrachten Geräte und die Modalitäten der Wartung im G.V. beim Namen zu nennen.

Auch über die Abfallquote bei Rohmaterialien wäre eine Vereinbarung zumindest nicht überflüssig. In einem mit einer Hongkonger Firma vereinbarten G.U. heißt es z.B.: "Der Abfallanteil wird auf 10-15% geschätzt. Sollte der Abfall unter der 10%-Grenze liegen, so erhält Partei A (=chinesischer Partner) einen materiellen Zuschuß, der darin besteht, daß Partei B (Hongkonger Firma) 10-15% der Roh- und Verpackungsmaterialien kostenlos zur Verfügung stellt. Sollte der Abfall jedoch höher als 15% liegen, so hat Partei A Schadenersatz zu leisten."

#### 5. Lizenzfragen

Jahrelang hat China gegenüber dem Patentschutz eine Zurückhaltung gezeigt, die sich nur aus ideologischen Prinzipien heraus erklären ließ. In der VR China selbst wird kein Patentrecht anerkannt, das als absolutes Recht gegen Dritte wirkt. Ein Erfinder bekommt dort eine bestimmte Abfindung und hat dann seine Erfahrungen den "Massen" zu überlassen (31).

Bei Patenten im Außenhandelsrecht waren die Chinesen demgegenüber gezwungen, sich weitgehend den internationalen Praktiken anzupassen, da ihnen fortgeschrittene technologische Erkenntnisse sonst verschlossen geblieben wären.

Zumindest bis 1976 mußte sich jeder Lizenzgeber von vornherein darüber im klaren sein, daß Patentverträge mit der VR China prinzipiell nur dazu führten, daß ihm der chinesische Konkurrent mit dem aufgrund der Lizenz erstellten Produkt zwar nicht gerade auf dem Weltmarkt konkurrierend gegenübertrat, daß er jedoch "zu Hause" den Nachbau betrieb, ohne sich gebunden zu fühlen. Solche Lizenzbindungen wären als Einmischen in die inneren Angelegenheiten empfunden worden. Auf gewissen Gebieten erkennt China die Patentfähigkeit von Erfindungen überhaupt nicht an, z.B. bei Pharmazeutika, die der humanitären Hilfe in Ländern der Dritten Welt unmittelbar dienlich sind.

Auch künftig will China nicht Eier kaufen, sondern "Hühner, die Eier legen". Es ist also, um dies zum wiederholten Male zu betonen, in erster Linie an dem Erwerb von Pilotprojekten und von Know-how interessiert. Der Patentschutz wird also nur gegenüber Drittländern gelten, nicht jedoch für die Produktion innerhalb der VR China.

Über die Grenzen und Möglichkeiten von Patentvereinbarungen hat der Autor an anderer Stelle Ausführungen gebracht (32).

Inzwischen hat sich in der VR China ein neues Denken angebahnt. Angeblich will die Volksrepublik spätestens 1980 der Pariser Übereinkunft zum Schutz des gewerblichen Eigentums beitreten; dadurch soll ausländischen Unternehmen die Gelegenheit geboten werden, China ohne Sorge um den Verlust eigener

Patente die neueste Technologie anzubieten. Vor dem Beitritt zu dem inzwischen von 88 Ländern akzeptierten Abkommen wolle China noch 1979 Gesetze über Patentrechte und anderen Gewerbeschutz verabschieden.

Wie sehr die Bedeutung der Frage des geistigen Eigentums in der Zwischenzeit erkannt worden ist, zeigt auch die Tatsache, daß sich China u.a. mit dem Vorstand der GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) in Verbindung gesetzt hat. Auch hier will China dem Welturheberrechts-Abkommen beitreten. Beim Kulturaustausch u.a. zwischen der Bundesrepublik und China kommt urheberrechtlichen Fragen wachsende Bedeutung zu.

Angesichts dieser grundlegenden Neueinstellung gegenüber geistigem Eigentum ist zu erwarten, daß auch Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischen Unternehmen bald Abmachungen eingehen können, wie sie zwischen hochindustrialisierten Ländern der westlichen Welt schon heute üblich sind.

#### 6. Transfer-Währungen

Festzulegen sind ferner die Währungen für den Transfer (Art. 10/I, I.G.) und die Zahlungsarten (im allgemeinen ist hier der Weg des Dokumentenakkreditivs üblich).

#### 7. Liquidation

Zur Frage der Liquidation, der nachträglichen Veränderung und der Verlängerung der Vertragsdauer vgl. oben.

#### 8. Abgrenzung der Verantwortung

Vereinbarungswürdig wäre ferner noch die Frage der Verantwortung: Es könnte beispielsweise festgelegt werden, daß der chinesische Teil verantwortlich ist für Fehler, die durch Nichteinhaltung der vorgegebenen Spezifizierungen oder aber durch verspätete Ablieferung etc. entstanden sind, während der ausländische Partner verantwortlich sein soll für Fehler, die der unzureichenden Funktionsfähigkeit der von ihm gelieferten Ausrüstungen und des von ihm gelieferten Materials oder aber durch verspätete Ablieferung der vom chinesischen Partner gelieferten Fertigprodukte entstanden sind.

#### 9. Mustervertrag mit einer Hongkonger Firma

Abschließend noch der Wortlaut eines Vertrags zwischen einer Hongkonger Firma und einem Unternehmen der VR China (33).

Dieser G.V. hat zwar die Eierschalen eines Lohnveredelungsvertrags noch nicht ganz abgestreift, gleichwohl enthält er bereits so viele Merkmale eines Joint Venture, daß er auch im vorliegenden Zusammenhang zitierenswert ist.

Der Wortlaut:

"Dieses Abkommen wird vereinbart zwischen der AHG-Filiale "A" und der Hongkonger Firma "B".

a) A. verpflichtet sich, für B. mit Material, das von B. gestellt wird, X-Geräte zu produzieren, und zwar

gegen Werklohn. Arbeitsvorlagen, Spezifikationen, Mengen und die Höhe des Werklohns sind in besonderen Kontrakten, die von beiden Parteien gesondert auszuarbeiten sind, niederzulegen.

b) B. versorgt A. mit den erforderlichen Produktionsausrüstungen und mit der Ausrüstung für die Herstellung und die Aufrechterhaltung der nötigen Geräte mit einem Gesamtwert von ...\$, wie es in Anhang I näher festgelegt ist.

c) Um die Ausrüstungskosten abzugelten, die B. dem A. überlassen hat, soll eine Summe von ...% des Rechnungswertes der Geräte von dem Werklohn abgezogen werden. Dieser Abzug beginnt mit der ersten Schiffsladung von Waren und wird solange fortgesetzt, bis A. den gesamten Wert der Ausrüstung voll abgegolten hat. B. liefert Materialien und Matrizen gebührenfrei an A.

d) Alle Ausrüstungen, die B. zu stellen hat, sind in einer oder mehreren Schiffsladungen spätestens bis Ende 1978 in Schanghai abzuliefern. B. entsendet auch einen technischen Stab nach Schanghai, der bei der Installation mitwirkt und technische Anweisungen gibt. B. hat eine ausreichende Menge von Material zu liefern, mit der sich die Produktionsvereinbarungen des vorliegenden Abkommens abwickeln lassen, wobei auch eine vernünftige Menge von Abfall in Rechnung zu stellen ist. Die ersten Warenlieferungen haben 30 Tage nach Ankunft der Ausrüstung in Schanghai zu erfolgen.

e) Es besteht gegenseitige Übereinstimmung, daß die erste Lieferung mindestens aus (Zahl....) Einheiten besteht, wobei jede nach den von B. gestellten Arbeitsvorlagen Nr.... gefertigt sein muß. Spezifikationen und Qualität der Produkte müssen den Mustern entsprechen, die B. vorliegen (4 versiegelte Muster jeder Arbeitsvorlage sind im Besitz von A. und B. und dienen als Grundlage). Fertigprodukte sind an B. innerhalb von 60 Tagen nach Ankunft der Arbeitsvorlagen in Schanghai abzuliefern.

f) A. wird an B. Ersatz für solche Verluste oder Schäden leisten, die daraus entstehen, daß die Bestimmungen über Spezifikationen und Qualität nicht eingehalten werden. Abweichungen, die auf nichtverschuldeten Ursachen beruhen, sind im Wege gegenseitiger Verhandlungen zu regeln.

g) A. verpflichtet sich, Produkte, die nach den Arbeitsvorlagen der Partei B. gefertigt werden, an keine andere Partei zu verkaufen oder zu liefern als an B.

h) Dieses Abkommen gilt vom (Datum) an für die Dauer von ...Jahren und kann verlängert oder auf dem Verhandlungswege abgeändert werden.

Anhang:

Produktionsausrüstung und Ausrüstung für die Herstellung oder Aufrechterhaltung von Werkzeugen, wie sie von der Partei B. zu liefern sind..." usw.

schaft stehen den chinesischen Bemühungen, intensivere Beziehungen anzuknüpfen, positiv gegenüber. Ein Zeichen dafür hat bereits der Vermittlungsausschuß des Bundestags/Bundesrats mit seinem Beschluß vom 26. April 1979 gegeben, deutschen Unternehmern bei Investitionen in der VR China die besonderen Steuervorteile des Entwicklungsländersteuergesetzes einzuräumen. China gehört damit in den Kreis der begünstigten Staaten. Abgelehnt wurde allerdings das Begehren, die Unternehmen nicht zu Angaben über ihre Investitionen beim Bundesamt für Statistik zu verpflichten (34).

Der Vorsitzende des Ostausschusses der deutschen Wirtschaft, Otto Wolff von Amerongen, erklärte in einem Gespräch mit der Welt (35), daß das neue Investitionsgesetz deutlich zeige, wie sehr China inzwischen gelernt habe, sich in die Mentalität der ausländischen Vertragspartner hineinzusetzen. Man habe erkannt, daß man einem ausländischen Investor Chancen und einen gewissen Spielraum lassen müsse, wenn man ihn ins Land holen wolle. Dies gelte vor allem für die Bestimmungen über die Kapitalanlage, die Verteilung und den Transfer von Gewinnen sowie die einkommensteuerrechtliche Behandlung (Der letzte Teil des Satzes leuchtet allerdings nicht ein (vgl. oben C/IV)). Ob China genügend ausländisches Kapital und Know-how anziehen könne, hänge nicht zuletzt davon ab, wie flexibel und pragmatisch die chinesischen Partner bei den vertraglich auszuhandelnden Regelungen vorgehen. Man müsse davon ausgehen, daß die Chinesen ihre Partner sehr sorgfältig auswählten. Für deutsche Unternehmen bestünden gute Chancen vor allem bei der Erschließung von Rohstoffvorkommen. Entscheidend komme es darauf an, eine gute Mischung aus hochwertigem Know-how, Management und solider Organisation mitzubringen und sich in das Schwerpunktprogramm einzufügen, das die Chinesen selbst für die Modernisierung ihrer Wirtschaft formuliert hätten.

Möglicherweise wird der Geist der Zusammenarbeit im Rahmen von Joint Ventures der gleiche sein wie bei der wissenschaftlich-technologischen Kooperation, die ja seit der Unterzeichnung des Wissenschaftsabkommens im Oktober 1978 zur Zufriedenheit beider Seiten funktioniert. Seit diesem Zeitpunkt haben mehrere Fachdelegationen insbesondere in den Bereichen Energieforschung und -technologien, Rohstoff- und Materialforschung, Luftfahrt- und Welt-raumforschung sowie physikalische Grundlagenforschung ihre Fachkenntnisse ausgetauscht.

Probleme für den Verkauf von Gütern, die in deutsch-chinesischen Gemeinschaftsunternehmen produziert werden, dürfte es in Zukunft nur auf wenigen Gebieten geben, vor allem im Textilbereich. Seit der Inkraftsetzung des Handelsabkommens zwischen der VR China und der EG am 1. Juni 1978 war es vor allem um die EG-chinesischen Textilvereinbarungen, die Mitte Juli 1979 in Peking stattfanden, zu gewissen Schwierigkeiten gekommen. Nach mehrmonatigem Tauziehen kam es aber dann doch noch zur Paraphierung einer Textilvereinbarung mit fünfjähriger Laufzeit. Der vorliegende Kompromiß sieht vor, daß die chinesischen Exportmöglichkeiten für 1979 bei acht Textilerzeugnissen auf 40.412 t aufgestockt werden (gegenüber 20.435 t nach den bisher geltenden EG-Einfuhrregelungen gegenüber Peking). Darüber hinaus sind sukzessive jährliche Erhöhungen vorgesehen.

Frage: Wie ist die Rechtslage, falls China über diese Mengen hinaus Textilerzeugnisse, die in Gemeinschaftsunternehmen produziert worden sind,

## F. Die Bundesrepublik und das neue Gesetz über Gemeinschaftsunternehmen

### I. Das Klima im allgemeinen

Sowohl die Regierung als auch die deutsche Wirt-

einführen sollte? Hier kommt es entscheidend darauf an, ob die Fertigprodukte als EG- oder aber als chinesische Waren zu betrachten sind. Letztlich läuft die Antwort darauf hinaus, ob das betreffende Produkt in China eine "substantielle Transformation" durchgemacht hat. Werden also beispielsweise deutsche Stoffe in China zu Fertigteilen verarbeitet, so liegt eine substantielle Änderung vor. Werden dagegen beispielsweise Hemden aus deutscher Produktion in China nur bestickt, so handelt es sich nach wie vor um deutsche Produkte, die dem EG-Limit nicht unterliegen.

Im übrigen aber - d.h. vom empfindlichen Sektor der Textilien abgesehen - wird die EG wahrscheinlich von 1980 an den Chinesen für ihre Produkte Vorzugszölle einräumen. Für den Absatz von Produkten aus europäisch/deutsch/chinesischen Gemeinschaftsunternehmen bestehen also keine wesentlichen Hindernisse.

## II. Rechtsschutz für deutsche Kapitalanlagen in einem deutsch-chinesischen Gemeinschaftsunternehmen?

Die Bestimmungen der Bundesregierung über Investitionsförderungsverträge, die in Form eines Mustervertrags 1972 (verbesserte Version: Januar 1977) bekanntgegeben wurden, erwarten vom ausländischen Partner die Erfüllung einer Reihe von Voraussetzungen, ehe sich die Bundesregierung bereit erklärt, für den deutschen Investor Garantien zu übernehmen.

- In einer Generalklausel wird verlangt, daß die Vertragspartei in ihrem Hoheitsgebiet deutsche Kapitalanlagen "nach Möglichkeit fördert und... gerecht und billig behandeln... wird". Dies schließt nicht aus, daß das Kapital importierende Land Investitionen zulassungspflichtig macht. Die im chinesischen Investitionsgesetz niedergelegte Zulassungspflicht für Gemeinschaftsunternehmen steht also der Erteilung einer Bundesgarantie nicht im Wege.

- Verlangt wird weiterhin die Meistbegünstigung (d.h., ein deutscher Investor bekommt automatisch solche Rechte eingeräumt, die einem anderen Ausländer zugestanden werden) und die sogenannte "Inländerbehandlung", die es verbietet, einen Ausländer gegenüber Inländern diskriminierenden Beschränkungen zu unterwerfen. Freilich ist dieser Grundsatz der Inländerbehandlung durch die Praxis der deutschen Garantiegewährungspolitik schon in so vielen Fällen durchlöchert worden, daß die im chinesischen I.G. geregelten Einschränkungen (z.B., daß ein chinesischer Staatsbürger Vorsitzender des Direktoriums ist) kaum Bedenken aufwerfen dürften. Zudem ist es möglich, vom Grundsatz der Inländergleichbehandlung abzuweichen, soweit diese Abweichungen in Schriftform vereinbart worden sind (Näheres oben D/I/1/c).

- Selbst wenn die Heimfallklausel, die im chinesischen I.G. nicht ausdrücklich hervorgehoben wird, in der Praxis Wirklichkeit werden sollte, stünde dem Art. 4 des Mustervertrags nichts entgegen, da die Enteignung zum Wohle der Allgemeinheit gegen Entschädigung heute völkerrechtlich allgemein anerkannt ist. Nur diskriminierende Enteignungsmaßnahmen würden nicht anerkannt. Das chinesische I.G. stellt im übrigen zumindest zwischen den Zeilen klar, daß eine eventuelle Abfindungssumme ebenso frei transferier-

bar ist wie das Kapital, die Erträge und der Liquidationserlös (Art. 5 des Mustervertrags) - auch die Kursklausel des Art. 7 bereitet im Zusammenhang mit der chinesischen Investitionsgesetzgebung keine Schwierigkeiten, da für entsprechende Vereinbarungen Vertragsfreiheit besteht.

Bei den innerbehördlichen Entscheidungsüberlegungen zu der Frage, ob Investoren in deutsch-chinesischen Gemeinschaftsunternehmen Garantien eingeräumt werden sollen, wurden bisher vier Gesichtspunkte als hinderlich betrachtet:

- Es gebe keine Entschädigungsregelung,
- die Inländergleichbehandlung sei nicht gewährleistet,
- die Transferregelung sei unsicher,
- es existiere keine nationale Gesetzgebung.

Die erste Überlegung trifft nicht zu, da die Modalitäten der Entschädigungsregelung ja im Gesellschaftsvertrag zu vereinbaren sind. Da man in China auf diesem Gebiet noch keine Erfahrungen gesammelt hat, wollte man die Frage ganz bewußt möglichst offen lassen, um einem sich langsam herausentwickelnden Case Law keine Hindernisse in den Weg zu stellen.

- Die Asymmetrie in der Behandlung von Inländern und Ausländern ist ebenfalls, wie oben erwähnt, angesichts der zahlreichen Ausnahmen, die die Bundesregierung bisher gestattet hat, aber auch angesichts fehlender Diskriminierungsabsicht auf chinesischer Seite, kein Hindernis.

- Die Transferregelung unterliegt der freien Vertragsvereinbarung.

- Was schließlich das Fehlen einer nationalen Gesetzgebung anbelangt, so geht dieser Einwand aus mehreren Gründen ins Leere: Zum einen sind in den fünfziger Jahren Hunderte von Rechtsvorschriften erlassen worden - unter ihnen auch einige formelle Gesetze -, die nach der kulturevolutionären Pause zum Teil wieder herangezogen werden. Des weiteren läuft die Gesetzgebungsmaschinerie zur Zeit auf vollen Touren. Bei der zweiten Tagung des V. NVK im Juni 1978 wurden ja immerhin bereits sieben neue Gesetze beschlossen, unter ihnen das Investitionsgesetz. Schließlich darf nicht übersehen werden, daß auch solche Gebiete, die nicht mit einer Rechtsvorschrift abgedeckt sind, keineswegs ungeordnet sind. In China gibt es zwar manchmal kein Law, stets aber Order.

Einige der wichtigsten Bedenken werden demnächst durch die neue Gesetzgebung und durch ein Abkommen zwischen Peking und Bonn ausgeräumt werden.

a) In der Pekingener Volkszeitung vom 24. Juli 1979 wird ausgeführt, daß zur Ergänzung des Investitionsgesetzes einige Folgegesetze auf der Agendaliste stehen, und zwar

- ein Einkommensteuergesetz,
- Bestimmungen über Devisenregelungen,
- ein Unternehmensgesetz,
- Bestimmungen über die Registrierung von Industrie- und Handelsunternehmen.

Damit freilich dürfte der Gesetzgebungsfluß noch lange nicht ins Stocken gekommen sein. Vor allem

wird sich auch ein Vertragsgesetz anschließen müssen.

b) Schließlich wird nach einer Meldung aus Bonn (36) zur Zeit an einem langfristigen Kooperationsabkommen zwischen Peking und Bonn gearbeitet. Beschlossen wurde das Projekt von der deutsch-chinesischen Wirtschaftskommission, deren Gründung beim Peking-Besuch des Bundeskanzlers im Oktober 1975 vereinbart worden war und deren zweite Tagung am 14. November 1978 in Bonn stattgefunden hat. Auch die durch die chinesische Investitionsgesetzgebung möglich gewordenen Joint Ventures dürften im Abkommen eine Rolle spielen.

Das Abkommen müßte schließlich zweckmäßigerweise noch durch einen Vertrag zwischen der Bundesrepublik und der VR China über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen ergänzt werden, in dem die oben besprochenen Fragen der Inländerbehandlung, der Meistbegünstigung, der Entschädigung, des Transfers, des Transferkurses, der Schiedsgerichtsbarkeit und der Subrogationsklausel (scil.: Ansprüche des deutschen Garantienehmers X gegen ein chinesisches Unternehmen gehen aufgrund dieser Klausel auf die Bundesrepublik über, sobald X vom Bund entschädigt worden ist) geregelt sind und in dem überdies eine Berlinklausel enthalten sein müßte.

- 21) Weggel, Außenhandelsrecht, a.a.O., S.65 ff.
- 22) BRu 1979, Nr.29, S.27 f.
- 23) Gerd Langer, "Rechtsschutz für Kapitalanlagen in Entwicklungsländern", Baden-Baden 1973, S.8.
- 23a) DGB, 24.9.78.
- 24) Näheres dazu Oskar Weggel, Das Außenhandelsrecht der VR China, a.a.O., S.434 ff.
- 25) Ebenda, S.435.
- 26) Näheres dazu Weggel, a.a.O., S.432 f.
- 27) BRu 1979, Nr.29, S.26 f.
- 28) RMRB, 6.10.78.
- 29) Text dazu in Weggel, Außenhandelsrecht, S.469 ff., Kommentar ebenda, S.447 ff.
- 30) Ebenda, S.449.
- 31) Näheres dazu mit Gesetzesverweisen bei Weggel, Außenhandelsrecht, a.a.O., S.394 ff.
- 32) Weggel, Außenhandelsrecht, a.a.O., S.398 ff.
- 33) Übersetzt vom Autor nach China Trade Report, March 1979, S.6.
- 34) Nach NfA, 2.5.79.
- 35) Die Welt, 14.7.79.
- 36) Die Welt, 3.8.79.

#### Anmerkungen:

- 1) BRu 1978, Nr.52, S.4.
- 2) Näheres C.a., Januar 1979, Ü 36.
- 3) IHT, 12.12.78.
- 4) Jingji Guanli, 1979, Nr.4, S.20.
- 5) Vgl. C.a., Mai 1979, Ü 49.
- 6) GMRB, 19.4.79.
- 7) RMRB, 8.5.79.
- 8) BRu 1979, Nr.17, S.15.
- 9) Z.B. BfA/NfA, 3.5.79.
- 10) BRu 1979, Nr.17, S.15.
- 11) J.A. Cohen und O.D. Nee, "China: All about Compensations Trade", Teil I und II in AWSJ, 4. und 5.7.79.
- 12) Dagong Bao, 24.9.78, S.1.
- 13) Hans-Jürgen Moecke, "Einfache und erweiterte Ost-West-Kooperation - deutsch-ungarische Kooperationsverträge, Gemischte Gesellschaft mit Rumänien -", Band 46 der Reihe "Ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht" der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln 1973, S.4-13.
- 14) BRu 1979, Nr.22, S.30 f.
- 15) Näheres zu Banken und Versicherungen bei Oskar Weggel, Das Außenhandelsrecht der VR China, Baden-Baden 1976, S.209 ff.
- 16) Einzelheiten hierzu bei Oskar Weggel, Das Außenhandelsrecht der Volksrepublik China, Baden-Baden 1976, S.243 ff.
- 17) Abgedruckt in der offiziellen Gesetzessammlung Zhonghua renmin gongheguo fagui huibian, Band VIII, S.126-144.
- 17a) Art. 5 der Ausführungsbestimmungen, a.a.O., S.126.
- 18) Art. 7 der Ausführungsbestimmungen, a.a.O., S.139.
- 19) Ebenda, mit ausführlicher Tabelle, S.129-136.
- 20) Näheres Oskar Weggel, Das Außenhandelsrecht der Volksrepublik China, Baden-Baden 1976, S.249 ff.