

- Nr. 1* Hans H. BASS und Markus WAUSCHKUHN, Der Außenhandel der VR China, Januar 1995
- Nr. 2* WANG Zhen Quan, Determinants of Foreign Investment in China, Mai 1995
- Nr. 3* Hans H. BASS und ZHANG Kai Yu, 德中经济贸易关系
Deutsch-Chinesische Wirtschaftsbeziehungen, Juli 1995
- Nr. 4* Karl WOHLMUTH, China im internationalen Währungs- und Finanzsystem, 1. Aufl. September 1995; 2. erw. Aufl. August 1996
- Nr. 5* Lu Ai Guo, Chinese Views of the World Economy, Januar 1996
- Nr. 6 H. BASS / M. WAUSCHKUHN / K. WOHLMUTH / BREMER INITIATIVE OST-ASIEN E.V. (herausgegeben aus Anlaß der Verleihung des 5. Bremer Solidaritätspreises an HAN Dongfang), Menschenrechte, Arbeitsverhältnisse und Gewerkschaften in China – internationale Perspektiven, Mai 1996
- Nr. 7* Dieter SENGHAAS, Wie geht es mit China weiter?, Juli 1996
- Nr. 8* Feng WEI, A Preliminary Survey of China's Interest Rate Management: The Necessity of Interest Rate Liberalization, Januar 1997
- Nr. 9* ZHANG Kai Yu, Auswirkungen der Finanzsektorreformen auf die Markt- und Risikopolitik chinesischer Geschäftsbanken
金融改革对中国商业银行的市场和风险政策影响, August 1997
- Nr. 10 Maja LINNEMANN, Women Business Owners in China: Results of a Survey, Januar 1998
- Nr. 11 Hans H. BASS, Wirtschaftskooperation zwischen Festlandchina und Taiwan – Potentiale und Grenzen, Mai 1998
- Nr. 12 Achim GUTOWSKI und TANG Xiaozhong, Kooperationsmöglichkeiten für ausländische Unternehmen in der VR China, November 1998.

(*) vergiffen/out of print

A. Gutowski ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management (IWIM) der Universität Bremen, Tang Xiaozhong arbeitet als Wissenschaftler beim Wirtschaftsforschungsinstitut der Plankommission der Stadt Shanghai und war 1997 zur Fortbildung am IWIM.

Herausgeber: Dr. H. H. Bass und Prof. Dr. K. Wohlmuth
Bestellungen: Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management, Universität Bremen, FB 7,
Postfach 330 440, D-28334 Bremen;
Tel. +421-218-3011; FAX +421-218-4550
email bass@uni-bremen.de

Schutzgebühr: DM 5,-
ISSN: 0947-7977

**Institut für Weltwirtschaft und
Internationales Management**

**Institute for World Economics
and International Management**

Kooperationsmöglichkeiten für ausländische Unternehmen in der VR China

Achim GUTOWSKI und TANG Xiaozhong

**Berichte des Arbeitsbereichs Chinaforschung im Institut für Welt-
wirtschaft und Internationales Management der Universität Bremen
Nr. 12, November 1998**

INHALTSVERZEICHNIS

1. EINLEITUNG	1
2. AUSLANDSINVESTITIONEN IN DER VR CHINA - EIN ÜBERBLICK.....	3
3. FORMEN VON WIRTSCHAFTSKOOPERATIONEN IN DER VR CHINA	4
3.1 Institutionelle Kooperationsformen.....	6
3.1.1 Equity Joint Venture	6
3.1.2 Contractual Joint Venture	10
3.1.3 Wholly Foreign Owned Enterprise.....	12
3.1.4 Aktiengesellschaft	14
3.1.5 Gemeinsame Rohstofferschließung	15
3.1.6 Repräsentanzen	15
3.1.7 Niederlassungen	16
3.1.8 Holdinggesellschaften	16
3.2 Funktionale Kooperationsformen.....	17
3.2.1 Verarbeitung angelieferten Materials	17
3.2.2 Bestellung nach Muster	17
3.2.3 Montagegeschäft	17
3.2.4 Kompensationshandel	17
3.2.5 Vor- und Nachteile der bisher genannten Kooperationsformen	17
3.2.6 Lizenzvergabe	18
3.2.7 Internationales Franchising	18
3.2.8 Auslandsleasing.....	18
3.2.9 Build, Operate, Transfer	19
4. BESCHRÄNKUNGEN DER GESCHÄFTSTÄTIGKEITEN FÜR AUSLÄNDISCHE INVESTOREN	19
5. ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK	20
LITERATURVERZEICHNIS	23

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
BfAI	Bundesstelle für Aussenhandelsinformationen
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BOT	Build, Operate, Transfer
CJV	Contractual Joint Venture
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EJV	Equity Joint Venture
ETDZ	Economic and Technological Development Zone
FESCO	Foreign Enterprise Service Corporation
JV	Joint Venture
KMU	Kleine und mittelgroße Unternehmen
MOFTEC	Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation; ex MOFERT (Ministry of Foreign Economic Relations and Trade)
R&D	Research & Development
RMB	Renminbi Yuan
SEZ	Special Economic Zone
WFOE	Wholly Foreign Owned Enterprise

1. Einleitung

Für Unternehmen ist der gegenwärtige Globalisierungsprozeß im Rahmen verknüpfter Weltwirtschaftsstrukturen mit dem Zwang zur Neuorientierung verbunden, wollen diese vor dem Hintergrund eines zunehmenden internationalen Wettbewerbsdrucks weiterhin erfolgreich operieren. Konkret bedeutet dies, neue Erfolgsstrategien zu entwickeln und umzusetzen. So sind, um Erfolge auf regional divergierenden Märkten langfristig zu sichern, in zunehmendem Maße direkte Kooperationen in den Zielmärkten notwendig. Auf diese Weise lassen sich diverse nationale Märkte, auch in Asien, effektiver erschließen. Unternehmen, die trotz dieser Tatsache ausschließlich vom Standort Deutschland aus operieren wollen, müssen die zunehmende globale Vernetzung der Märkte künftig stärker berücksichtigen. Es stellt sich die Frage, ob sie trotz der Rahmenbedingungen, wie z.B. im internationalen Vergleich hohen Lohn- und Lohnnebenkosten, langfristig konkurrenzfähig bleiben. Oder sollten Unternehmenskooperationen vor dem Hintergrund weltweiter Fusionsbewegungen sowie internationaler Kapitalmobilität auf mikroökonomischer Ebene vorgezogen werden?

In den vergangenen vier Jahrzehnten wurden fast alle Länder Ost- und Südasiens, bis zur sogenannten „Asienkrise“ 1998, von der Flutwelle eines dynamischen Wirtschaftswachstums erfaßt. Ausgangspunkt dieser Entwicklung war Japan, das schon früh damit begann, seine teurer werdende Produktion in andere Staaten der Region wie Korea oder Taiwan auszulagern. Ende der siebziger/Anfang der achtziger Jahre begann auch die VR China mit der wirtschaftlichen Öffnung, umgesetzt durch wirtschaftspolitische Reformmaßnahmen sowie einer ausgedehnten Liberalisierungspolitik. Zeitweise waren bei diesem beachtlichen Prozeß zweistellige Wachstumssteigerungsraten des Bruttoinlandproduktes (BIP) zu verzeichnen.

Diese dynamische Entwicklung wird sich Prognosen zufolge auch in den kommenden Jahrzehnten durchsetzen. Während die Industrienationen in den nächsten 25 Jahren nur mit einer durchschnittlichen Zunahme des BIP von 2,7% p.a. rechnen können, werden für die VR China jährliche Zuwachsraten von 7,6% prognostiziert.²

Im Jahre 2020 wird die VR China zu den fünf größten Volkswirtschaften der Erde gehören. Zu diesem Zeitpunkt wird im Raum Asien eine kaufkräftige Mittelschicht von 700 bis 800 Mio. Haushalten entstanden sein, die zahlenmäßig größer ist als die Märkte der EU und der USA zusammen.³

Ausländische Direktinvestitionen wurden von der chinesischen Regierung lange Zeit nicht gestattet, wobei sich Investoren aus der EU und den USA bei Beginn der wirtschaftspolitischen Öffnungspolitik auf den Märkten der VR China lange Zeit zurückhielten. Erste ausländische Direktinvestitionen wurden vorwiegend von exportorientierten Unternehmen durchgeführt, die dort eine günstige Produktionsstätte für die Bedienung

¹ Die Autoren danken den Herren Dr. H.-H. Bass, Prof. Dr. A. Sell und Prof. Dr. K. Wohlmuth, Universität Bremen, für Anmerkungen.

² Vgl. Institute of Developing Economies, 1995, S. 2.

³ Vgl. Weggel, O., 1997, S. 226.

der eigenen heimischen Märkte suchten. Erst in den letzten Jahren wurde die Bedeutung der Kooperationsmöglichkeiten auch für die Bedienung der lokalen chinesischen Märkte erkannt. Als Folge der gestiegenen Kaufkraft einiger Gesellschaftsschichten in der VR China setzen ausländische Unternehmen heute einen Großteil der produzierten Güter und Dienstleistungen auf den diversen heterogenen lokalen Märkten ab. Chinesische Verbraucher befinden sich in einer „Konsumrevolution“. Sie legen nicht mehr ausschließlich Wert auf den Produktpreis, sondern achten verstärkt auf Qualität und auf modische Gesichtspunkte.⁴

Die meisten deutschen Großunternehmen verfügen über ausgedehnte Produktionskapazitäten und Vertriebsnetzwerke in der VR China. Doch die Mehrzahl der kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU) wartet noch ab oder hat ein Engagement bereits verworfen. Gründe hierfür sind die Risiken, hohe Kosten und die Komplexität der heterogenen Märkte.⁵ Im Gegensatz dazu hat die Regierung der VR China mit den durchgreifenden Reformmaßnahmen seit Ende der siebziger/Anfang der achtziger Jahre erreicht, daß das Land seit 1995 im Vergleich mit der übrigen Welt größter Empfänger ausländischer Investitionen ist.⁶

Die ca. 1,2 Mrd. Menschen zählende Bevölkerung soll sich Prognosen zur Folge in Zukunft soweit entwickeln, daß sie weltweit einer der größten Hauptproduzenten und Verbraucher von Gütern und Dienstleistungen wird. Im Jahre 2020 soll sie sogar die USA in dieser Hinsicht überholt haben. Die Kaufkraft vieler Bevölkerungsschichten soll überproportional steigen.⁷ Die VR China befindet sich unverändert auf einem steilen wirtschaftlichen Wachstumspfad mit einer realen Steigerung des BIP von durchschnittlich 11,7% p.a. in den Jahren 1991 bis 1995.⁸ Seit 1985 hat es seine Exporte mehr als verzehnfacht. Lt. Statistik der World Trade Organization (WTO) hat die VR China 1997 zum ersten Mal Platz 10 in der sogenannten Welthandelsliste eingenommen; mit einer Steigerung der Exporte von 1996 bis 1997 um ca. 21%.⁹

Ausländische Unternehmen sind eine wichtige Antriebskraft des chinesischen Wirtschaftswachstums. Betriebe mit ausländischer Beteiligung erwirtschaften über ein Drittel des chinesischen Außenhandels, beschäftigen mittlerweile 14 Mio. Arbeitnehmer und sind für rund 10% aller in der VR China durchgeführten Investitionen verantwortlich. Dies hat jedoch auch eine Steigerung der Personalaufwendungen zur Folge, da die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften das Angebot übersteigt, was die VR China im Kostenvergleich zurückwirft.

Zum anderen erhöht dies die Einkommensdisparitäten zwischen den prosperierenden Ostküstenprovinzen und dem zumeist ländlich orientierten Hinterland. So entfielen 1996 auf die zehn Provinzen (alles Küstenprovinzen) mit den größten Verkäufen ca. 62% des gesamten Einzelhandelsumsatzes.¹⁰

Erfolge sind allerdings von einer nüchternen Analyse der wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen der VR China abhängig. Der Investor sollte sich nicht auf

⁴ Vgl. Labour Daily Economic Weekly, 02.09.1997, S. 12.

⁵ Vgl. DEG u.a., 1996, S. 29.

⁶ Vgl. Ostasiatischer Verein, 1995, S. 26.

⁷ Vgl. Walker, T., 1997, S. 6.

⁸ Vgl. BfAI, 1997b, S. 2 f.

⁹ Vgl. People's Daily Overseas Edition, 1998, S. 1.

¹⁰ Vgl. BfAI, 1997a, S. 10.

niedrige Produktionskosten und auf hohe, in kurzfristigen Zeiträumen zu realisierende Gewinnmargen verlassen. Weiterhin ist zu beachten, daß die VR China nicht als *ein* homogener Gesamtmarkt zu betrachten und zu bedienen ist, sondern als eine Vielzahl von Einzelmärkten, die sich angesichts unterschiedlicher Präferenzen zum Teil erheblich voneinander unterscheiden.

Ein chinesisches Sprichwort, das ursprünglich aus dem militärischen Sprachgebrauch stammt und hier sinngemäß zitiert wird, besagt:¹¹

„Wenn Du Deine Position klug wählst, gibt es keinen Grund zu kämpfen.“

2. Auslandsinvestitionen in der VR China - ein Überblick

Unter internationaler Unternehmenskooperation versteht man eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit zwischen mindestens zwei ausländischen, rechtlich und wirtschaftlich in den nicht von der Kooperation betroffenen Gebieten selbständigen Unternehmen. Ziel ist die gemeinsame Durchführung von Aufgaben, die i.d.R. mittel- bis längerfristig angelegt sind.¹²

Die in der VR China realisierten Unternehmenskooperationen und Auslandsinvestitionen haben nach Angaben des chinesischen Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation (MOFTEC) im Jahre 1996 einen neuen Höchststand erreicht. China verbuchte 1996 ausländische Direktinvestitionen in Höhe von 42,35 Mrd. US-\$, 12,2% mehr als 1995. Dem Wert nach wurden 1996 Kontrakte über insgesamt 73,28 Mrd. \$ unterschrieben; dies sind jedoch 18,9% weniger als 1995. Nach der offiziellen Statistik hat die chinesische Regierung bis Ende Oktober 1997 kumuliert über 300.000 ausländische Investitionsprojekte mit einem vereinbarten Kapital von ca. 510 Mrd. US-\$ genehmigt.¹³

Davon entfielen 1996 auf folgende hauptsächliche Kooperationsformen:¹⁴

- 40 % Equity Joint Ventures; d.h. ca. 31,9 Mrd. \$; entspricht ca. 12.618 abgeschlossenen Verträgen;
- 33 % Wholly Foreign Owned Companies; d.h. ca. 26,7 Mrd. \$; entspricht ca. 9.053 abgeschlossenen Verträgen; und
- 19 % Contractual Joint Ventures; d.h. ca. 14,4 Mrd. \$; entspricht ca. 2.841 abgeschlossenen Verträgen.

Strukturell gesehen flossen ca. 70% der realisierten Investitionen in die Industrie und ca. 20% in den Immobiliensektor. Es folgen der Handel mit ca. 3% vor Post, Transport und Verkehr mit ca. 2%.

Die Investitionsbereitschaft ausländischer Direktinvestoren hat trotz staatlicher Maßnahmen zur Konjunkturdämpfung nur unwesentlich abgenommen. Im Vergleich zu anderen Investitionsländern hat sich dagegen die deutsche Wirtschaft in der VR China

¹¹ Vgl. Geissbauer, R., 1994, S. V.

¹² Vgl. Sell, A., 1996, S. 31.

¹³ Vgl. People's Daily Overseas Edition, 1997b, S. 2.

¹⁴ Vgl. BfAI, 1997a, S. 17.

bisher eher zurückhaltend gezeigt. Deutschland lag 1996 als Investor mit einem realisierten Volumen in Höhe von 518 Mio. \$ auf Platz neun und stellte lediglich 1,1% der investierten Gelder.¹⁵ Ca. 80% aller ausländischen Investitionen stammen aus Hong Kong, Macao, Taiwan und Singapur.¹⁶ Danach folgen die USA und Japan mit zusammen ca. 13%. Die übrige Welt hat lediglich mit ca. 10% zum vereinbarten Investitionsvolumen beigetragen.¹⁷

Die ausländischen Direktinvestitionen verteilen sich in der VR China aus regionaler Perspektive gesehen sehr ungleichmäßig. Die beliebtesten Investitionsstandorte für Direktinvestitionen sind unverkennbar die chinesischen Küstengebiete. Im Jahre 1992 tauchte keine einzige Provinz aus dem Landesinnern in der Rangliste der zehn größten Empfängerprovinzen ausländischer Direktinvestitionen auf. Es ist nicht damit zu rechnen, daß in den nächsten Jahren die regionale Verteilung der Direktinvestitionen wesentlich anders erfolgen wird.

3. Formen von Wirtschaftskooperationen in der VR China

Die Gründung eines Unternehmens in China erfolgt unter besonderen Bedingungen, deren Beachtung für den wirtschaftlichen Erfolg notwendig ist. Unter dem Begriff „sozialistische Marktwirtschaft“ konkurrieren weiterhin Elemente einer marktwirtschaftlichen Wettbewerbsordnung und einer auf politischen Weisungen beruhenden Zentralverwaltungswirtschaft miteinander.¹⁸ Der Chinainvestor, der vor der Frage steht, welche Investitionsform am ehesten auf seine Vorstellungen und Bedürfnisse zugeschnitten ist, muß seine Auswahl aus verschiedenen Unternehmenstypen treffen. Diese stellt das ausländische Investitionsrecht der VR China zur Auswahl.

Darunter sind zwei Joint-Venture Formen, die im Zusammenspiel mit einem chinesischen Partner entstehen und betrieben werden.¹⁹

- chinesisch-ausländische Unternehmen gemeinschaftlicher Investition (Equity Joint Venture); und
- chinesisch-ausländische gemeinschaftliche Kooperationsformen (Cooperative Joint Venture).

Daneben gibt es die Reinform eines ausländisch investierten Unternehmens:

- das ausschließlich im ausländischen Eigentum stehende Unternehmen (Wholly Foreign Owned Enterprise).

Bei der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit der VR China können heute fast alle gängigen Kooperationsformen praktiziert werden.

¹⁵ Vgl. Bundesministerium f. Wirtschaft, 1997b, S. 16.

¹⁶ Vgl. ifo Schnelldienst, 12/1996, S. 32 ff.

¹⁷ Vgl. BfAI, 1997a, S. 17.

¹⁸ Vgl. DEG u.a., 1996b, S. 3.

¹⁹ Vgl. BfAI, 1996b, S. 5 f.

Die Wahl der geeigneten Gesellschaftsform hängt im wesentlichen von vier Faktoren ab:²⁰

- Erfahrung und Kontakte des ausländischen Unternehmens auf dem chinesischen Markt;
- Entscheidung über die Beteiligung von chinesischen Partnern;
- Höhe des gewünschten finanziellen und personellen Engagements; und
- Auflagen chinesischer Behörden je nach Produkt und Branche.

Die Kooperationsformen lassen sich grundsätzlich in institutionelle und funktionale unterteilen. Im Rahmen dieser Unterteilung gibt die Abbildung 1 einen Überblick über die konkreten Formen der Wirtschaftskooperationsmöglichkeiten mit der VR China.

Abbildung 1: Formen der Wirtschaftskooperationen in der VR China

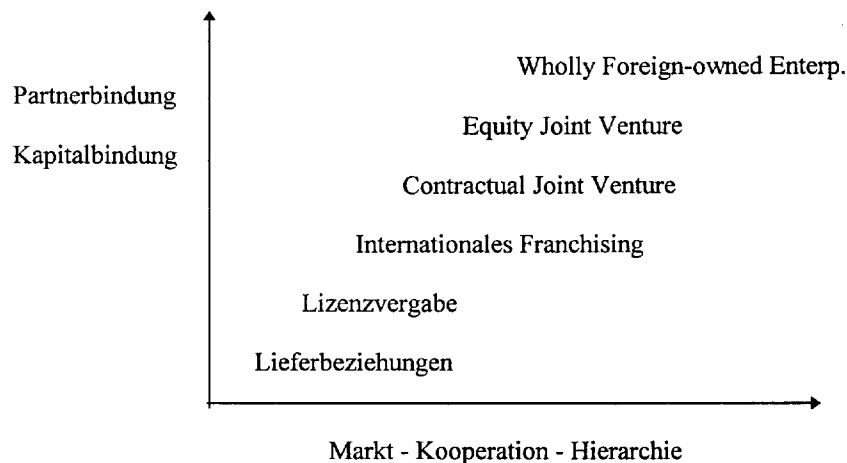
Funktionale Kooperationsformen	Institutionelle Kooperationsformen
Verarbeitung angelieferter Materials Bestellung nach Muster Montagegeschäft Kompensationshandel Lizenzvergabe Internationales Franchising Auslandsleasing	Equity Joint Venture Contractual Joint Venture Wholly Foreign-owned Enterprise Joint Stock Companies Gemeinsame Rohstoff-erschließung Repräsentanzen Niederlassungen

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an diverse Literaturquellen.

Die Abbildung 2, S. 6 zeigt den Grad der Kapital- und Partnerbindung bei den diversen Kooperationsmöglichkeiten auf.

²⁰ Vgl. Geissbauer, R., 1994, S. 83.

Abbildung 2: Kapital- und Partnerbindung bei Kooperationsmöglichkeiten in der VR China



Quelle: Sell, A.: Formen der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten, Bremen 1998; Trommsdorff, V. u.a.: Erfahrungen deutsch-chinesischer Joint Ventures: Fallstudien im Vergleich, Wiesbaden 1995.

Im folgenden werden die in den Schaubildern gezeigten Kooperationsmöglichkeiten ausführlich erläutert.

3.1 Institutionelle Kooperationsformen

3.1.1 Equity Joint Venture

Unter den institutionellen Kooperationsformen in der VR China haben Equity Joint Ventures, auch Gemeinschaftsunternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung genannt, die größte Bedeutung (s. auch 2.: Auslandsinvestitionen in der VR China - ein Überblick). Als Vorteil dieser Kooperationsform wird aus chinesischer Sicht vor allem gesehen, daß durch die Errichtung einer separaten Gesellschaft in Form eines Equity Joint Ventures ein hinreichender Anreiz für den Kapital- und Technologietransfer aus dem Ausland geschaffen und Management-Know-How bereitgestellt wird.

Für ausländische Investoren bedeutet eine Zusammenarbeit in Form eines Equity Joint Ventures eine langfristige Kapitalbindung mit entsprechendem Risiko und eventuell auch überhöhte finanzielle Belastungen durch die Übernahme von Gebäuden, Anlagen sowie Verbindlichkeiten des chinesischen Partners. Außerdem kann ein zu übernehmender Personalüberhang zu Schwierigkeiten führen.

Nicht zuletzt müssen Equity Joint Ventures im Gegensatz zu Wholly Foreign-owned Enterprises oder Contractual Joint Ventures teilweise mit Abstimmungsschwierigkeiten zwischen deutschen und chinesischen Mitgliedern der Geschäftsführung rechnen.

Weiterhin bestehen im Vergleich zum CJV einige Vorschriften, die den Gestaltungsspielraum beträchtlich einengen. So existieren eine gesetzlich vorgeschriebene Organisations- und Kapitalstruktur (s. Tabelle 1: Investitionsvolumen und Eigenkapitalanteile bei EJV, S. 7), die Bindung an feste Kapitalanteile und die Haftungsbeschränkung. Daher ist der Joint-Venture-Vertrag das wichtigste Dokument zur Regelung einer Zusammenarbeit. Dieser sollte sich nicht nur auf die gesetzlich vorgeschriebene Vertragsdokumentation beschränken, sondern alle notwendigen Absprachen und Verträge schriftlich fixieren. Eine Dokumentation ist insbesondere in Fragen der Unternehmensfinanzierung, des Technologietransfers, der Personalplanung und Aspekten der täglichen Geschäftsführung empfehlenswert.

Für die Errichtung eines Equity Joint Ventures bestehen folgende Möglichkeiten:

- Ausgliederung eines Unternehmensteils aus dem chinesischen Mutterunternehmen und Vereinigung mit dem Kapitalanteil des ausländischen Partners zu einem Joint Venture;
- Völlige Integration des chinesischen Unternehmens vom Joint Venture; und
- Neuaufbau eines Unternehmens durch die beiden Partner.

Als Rechtsform ist eine Art Gesellschaft mit beschränkter Haftung bzw. Limited Liability Company (Ltd.) zulässig.

„The renewed popularity of the equity joint venture is also related to the opening up of the new investment opportunities in consumer goods focused on the Chinese domestic market where Chinese partners could provide significant assistance. But instead of relying on purely legal rights, which to a Chinese can imply an insulting mistrust, personal relationships should be build instead - using ownership powers to manage such relationships, but without confrontation.“²¹

Die Höhe des einzubringenden Eigenkapitals richtet sich jeweils nach dem vereinbarten Investitionsvolumen:

Tabelle 1: Investitionsvolumen und Eigenkapitalanteile bei EJV

Investitionsvolumen [Mio US-\$]	Mindestanteil/Mindestbetrag [%; Mio US-\$]
bis zu 3	70%
3 bis 10	50%, mind. 2,1
10 bis 30	40%, mind. 5
30 bis 36	33%, mind. 12,5
über 36	33,3%

Quelle: Steinbuch, J.; Broer, M.: Unternehmensfinanzierung in der VR China, in: Ost-West Contact, 1997, Heft 7, S. 50.

Als Vorteile werden von ausländischen Investoren die größere Rechtssicherheit, die Nutzung von Geschäftsverbindungen des chinesischen Partners auf dem Binnenmarkt

²¹ Vgl. Financial Times Publishings, 1997, S. 53.

sowie die Beziehungen des chinesischen Partners zu den Behörden ("guanxi") angesehen. Insbesondere diese persönlichen Netzwerke und Verbindungen spielen in der VR China eine wichtige Rolle.²²

Im Rahmen eines Equity Joint Ventures können auf ausländischer Seite Unternehmen, Organisationen oder auch Einzelpersonen Kooperationspartner sein. Als chinesische Kooperationspartner kommen jedoch lediglich juristische Personen in Frage. Die chinesischen Partner können Staatsunternehmen, Kollektivunternehmen und seit einiger Zeit auch Privatunternehmen sein. Obwohl Staatsunternehmen heute immer noch die Hauptpartner für ausländische Investoren darstellen, ist zu erwähnen, daß Kollektivunternehmen und Unternehmen anderer Eigentumsformen in den letzten Jahren bei der Zusammenarbeit mit dem Ausland erheblich an Bedeutung gewonnen haben. Allein 1992 wurden 15.000 von 48.000 Investitionsprojekte mit ländlichen Kollektivunternehmen realisiert.

Gründungsverfahren

Haben die Geschäftsparteien eine erste Kooperationsvereinbarung getroffen, muß eine generelle Absichtserklärung (Letter of Intent), eine Studie über den Unternehmenszweck und das zu erwartende Geschäftsvolumen, ein Finanzierungsplan sowie eine Liste der Mitglieder der Geschäftsleitung bei den zuständigen Behörden, den Foreign Economic and Trade Commissions, eingereicht werden. Die Unterlagen, die auch als Feasibility Study (Durchführbarkeitsstudie) und als Project Proposal bezeichnet werden, sind entsprechend der Höhe des geplanten Investitionsvolumens an lokale oder zentralstaatlichen Genehmigungsbehörden zu richten (s. Abbildung 3, S. 8).

Abbildung 3: Entscheidungs- und Genehmigungskompetenzen bei EJV

Investitionsvolumen [Mio US-\$]	Investitionsstandorte	zuständige Genehmigungsbehörde
< 30	Küstengebiete	Wirtschafts- u. Entwicklungskommissionen auf Kreis- oder Bezirksebene
< 50	Shanghai	Stadtebene
Überschreitungen o.g. Summen	alle Gebiete	Außenwirtschaftministerium MOFTEC Beijing State Council

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an: Price Waterhouse (Hrsg.), Doing Business in the Peoples' Republic of China, 1993; aktualisiert mit Daten aus: Financial Times Publishings, Investing in China, London 1997.

Wird die Zustimmung erteilt, können die Vertragsparteien einen Gründungsantrag für das Joint Venture stellen, dem neben einem detaillierten Feasibility Report weitere Unterlagen beizufügen sind. Wird das Projekt befürwortet, erhält das Unternehmen eine

²² Vgl. Dresdner Bank, 1994, S. 18 f.

Geschäftserlaubnis und kann sich bei den Finanz- und Steuerbehörden registrieren lassen. Eine zeitliche Befristung des Unternehmens besteht seit der Revision des Joint Venture Gesetzes von 1990 nicht.²³

„Foreign investors increasingly find that one joint venture cannot serve the whole of the fragmented Chinese market, so they are forced to set up multiple joint ventures in different areas of the country. In some restricted areas of investment such as distribution and mining, the Chinese government still insists that foreigners invest in the form of an equity joint venture.“²⁴

Geschäftstätigkeit

Die Geschäftsleitung (Board of Directors) besteht aus mindestens drei Mitgliedern, die nach Absprache aller Partner gemeinsam bestimmt werden. Die Geschäftsleitung stellt das höchste Entscheidungsgremium des EJV dar. Es gibt keine Gesellschafterversammlung. Innerhalb der Geschäftsleitung wird nicht nach Kapitalanteilen, sondern nach Köpfen abgestimmt. Seit 1990 kann auch der ausländische Partner die Position des Vorsitzenden (Chairman of the Board) besetzen, der der gesetzliche Vertreter des EJV ist. Die jeweils andere Seite stellt dann den stellvertretenden Vorsitzenden (Vice Chairman). Die Geschäftsleitung beauftragt einen Generaldirektor bzw. Geschäftsführer (General Manager) mit der Ausführung seiner Beschlüsse.²⁵ Gemäß den Bestimmungen des chinesischen Joint Venture Gesetzes sollen tägliche Routineentscheidungen von chinesischen und ausländischen Managern gemeinsam getroffen werden. Die technische und kaufmännische Ausbildung des chinesischen Personals soll langfristig dazu führen, daß Entscheidungskompetenzen in einem immer größeren Umfang an chinesische Mitarbeiter übertragen werden.

Vorgeschrieben sind das Einhalten der „sozialen Gerechtigkeit“ gegenüber den Arbeitnehmern, wie z.B. deren berufliche Förderung. Arbeitsrechtliche und personelle Fragen unterliegen chinesischem Recht. Produktions- und Betriebspläne sind bei den örtlichen Behörden zur Genehmigung einzureichen; Quoten für bestimmte Güter und Rohstoffe sind zu beachten.²⁶

Unternehmensbesteuerung und Gewinnverteilung

Eine völlige Steuerbefreiung für zwei Jahre sowie eine Steuerermäßigung vom dritten bis zum fünften Gewinnjahr kann genehmigt werden entsprechend dem Standort, der Art der Produktion und dem Exportanteil. Ansonsten unterliegen Equity Joint Ventures einer Reihe von direkten und indirekten Steuern. Wichtigste Einzelsteuer ist die Körperschaftsteuer, die 30% (ggf. zuzüglich 3% Lokalsteuer) beträgt. Für Unternehmen mit Sitz in einer wirtschaftlichen Sonderzone (Special Economic Zone = SEZ und Economic and Technological Development Zone = ETDZ) wird ein verminderter Körperschaftsteuersatz von 15% - 24% berechnet.²⁷

²³ Vgl. DEG, 1996; Geissbauer, R., 1994, S. 86.

²⁴ Vgl. Financial Times Publishings, 1997, S. 52.

²⁵ Vgl. DEG u.a., 1996, S. 8 f.

²⁶ Vgl. Geissbauer, R., 1994, S. 88.

²⁷ Vgl. Göbl, M.; Lempert, A., 1996; Siemsen, H.; Geissbauer, R., 1996.

Ein EJV muß drei voneinander zu unterscheidende Fonds einrichten:

- Reservefond;
- Erweiterungsfond; und
- Bonus- bzw. Wohlfahrtsfond.

Die Zwecke entsprechen den jeweiligen Bezeichnungen. Je Fond werden ca. 5% bzw. 15% in der Summe des Gewinns veranschlagt. Gewinne und Verluste werden entsprechend den Kapitalanteilen der Partner am Gemeinschaftsunternehmen verteilt. Internationale Partner haben das Recht, versteuerte Gewinne aus der Geschäftstätigkeit ins Ausland zu transferieren. Die vorzeitige Rückführung des ausländischen Investitionskapitals sowie die einseitige vorzeitige Kündigung ist nicht möglich, im Gegensatz zum Contractual Joint Venture. Grundlegende Beschlüsse sind einstimmig zu fällen.²⁸

3.1.2 Contractual Joint Venture

Eine weitere Möglichkeit für Unternehmenskooperationen in der VR China bietet sich mit der Gründung eines Contractual Joint Ventures, auch Kooperationsunternehmen oder Vertrags-Joint Venture genannt. Im Unterschied zum Equity Joint Venture ist die Gründung häufig mit gemeinsamen Projekten bzw. Koproduktion für einen oft begrenzten Zeitraum verbunden.²⁹

„Minerals exploration, the service sector (hotels, consultation, insurances etc.) and infrastructure are sectors in which this kind of venture is found. By the end of 1994, there were 33.000 of them, accounting for about 15% of all foreign-invested enterprises and 25% of the contracted value.“³⁰

Die Wahl der Unternehmensform richtet sich vorrangig nach dem angestrebten Unternehmensziel.

Dabei bestehen zwei Möglichkeiten:³¹

- die Geschäftspartner gründen *keine gemeinsame Gesellschaft* mit eigener Rechtspersönlichkeit, sondern schließen sich vertraglich für einen bestimmten Zeitraum zusammen (Arbeitsgemeinschaft). Jeder Partner behält seine eigene juristische Identität. Diese Vertragsform eignet sich besonders für die Verwirklichung einzelner Projekte sowie die zeitlich begrenzte Erweiterung eines chinesischen Unternehmens oder die Einführung neuer Produkte; und
- die Geschäftspartner gründen eine *gemeinsame Gesellschaft* mit eigener Rechtspersönlichkeit, wobei die Rechte und Pflichten aller Parteien vertraglich geregelt werden. Häufigste Rechtsform ist eine Art Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Diese Regelung bietet sich jedoch nur an, wenn eine längerfristige Zusammenarbeit geplant ist.

Im Rahmen eines Contractual Joint Ventures werden die Investitionsbedingungen, die Verteilung der Gewinne und Verluste sowie die Managementaufgaben vertraglich *ohne* gesetzliche Vorgaben geregelt. Damit weisen Contractual Joint Ventures bei der Ausge-

²⁸ Vgl. DEG u.a., 1996, S. 8 f.

²⁹ Vgl. Ernst & Young, 1994.

³⁰ Vgl. Financial Times Publishings, 1997, S. 52.

³¹ Vgl. Geissbauer, R., 1994, S. 93.

staltung des Kooperationsvertrages eine höhere Flexibilität auf als Equity Joint Ventures, wo diese Regelungen in der Unternehmenssatzung fixiert werden müssen. Ein Contractual Joint Venture besitzt nach seiner Genehmigung nicht zwingend vorgeschrieben den Status einer juristischen Person. Bei der Investitionsvereinbarung ist ein prozentualer Mindestanteil für die ausländische Kapitalbeteiligung nicht vorgesehen. Auch die Form der Partizipation ist gesetzlich nicht fixiert. Die Kapitalbeteiligung darf in Form von Sachleistungen oder von geistigem Eigentum eingebracht werden. Eine Bewertung bei Vertragsabschluß ist nicht unbedingt erforderlich. Entsprechend dem Unternehmenszweck können internationale Geschäftspartner industrielle Anlagen, technisches Know-How, Rohstoffe, Nutzungs- oder Eigentumsrecht sowie finanzielle Mittel einbringen. Die chinesische Seite bringt Grund und Boden, Fabrikgebäude, Arbeitskräfte, bestehende Kontakte sowie verschiedene Dienstleistungen in das Unternehmen ein.

Änderungen der Vertragsbedingungen sind bei Zustimmung aller Geschäftspartner jederzeit möglich. Sie müssen jedoch von den zuständigen Behörden genehmigt werden. So können ausländische Kapitalanteile schon vor dem Ablauf des Vertrages abgezogen werden. Die Verteilung des Geschäftsgewinns sowie die Haftung unterliegt unabhängig von der Kapitalbeteiligung der individuellen Vereinbarung. Die Nichteinhaltung bestehender Kooperationsbedingungen, insbesondere ein Verzug bei der Bereitstellung vertraglicher Leistungen, kann zu Entschädigungsforderungen der anderen Partner führen.

Gründungsverfahren

Für die Gründung eines Contractual Joint Ventures müssen, neben den Kooperationsverträgen, die selben Unterlagen wie bei Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens (EJV) eingebracht werden. Eine zeitliche Befristung der Zusammenarbeit kann vertraglich vereinbart werden, ist aber nicht vorgeschrieben.

Geschäftstätigkeit

Kooperationsunternehmen *mit* eigener Rechtspersönlichkeit setzen eine Geschäftsleitung (Board of Directors) ein. Dieses Gremium trifft die wichtigsten Unternehmensentscheidungen und bestimmt einen Generaldirektor, der für die tägliche Geschäftsführung und für Verwaltungsaufgaben verantwortlich ist. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, die Geschäftsführung formal an eine dritte Partei zu übertragen, sofern die zuständigen Prüfungsbehörden ihre Zustimmung erteilen.

Kooperationsunternehmen *ohne* eigene Rechtspersönlichkeit setzen ein gemeinsames Verwaltungsgremium ein, das alle Entscheidungen für das Joint Venture trifft. In der Regel werden Entscheidungskompetenzen und die personelle Besetzung des Gremiums vor Beginn der Geschäftstätigkeit schriftlich fixiert.

Unternehmensbesteuerung und Gewinne

Die Besteuerung erfolgt gemäß den chinesischen Finanz- und Steuervorschriften. Gewinne und Verluste werden von den Partnern entsprechend den vertraglichen Kooperationsvereinbarungen verwendet. Die Verteilung des Betriebsergebnisses muß nicht jährlich erfolgen, sondern kann im Zeitablauf variabel gestaltet werden. Ist die chinesische Seite im Vertrag zum Eigentümer des Anlagevermögens nach Beendigung des Joint

Ventures bestimmt, kann der ausländische Partner bereits vor Fristablauf eine Rückgewinnung seiner Investitionen vereinbaren. Der internationale Partner kann seine Gewinne sowie sonstige rechtmäßige Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit uneingeschränkt ins Ausland transferieren.

Vor- und Nachteile dieser Gesellschaftsform

Als Vorteil gegenüber Equity Joint Ventures wird vor allem gesehen, daß das Risiko eines Kapitalverlustes wegen des Verzichts auf eine Eigenkapitalbeteiligung eingeschränkt wird. Es gibt keine Bindung an feste Kapitalanteile wie beim EJV; ein Vorteil, der gerade für KMUs interessant sein könnte. Dies ist jedoch direkt mit dem Nachteil verbunden, daß der ausländische Partner im Rahmen einer Kooperation auf rein vertraglicher Basis häufig viel weniger Rechte bei betrieblichen Entscheidungen hat, als dies bei Equity Joint Ventures der Fall ist.³² Da es bis auf die im Abschnitt „Geschäftstätigkeit“ genannten Fakten keine weiteren gesetzlich vorgeschriebenen Organisationsstrukturen gibt, kann die Geschäftsführung auch von Nichtgesellschaftern übernommen werden.

„It is common in a cooperative joint venture for the foreign partner to get a larger percentage of the profits in the early days of the venture until it has recovered its initial investment. Once the term of the venture is over, it is usual for the assets to *revert to Chinese ownership*. Cooperative joint ventures are often trial partnerships and may later be converted into equity joint ventures.“³³

Die Gewinnverteilung sowie Regelungen bei Auseinandersetzungen sind im Gegensatz zum EJV frei vereinbar. Die vorzeitige Rückführung des ggf. ausländischen Investitionskapitals sowie die einseitige Kündigung sind zulässig; beim EJV ist dies nicht der Fall.³⁴

3.1.3 Wholly Foreign Owned Enterprise

Wholly Foreign Owned Enterprises stellen Unternehmen mit 100% ausländischem Eigenkapital dar. Sie sind jedoch keine Niederlassungen ausländischer Unternehmen, sondern chinesische juristische Personen. Sie werden ohne chinesischen Partner geführt sowie nach chinesischem Recht gegründet; sie unterliegen daher uneingeschränkt chinesischen Gesetzen und Bestimmungen. Diese Form der Gesellschaftsgründung ist erst seit Ende 1990 gesetzlich geregelt.

Vor- und Nachteile dieser Gesellschaftsform

Der größte Vorteil eines WFOE ist die Unabhängigkeit in der Geschäftsführung, da unternehmensinterne Entscheidungen ohne Beteiligung eines chinesischen Partners getroffen werden. Die Übernahme eventueller Schulden, veralteter Produktionsanlagen oder überzähligen Personals entfällt. Außerdem dürften moderne Technologie und Know-How wirksamer geschützt werden können.³⁵ Allerdings ist die Gründung von Auslandsunternehmen für westliche Industriebetriebe nur wenig erfolgversprechend.

³² Vgl. Delegierter der Dt. Wirtschaft in Hong Kong, 1994, S. 37.

³³ Vgl. Financial Times Publishings, 1997, S. 52.

³⁴ Vgl. DEG u.a., 1996, S. 8.

³⁵ Vgl. Dresdner Bank, 1994, S. 41.

Angeichts der Abhängigkeit eines Unternehmens von der chinesischen Wirtschaftsverwaltung, sind persönliche Kontakte zu Entscheidungsträgern und die Kenntnis behördlicher Abläufe von entscheidender Bedeutung. Weiterhin kann sich das Unternehmen nicht auf die Markterfahrung und evtl. vorhandene Absatzwege eines lokalen Partners stützen.

Sektoren für 100%ige Auslandsunternehmen

Im Vergleich zu den Joint Ventures ist das Geschäftsbetätigungsfeld auf dem chinesischen Markt für 100% Auslandsgesellschaften klein. Wirtschaftszweige wie die Medienindustrie, das Binnen- und Außenhandelswesen (insbesondere der Konsumgüterhandel), das Versicherungswesen, die Rüstungsindustrie sowie die Sektoren Post und Telekommunikationstechnologie sind für diese Unternehmensform bisher geschlossen. „In restricted, but extremely attractive areas of foreign investment such as telecoms, consumer goods and retailing, the joint venture remains the only permitted investment option.“³⁶ Darüber hinaus sind die Genehmigungsvoraussetzungen im Hinblick auf Exportorientierung und die Verbindung zu High-Tech Bereichen erheblich strenger.

Auslandsunternehmen müssen mindestens eine der folgenden Voraussetzungen erfüllen:³⁷

- das Unternehmen muß innovative Technologien und moderne Maschinen einsetzen, die neue Produkte entwickeln, bestehende Güter aufwerten oder bisherige chinesische Importe ersetzen können („Principle of Substitution“); und
- mindestens 50% des Jahresumsatzes müssen durch Exporte erwirtschaftet werden (die Deviseneinnahmen müssen dabei die Devisenausgaben übertreffen).

Unternehmensgründung

Auslandsunternehmen wählen i.d.R. die Rechtsform einer Art Gesellschaft mit beschränkter Haftung, um Haftungsansprüche auf die Höhe des eingebrachten Kapitals zu begrenzen. Andere Rechtsformen erfordern ein umfangreiches Genehmigungsverfahren unter Einbeziehung des MOFTEC. Es gibt kein vorgeschriebenes Mindeststammkapital; die Einlage kann bis zu 100% in Form von Sachwerten erfolgen. Jedoch darf der Anteil „geistigen Eigentums“ bzw. Know-How am Kapital 20% nicht übersteigen. Auslandsunternehmen können kein Eigentum an Grund und Boden erwerben, da Land in China Staatseigentum bzw. Kollektiveigentum darstellt. Sie haben nur die Möglichkeit, Grundstücke langfristig zu pachten.³⁸ Die Übertragung der Landnutzungsrechte (Land Use Rights und Granted Land Use Rights) erfolgt i.d.R. für einen Zeitraum von 30 bis 70 Jahren gegen Zahlung einer Pacht. Nach Ablauf der Nutzungsdauer fällt das Land ohne Entschädigung an den Staat zurück. Der Investor ist berechtigt, die Nutzungsrechte weiter zu veräußern, befristet abzutreten oder für Finanzierungszwecke zu beleihen (Hypothek).³⁹ Es ist zu vermuten, daß es nach Erlöschen des Pachtrechts für Unterneh-

³⁶ Vgl. Financial Times Publishings, 1997, S. 53.

³⁷ Vgl. Ernst & Young, 1994, S. 28; aktualisiert mit Daten aus: Financial Times Publishings, 1997, S. 54.

³⁸ Vgl. Art. 10 der chinesischen Verfassung.

³⁹ Vgl. Geissbauer, R., 1994, S. 97.

men problematisch sein wird, Eigentumsrechte an errichteten Gebäuden und feststehenden Anlagen geltend zu machen.

Unternehmensbesteuerung und Gewinne

Das Unternehmen muß sämtliche Erträge in der VR China versteuern, wobei eine Mehrfachveranlagung z.B. deutscher Unternehmen durch ein Doppelbesteuerungsabkommen verhindert wird. Der Transfer versteuerter Gewinne ins Ausland ist ohne Einschränkung möglich.

3.1.4 Aktiengesellschaft

Seit 1994 ist es möglich, Kooperationen in Form einer Art Aktiengesellschaft (AG; Joint Stock Company) zu gründen, wobei es jedoch strenge Genehmigungsvorschriften gibt. Der Nennbetrag des Grundkapitals einer Aktiengesellschaft muß mindestens 30 Mio. RMB (ca. 6,30 Mio. DM) betragen. Davon können maximal 20% geistiges Eigentum eingebracht werden.

„Joint stock companies make it easier to expand capital through increasing the number of shareholders, especially in multiple foreign partner alliances which are found useful in large infrastructure projects. More than 200 Chinese companies have listed shares, but only a few foreign-invested share companies have been set up.“⁴⁰

Je nach Kapitalaufbringung und Verteilung der Aktien werden zwei Arten von Aktiengesellschaften in der VR China unterschieden:

- majorisierte AG; und
- Publikums-AG.

Bei der majorisierten AG dürfen nur die Gründer die Aktien halten; es ist kein Handel auf dem Aktienmarkt möglich. Bei der Publikums-AG wird zwischen Aktiengesellschaften mit A-Shares (Aktien), B-Shares, H-Shares und N-Shares unterschieden:

- A-Shares sind Aktien, die nur inländisch gehandelt und ausnahmslos von Bürgern der VR China erworben werden dürfen;
- B-Shares werden an den Börsen in Shanghai und Shenzhen auch für Ausländer in US-\$ oder HK-\$ angeboten; und
- H- und N-Shares werden in Hong Kong sowie in geringerem Umfang auch in New York gehandelt.

Gründungsverfahren

Für die Gründung einer chinesischen Aktiengesellschaft sind mindestens fünf Personen (Sponsors) erforderlich. Grundsätzlich müssen die Gründer inländische Körperschaften sein. I.d.R. entstehen die AGs aus den bereits bestehenden Joint Ventures, wobei allerdings zwei Drittel der Gründer chinesische Organisationen sein müssen. Von den Gründern wird die Satzung aufgestellt, die von offizieller chinesischer Seite genehmigt werden muß.

Die Verfassung einer chinesischen AG schreibt drei Organe vor; die Aufgaben lauten ähnlich denen einer deutschen AG:

- Board of Directors (Vorstand);
- Supervisory Board (Aufsichtsrat); und
- Hauptversammlung.

Der Vorstand ist das ständige Entscheidungsorgan der Gesellschaft und besteht aus mindestens fünf Personen. Der Chairman of the board (Vorstandsvorsitzende) ist der gesetzliche Vertreter. Die Aufgaben entsprechen etwa den in Deutschland bekannten. Es muß jedoch beachtet werden, daß bei gleicher Bezeichnung der „Chairman“ ein etwas differenzierteres Aufgabengebiet in Joint Ventures und Aktiengesellschaften besitzt. Der Aufsichtsrat ist das Kontrollorgan der Gesellschaft und besteht aus mindestens drei Personen. Die Hauptversammlung ist das oberste Organ der AG und entscheidet u.a. über die Bestellung der Mitglieder des Aufsichts- und Verwaltungsrates und die Verwendung des Bilanzgewinns.⁴¹

3.1.5 Gemeinsame Rohstofferschließung

Die gemeinsame Rohstofferschließung kann als Mischform zwischen Kompensationshandel, Contractual- und Equity Joint Venture angesehen werden. Mit dem Kompensationshandel hat sie gemeinsam, daß einer Lieferung ausländischer Technologie und Ausrüstungsgegenstände eine Beteiligung an der Verwertung inländischer Rohstoffe gegenübersteht. Die Gemeinsamkeit mit dem Equity Joint Venture zeigt sich in der engen Zusammenarbeit zwischen in- und ausländischen Technikern, Ingenieuren und Arbeitskräften.

In der Praxis verbirgt sich dahinter hauptsächlich die gemeinsame Erschließung neuer Erdölvorkommen. Von daher ist diese Kooperationsform im Grunde nichts anderes als eine Sonderform der auf Projekte bezogenen Contractual Joint Ventures. Großer Kapitalaufwand und hohes Kapitalrisiko sind weitere Merkmale.⁴²

3.1.6 Repräsentanzen

Unter dem Begriff „ausländische Unternehmen“ werden vor allem Repräsentanzen subsumiert. Sie dürfen (im Rahmen der erteilten Lizenz) keinen direkten Geschäftsaktivitäten in der VR China nachgehen und somit nicht in China fakturieren.

Repräsentanzen obliegen Aufgaben wie:⁴³

- Kontaktabbau/Kontaktvermittlung;
- Marktforschung;
- Marktbeobachtung; und
- Beratung.

In der Praxis gibt es jedoch eine Reihe von Wirtschaftsaktivitäten, die sich in einer „Grauzone“ abspielen. So wurden zu Beginn 1996 intensivere Kontrollen der Repräsentanzen in Shanghai durchgeführt, nachdem deren Aktivitäten teilweise als zu sehr

⁴¹ Vgl. DEG u.a., 1996, S. 11 f.

⁴² Vgl. Duschka, W., 1987, S. 102.

⁴³ Vgl. Ernst & Young, 1994, S. 29.

⁴⁰ Vgl. Financial Times Publishings, 1997, S. 55.

ausgedehnt empfunden wurden. Durch Verhandlungen mit den zuständigen Behörden läßt sich das Tätigkeitsfeld unter Umständen erweitern.⁴⁴

„Representative offices have to make use of Chinese service companies such as the Foreign Enterprise Service Corporation (FESCO) which employs the Chinese staff who are then seconded to the foreign company in return for a service fee. FESCO keeps part of the fee as commission and for the social security of the employee. So the freedom of the foreign company to manage its staff is restricted.”⁴⁵

Die Repräsentanz ist umgehend bei der zuständigen Steuerbehörde zu registrieren. Die Lizenz wird bis max. 3 Jahre erteilt; für ausländische Finanzinstitutionen gelten Sonderregelungen.⁴⁶

3.1.7 Niederlassungen

Zur Ausübung direkter Geschäftstätigkeiten müssen ausländische Unternehmen anstelle von Repräsentanzbüros Niederlassungen (Branches) gründen. Dies ist erst seit Juli 1994 mit dem chinesischen Gesellschaftsgesetz möglich, doch fehlt es an detaillierten Ausführungsbestimmungen. Bis auf weiteres ist daher vom Vorrang der Joint Venture Gesetzgebung auszugehen.⁴⁷ Die Regelung des Gesellschaftsgesetzes definiert die Niederlassung nicht als juristische Person und kommt daher zur vollen Haftung der gründenden Gesellschaft.

3.1.8 Holdinggesellschaften

Seit 1993 erlaubt das MOFTEC die Bildung spezieller „Dachgesellschaften“ (Umbrella Companies oder Chinese Holding Companies), die von ausländischen Investoren gegründet werden können. Die Gesellschaft dient grundsätzlich als Holding für Projekte in der VR China. Darüber hinaus kann sie Aufgaben wie die Ausbildung von lokalen Mitarbeitern für mehrere Unternehmen übernehmen oder das Management von Devisen und anderen Ressourcen koordinieren. Dabei bietet die Zusammenfassung verschiedener Investitionsinteressen vor allem organisatorische und steuerliche Vorteile, so daß bis Mitte 1994 ca. 50 Holdinggesellschaften in der VR China registriert waren.⁴⁸ Die Gesellschaft selbst muß über ein Grundkapital (Registered Capital) von 30 Mio. US-\$ verfügen. Ferner muß der Investor bereits eine Vielzahl von Produktions- und Infrastruktur-Ventures in der VR China mit einem Grundkapital von mind. 10 Mio. US-\$ gegründet haben oder aber in solchen Unternehmen über Aktiva von mind. 400 Mio. US-\$ verfügen.⁴⁹

Die Einzelheiten sind strittig; Genehmigungen werden vom MOFTEC oft auf Einzelfallbasis vergeben. Ein Bewilligungsprinzip scheint zu sein, daß das ausländische Unternehmen ein bekannter multinationaler Konzern ist, der bereits mehrfach in der VR China vertreten sein sollte.⁵⁰

⁴⁴ Vgl. Moser, M.; Childs, M., 1994, S. 160.

⁴⁵ Vgl. Financial Times Publications, 1997, S. 51.

⁴⁶ Vgl. DEG u.a., 1996, S. 6.

⁴⁷ Vgl. Moser, M.; Childs, M., 1994, S. 161 f.

⁴⁸ Vgl. Geissbauer, R., 1994, S. 100.

⁴⁹ Vgl. DEG u.a., 1996, S. 12.

⁵⁰ Vgl. Ernst & Young, 1994, S. 28.

3.2 Funktionale Kooperationsformen

Im Vergleich zu den institutionellen Kooperationsformen sind die funktionalen Kooperationsformen auf eine nicht zu starke Bindung der Partner bei der Zusammenarbeit ausgerichtet. Sie dienen Neueinsteigern oft als erster Ansatz der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, bilden häufig die Vorstufe einer späteren institutionellen Kooperation und entsprechen i.d.R. internationalen Gepflogenheiten.

3.2.1 Verarbeitung angelieferter Materials

Die Verarbeitung angelieferter Materials ist eine sehr häufig angewendete Form im Rahmen der funktionalen Kooperation mit der VR China. Im Rahmen dieser Kooperationsform liefert der ausländische Partner Vormaterialien, die von der chinesischen Seite gegen Entgelt zu Endprodukten verarbeitet werden.⁵¹

3.2.2 Bestellung nach Muster

Von der Kooperationsform „Verarbeitung angelieferter Materials“ gibt es verschiedene Abweichungen, die in der VR China mit anderen Begriffen bezeichnet werden. Eine Möglichkeit besteht darin, daß auch die Materialien vom chinesischen Verarbeiter gestellt werden. In diesem Fall legt der ausländische Partner nur das Muster des zu verarbeitenden Produkts fest. Diese Kooperationsform wird daher als „Bestellung nach Muster“ bezeichnet.⁵²

3.2.3 Montagegeschäft

Eine andere Ausformung besteht darin, daß im Rahmen der Verarbeitung angelieferter Materialien der ausländische Partner nicht nur die Materialien, sondern auch Einzelteile oder die Maschinen und Ausrüstung liefert, wenn diese in der VR China nicht vorhanden sind. Bleibt dem chinesischen Partner nur die Aufgabe der Montage, so liegt ein sogenanntes Montagegeschäft vor.⁵³

3.2.4 Kompensationshandel

Wenn der Schwerpunkt der Kooperation darin besteht, daß der chinesische Partner Ausrüstung und Technologie importiert und dafür mit Waren bezahlt, die mit Hilfe dieser Ausrüstung oder Technologie hergestellt werden, so liegt Kompensationshandel vor.⁵⁴ Der chinesische Partner kompensiert also seine Verbindlichkeiten mit den hergestellten Erzeugnissen.

3.2.5 Vor- und Nachteile der bisher genannten Kooperationsformen

Die bisher dargestellten vier funktionalen Kooperationsformen lassen sich in der Realität nur schwer voneinander abgrenzen. In der wirtschaftspolitischen Praxis der VR China werden sie deshalb als eine Gruppe betrachtet.

⁵¹ Vgl. Coopers & Lybrand, 1994, S. 183.

⁵² Vgl. Shi, L., 1990, S. 72.

⁵³ Vgl. Claussen, M., 1997, Vortrag.

⁵⁴ Vgl. Glatter, J., 1989, S. 182.

Für die *chinesische Seite* ergeben sich vor allem folgende Vorteile:

Mit dem Erwerb ausländischer Produktionsmittel realisieren die Unternehmen der VR China einen technischen Fortschritt und einen Transfer von Know-How, ohne dafür Devisen zahlen zu müssen. Darüber hinaus finden sie dadurch neue Absatzmärkte für Exportgüter. Diese Kooperationsformen werden daher mit Zollbefreiungen und sonstigen Vergünstigungen besonders gefördert.

Für den *ausländischen Partner* bedeuten diese Kooperationsformen kaum ein Risiko, einen geringen Kapitaleinsatz sowie die Möglichkeit eines Zugangs zum chinesischen Markt durch eine spätere weitergehende Zusammenarbeit mit den chinesischen Partnern. Sofern jedoch ein zeitlicher Kooperationsrahmen vorgegeben ist, werden Maschinen und Ausrüstungsgegenstände nach Vertragsablauf Eigentum des chinesischen Partners.

3.2.6 Lizenzvergabe

Die Lizenzvergabe wurde schon früh zu einer gängigen Kooperationsform im Zusammenhang mit dem Technologietransfer in die VR China. Die Lizenzgebühren können sich entweder nach der mit der Lizenz verbundenen Produktionsmenge richten oder pauschal vereinbart werden. Eine Kombination ist möglich. Allerdings unterschätzen die Chinesen bei Preisverhandlungen häufig den Wert solcher Lizenzen. Ein Problem besteht darin, daß die Gefahr einer Verletzung der gewerblichen Schutzrechte relativ groß ist.

3.2.7 Internationales Franchising

Die Kooperationsform des internationalen Franchisings hat in der VR China ebenfalls Einzug gefunden. Unternehmen, insbesondere Fast-Food-Ketten wie McDonalds und Kentucky Fried Chicken, haben sich im chinesischen Markt etabliert. Die vertragliche Ausgestaltung erfolgt wie in anderen Ländern üblich; besondere Vorschriften bestehen nicht.

3.2.8 Auslandsleasing

Ebenfalls praktiziert wird in der VR China das Auslandsleasing. Ein derartiger Vertrag wurde erstmals im Jahre 1979 über japanische Fahrzeuge ausgehandelt. Heute gibt es bereits 31 chinesisch-ausländische und 26 nationale Leasingfirmen. Die Besonderheit liegt darin, daß die Leasingfirmen *nicht* wie im Ausland üblich von Produktionsunternehmen unter Absatzgesichtspunkten errichtet wurden. Die Aufgaben der Leasingfirmen in der VR China bestehen vielmehr vor allem darin, die mit knappen finanziellen Ressourcen ausgestatteten chinesischen Unternehmen mit Finanzierungsmöglichkeiten für moderne Maschinen zu versorgen.⁵⁵ In den letzten Jahren gerieten allerdings eine Reihe von Leasingfirmen in Schwierigkeiten, da sie die Leasinggebühren nicht rechtzeitig erhielten. Nach vorliegenden Informationen sollen 24 der 31 chinesisch-ausländischen Leasingfirmen ihre Geschäfte teilweise oder sogar vollständig eingestellt haben.⁵⁶

⁵⁵ Vgl. Zhang, Z., 1994, S. 22.

⁵⁶ Vgl. Qi, G.; Zhang, Q., 1994, S. 19 ff.

3.2.9 Build, Operate, Transfer

Seit 1993 akzeptiert die VR China die international übliche Kooperationsform des „Build, Operate and Transfer“ (BOT) als eine Form der Zusammenarbeit mit ausländischen Investoren. Diese erfolgt primär im Infrastrukturbereich. Insbesondere im Großraum Shanghai sollen mit dieser Kooperationsform Kraftwerke, Hochstraßen, Tunnel, U-Bahnen (z.B. Siemens AG) und die Abwasserentsorgung betrieben werden.⁵⁷

Im Rahmen des BOT übernimmt der ausländische Investor nicht nur die Aufgabe, ein Bauprojekt durchzuführen, sondern auch das Recht, das Projekt innerhalb eines bestimmten Zeitraumes (normalerweise 15 Jahre) zu bewirtschaften. Dieser Zeitraum soll i.d.R. reichen, um die Investitionsausgaben des ausländischen Investors aus den Erträgen des Projektes zu finanzieren und einen angemessenen ROI zu erwirtschaften. Nach Ablauf des Vertrages wird das Projekt in chinesische Hände übergeben.⁵⁸

„The BOT-formula can cover power stations, roads up to 80 km length, independent bridges, tunnels over 1 km length, urban water supplies and more sectors of infrastructure. China is expected to make much use of it during the Five-Year-Plan 1996-2000. A BOT-arrangement provides for a joint venture between the local state utility or authority and a foreign construction company. Construction proceeds under a turnkey contact. The local partner provides land, can sometimes assist in the management, and agrees to buy a minimum quantity of the product/goods produced. The common difficulties of the foreign investor are the lack of guarantees from the Chinese side, lack of enthusiasm on the part of the foreign banks expected to lend money, the uncertainties of the Chinese legal system, doubt about the future value of the RMB, the convertibility and lack of control when local partners hold majority shares. Furthermore, difficulties arose when the government announced that the rate of return for foreign partners in BOT projects should not exceed 12% since foreign companies felt that 20% was the fair rate.“⁵⁹

4. Beschränkungen der Geschäftstätigkeiten für ausländische Investoren

Projekte mit ausländischer Kapitalbeteiligung werden in vier Investitionskategorien unterteilt:⁶⁰

- begrüßte, gestattete, beschränkte und verbotene Investitionen.

Eine genaue Spezifizierung der Kategorien bietet das MOFTEC der VR China, Vorläufige Richtlinien zur Kanalisierung ausländischer Investitionen, Arbeitsübersetzung der Handelsförderungsstelle an der Deutschen Botschaft Beijing, 1995. Daher an dieser Stelle nur einige Anmerkungen:

Die Gründung reiner Vertriebsgesellschaften ist in China für ausländische Unternehmen verboten. Allerdings sind Produktions-Joint Ventures mit einer geringen Fertigungstiefe erlaubt, so daß über ein solches ein verdecktes Dienstleistungs- und Absatzunternehmen gegründet werden könnte. Ebenso ist das Betreiben reiner Konstruktionsbüros nicht erlaubt. Verboten sind weiter ausländische Investitionen in ausgewählten Sektoren, u.a.

⁵⁷ Vgl. People's Daily Overseas Edition, 1997a, S. 2.

⁵⁸ Vgl. Zhuang, Z.; Jiang, D., 1994, S. 20 ff; Nyaw, M., 1993, S. 16 ff.

⁵⁹ Vgl. Financial Times Publications, 1997, S. 59 f.

⁶⁰ Vgl. MOFTEC, 1995, Art. 4.

Bergbau, traditionelle chinesische Medizin, chinesisches Kunsthandwerk, Rüstungsindustrie sowie Betrieb städtischer Wasserversorgungseinrichtungen.

Ebenfalls wird die Genehmigung von Dienstleistungsunternehmen sehr restriktiv gehandhabt. So werden ausländische Investoren nur zögerlich für die bisher für sie verschlossenen Dienstleistungssektoren Banken, Versicherungen und den Einzelhandel zugelassen. Stark reglementiert sind weiterhin die Sektoren Tabak-, Salz- und Spirituosenproduktion, Textilproduktion, Kohle- und Metallurgiebergbau, die Produktion von Kamerafilmen, die Fahrzeugproduktion, die Fertigung von Energieerzeugungsanlagen sowie generell Branchen, in denen die VR China bereits über eine technisch avancierte nationale Produktion verfügt.⁶¹

5. Zusammenfassung und Ausblick

Unserer Meinung nach ist ein Engagement in der VR China kein „Garantieschein“ für wirtschaftlichen Erfolg. Dies wird durch eine Feldstudie untermauert, in der festgestellt wurde, daß von den rund 40.000 chinesisch-ausländischen Kooperationen, die bis zum 31.12.1991 gegründet wurden, 9% der Kooperationen ihre Geschäftstätigkeit bereits bis Ende 1993 wieder einstellen.

Der Mißerfolg war im wesentlichen auf folgende Ursachen zurückzuführen:⁶²

- Umsatz- und Ertragserwartungen wurden zu hoch angesetzt;
- Risiken der chinesischen Märkte wurden unterschätzt; und
- wichtige „Erfolgskomponenten“, die für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit in der VR China unerlässlich sind, wurden nicht beachtet.

Weiterhin sind wir jedoch der Meinung, daß bei der Entscheidungsfindung bezüglich der Ausgestaltung der Kooperation mit einem chinesischen Partner sowohl übertriebene Euphorie als auch unbegründeter Pessimismus fehl am Platz sind.

Informationen über potentielle chinesische Kooperationspartner sind in der Anbahnungsphase ausländischer Unternehmen von zentraler Bedeutung. Von Unternehmensberatungen wird zumeist davor gewarnt, den Schritt der Partnerwahl dem Zufall zu überlassen. Vielmehr sollten Informationen über mögliche Kooperationspartner durch verschiedene Informationsquellen erkundet und sorgfältig ausgewählt werden. Die Informationen sollten sich dabei nicht nur auf in Frage kommende Partner beziehen, sondern auch darauf, wie die Kooperationspartner zu bewerten sind.⁶³ Für das kooperationswillige Unternehmen ist so zunächst zu entscheiden, wer mit der Aufgabe der Informationsbeschaffung beauftragt werden sollte. In der Regel besitzen internationale Consultingfirmen und große Handelshäuser ein Netz an Regionalbüros und eine Menge von Erfahrungen. Ihre Dienste sind jedoch gerade für KMUs mit hohen Kosten verbunden. Als Alternative kommen kleine, im Chinageschäft spezialisierte Beratungsunternehmen in Frage. Allerdings ist deren Kapazität oft begrenzt. Es gibt in stark zunehmender Zahl chinesische Unternehmen, die solche Dienstleistungen zu günstigen Preisen anbieten. Deren Qualität wird von ausländischen Kunden jedoch oft als schlecht eingestuft.

⁶¹ Vgl. DEG, 1996, S. 3 ff.

⁶² Vgl. Geissbauer, R., 1994, S. 135 f.

⁶³ Vgl. Seidlitz, P., 1997, S. 14.

Noch immer gilt in der VR China, daß Staatsunternehmen als Kooperationspartner dominieren. Ihr Vorteil besteht darin, daß sie sowohl bei der Genehmigung einer Kooperation mit ausländischen Unternehmen als auch bei der Gewährung von Krediten und bei der Zulassung zum Außenhandel bevorzugt behandelt werden. Darüber hinaus besitzen diese Unternehmen zumeist einen guten Zugang zu relevanten chinesischen Behörden und sind somit in Chinas weit verbreitetem Netz von informellen Beziehungen eingebunden.

Die Kollektiv- oder Genossenschaftsunternehmen sind als Partner einer institutionellen Kooperation mit einem ausländischen Unternehmen zumeist auf die Zustimmung und die Unterstützung durch die städtischen bzw. kommunalen Behörden angewiesen. Es zeigt sich, daß vor allem in den Küstenregionen wie Guangdong, Jiangsu, Fujian, Shandong etc. diese Unternehmen stark gefördert wurden und inzwischen eine dominierende Rolle in der Wirtschaft spielen. Viele der Unternehmensleiter sind hochmotiviert. Altlasten im Sinne der personellen Überausstattung beim chinesischen Partnerunternehmen bestehen nicht. Allerdings müssen sich diese Unternehmen häufig mit Problemen auseinandersetzen, die aus der unzureichenden Infrastruktur (Energie, Verkehrsanbindung, Kommunikation) resultieren. Hinzu kommen nicht selten Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Finanzmitteln sowie der Rekrutierung hinreichend ausgebildeter und motivierter Arbeitskräfte, wenn anspruchsvolle Produktionstechnologien eingesetzt werden. Diese Probleme werden noch größer, wenn sich ausländische Unternehmen im chinesischen Hinterland bzw. in den Zentral- und Westprovinzen engagieren wollen.

Seit 1988 ist es in zunehmendem Umfang zu Kooperationen mit chinesischen Privatunternehmen gekommen. Sie besitzen einen hohen Grad an Selbständigkeit und verzeichnen häufig hohe Wachstumsraten im Hinblick auf Umsätze und Gewinne. Regional sind sie besonders in den Küstenregionen wie Guangdong, Fujian und Zhejiang vertreten.

Für internationale Kooperationspartner könnte nicht nur die Erschließung des chinesischen Binnenmarktes mit 1,2 Mrd. Menschen mit Hilfe eines chinesischen Unternehmens von Interesse sein. Die VR China bietet sich aufgrund der geographischen Lage auch als Basis für ein Engagement in anderen asiatischen Ländern an. Die angrenzenden „Tiger- und Drachenstaaten“ gewinnen unserer Ansicht nach langfristig, trotz der sogenannten Asienkrise, als Handels-, Kooperations- und Investitionspartner zunehmend an Bedeutung. Dabei wird die VR China oftmals als Produktions- und Entwicklungsstandort zum Vertrieb der Produkte im gesamten asiatischen Raum genutzt. Diesen Trend spiegelt auch die Tatsache wider, daß die VR China im Jahre 1997 weltweit auf dem zweiten Platz bei der Attrahierung ausländischer Direktinvestitionen lag (45,3 Mrd. US-\$). Damit nimmt das Land nicht nur in den asiatischen Regionen eine herausragende Spitzenstellung ein. Asiatische Nachbarländer attrahierten vergleichsweise geringe Summen (Singapur 10 Mrd. US-\$, Indonesien 5,3 Mrd. US-\$, Malaysia 3,7 Mrd. US-\$, Thailand 3,6 Mrd. US-\$ und Indien 3,3 Mrd. US-\$).⁶⁴

Diese Entwicklung könnte mittel- und langfristig dazu führen, daß die wirtschaftlichen Zentren in der EU und den USA an Bedeutung verlieren und die VR China sowie ausgewählte Länder Südasiens zu den wichtigsten Wirtschaftsräumen der Zukunft heranwachsen.⁶⁵ Global agierende Unternehmen sollten sich auf diese Entwicklung

⁶⁴ Vgl. UNCTAD-Bericht, Handelsblatt, 11.11.1998, S. 1 ff.

⁶⁵ Vgl. auch Weggel, O., 1997, S. 225 ff.

bereits heute einstellen. In Zukunft werden vorwiegend solche Unternehmen international erfolgreich sein, die über eine starke Marktposition im asiatischen Raum verfügen. Diese Verschiebung der ökonomischen Gewichtungen bedeutet, daß ein großer Teil der Erträge künftig in den Wachstumsmärkten Asiens erwirtschaftet wird. Gerade der Zeitpunkt einer Krise könnte sich für KMUs als optimaler Einstiegszeitpunkt erweisen, da chinesische mittelständische Unternehmen wie nie zuvor bereit sind, mit ausländischen Partnern zu kooperieren, um zurückgegangene Exporte in Nachbarländer zu kompensieren und um Marktbearbeitungsstrategien zu überarbeiten sowie Marktpositionierungen nachhaltig zu festigen.

Um bereits in der Gegenwart eine wettbewerbsfähige Marktposition zu erreichen, könnten anfängliche Handelsgeschäfte und nachfolgende Kooperationen in der VR China ein wichtiger Bestandteil einer Strategie für den gesamten asiatischen Raum darstellen.

Ein Engagement in der VR China ist, wie die Erläuterungen der diversen Kooperationsmöglichkeiten in dieser Publikation gezeigt haben, mit nicht zu unterschätzenden Risiken verbunden. Gleichzeitig bietet jedoch kein anderer Wirtschaftsraum, trotz der Krisen in einigen asiatischen Nachbarländern, derzeit ähnlich positive Wachstumsperspektiven.

Eine *schrittweise Markterschließung* („Step-by-step-strategy“), die von ersten Handelsgeschäften bis zu Kooperationen mit chinesischen Partnern führen kann, könnte unserer Meinung nach ein geeigneter Weg für KMUs sein, um behutsam Erfahrungen im Chinageschäft zu sammeln und somit die wirtschaftlichen Risiken zu minimieren.

Literaturverzeichnis

- Bass, H.-H.; Wohlmuth, K. (Hrsg.), 1996, China in der Weltwirtschaft, Institut für Asienkunde, Hamburg.
- Bohnet, A., 1997, China's economic reforms, in: *Intereconomics*, Vol. 32, S. 242-250.
- Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi), Bonn:
Nationale und multilaterale Finanzierungsinstrumente für Exporte u. Auslandsinvestitionen, 1997, Nr. 424.
Wirtschaftsbeziehungen mit der asiatisch-pazifischen Region, 1997, Nr. 422.
Investitionschancen und Erfahrungen kleiner u. mittelständischer Unternehmen im asiatisch-pazifischen Raum, 1996, Nr. 400.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfAI), Köln:
CD-ROM zur Außenwirtschaft Chinas, 1997.
Länderreport VR China, Wirtschaftstrends, 1997.
Wirtschaftsdaten VR China, 1997.
Cooperative Joint Ventures in der VR China, 1996.
Internationales u. ausländisches Wirtschafts- u. Steuerrecht der VR China, 1996.
Investitionshindernisse in China, Köln 1992.
- China Newsletter, 1997, China-Rekord bei ausländischen Investitionen, Nr. 2, S. 23-24.
- Claussen, M., 1997, „Die Vertretung vor Ort - Optionen für den Mittelstand“, Vortrag dt. Außenwirtschaftstag, Sept., Bremen.
- Coopers & Lybrand (Hrsg.), 1994, *Doing business with China*, London.
- Delegierter der dt. Wirtschaft in Hong Kong (Hrsg.), 1994, Gründung eines Joint-Ventures in der VR China - ein kleiner Leitfaden, Hong Kong.
- Deutsche Investitions- u. Entwicklungsgesellschaft (DEG), Köln, 1996, Eckdaten für Privatinvestitionen in der VR China.
- Deutsche Investitions- u. Entwicklungsgesellschaft (DEG), u.a., Köln:
Wirtschaftshandbuch China, 1996, Band 1: Politik, Wirtschaft u. Infrastruktur Chinas, Band 3: Unternehmensgründung- u. führung, Arbeitsrecht.
Comparative Investment Incentives of Asian Countries, 1994.
- Draguhn, W., 1995, Politische Risiken u. Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Engagements in Asien, Institut für Asienkunde, Hamburg.
- Dresdner Bank (Hrsg.), 1994, *Investing in China*, Frankfurt.
- Duscha, W., 1987, Technologietransfer in der VR China durch Wirtschaftskooperation, Hamburg.
- Ernst & Young (Hrsg.), 1994, *Investing in China*, New York.
- Financial Times Publishing, 1997, *Investing in China*, London.
- Fuchs, M., 1997, „Globalisierung - Chance und Herausforderung für den dt. Außenhändler“, Vortrag dt. Außenwirtschaftstag, Sept., Bremen.
- Geissbauer, R., 1994, *Wirtschaftspartner VR China*, Regensburg.
- Glatzer, J., 1989, Rechtsgrundlagen für Handel und wirtschaftliche Kooperation in der VR China, Hamburg.
- Göbl, M.; Lemper, A. (Hrsg.), 1996, *Geschäftspartner VR China*, Münster.
- Handelsblatt, 1998, Eine günstige Zeit für Unternehmenskäufe, 03. Nov., S. 50.
- Handelsblatt, 1996, Der lokale Partner muß zum Freund werden, 11. Juni, S. 13.
- Harding, J., 1997, Long march to profit for foreign banks in China, in: *Financial Times*, 05. Febr., S. 6.

ifo Schnelldienst, 1996, Beitrag der Auslandschinesen zur wirtschaftlichen Entwicklung der VR China, 49. Jhrg., Nr. 36, S. 32-40.

Institute of Developing Economies, 1995, Investment risk in post-Deng China, Tokyo.

Janus, H., 1997, Auslandsinvestitionen in China: ein Ausblick auf 1997, in: China Newsletter, Nr. 1, S. 2-3.

Labour Daily Economic Weekly, 1997, Konsumrevolution in der VR China, 02. Sept., S. 12.

Lemper, A., 1997, „Umbrüche in der Weltwirtschaft - Globalisierung und neue regionale Herausforderungen“, Vortrag dt. Außenwirtschaftstag, Sept., Bremen.

MOFTEC, 1995, Richtlinien zur Kanalisierung ausländischer Investitionen, Arbeitsübersetzung der Handelsförderungsstelle an der deutschen Botschaft Beijing.

Moser, M.; Childs, M., 1994, Representative Offices and Foreign Branches in the PRC, London.

Munzinger, L., 1996, VR China, in: Internationales Handbuch - Länder aktuell, Munzinger Archiv, Ravensburg.

Nachrichten für den Außenhandel, 1997, Staatsunternehmen sind das Rückgrat der Industrie Chinas, 18. Juni, S. 5.

Nyaw, M., 1993, Direct Foreign Investment, in: China Review, Hong Kong, S. 16-28.

Ostasiatischer Verein, 1995, Direktinvestitionen im asiatisch-pazifischen Raum, Hamburg.

People's Daily Overseas Edition, 1998, WTO-Bericht, 23. Jan., S. 1.

People's Daily Overseas Edition, 1997b, Investitionen, 23. Dec., S. 2.

People's Daily Overseas Edition, 1997a, BOT in Shanghai, 04. Dec., S. 2.

Qi, G.; Zhang, Q., 1994, Ausländisches Leasing in China - Verwirrung und Hoffnung, in: Internationale Wirtschaftskooperationen, Nr. 9, S. 18-21.

Schüller, M., 1997, Chinas Wirtschaftsentwicklung im Jahre 1996, in: China aktuell, April, Nr. C 13209, S. 339-343.

Seidlitz, P. 1997, Der Weg nach China kann teuer werden, in: General-Anzeiger, 08. Mai, S. 14.

Sell, A., 1998, Formen der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten, Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management, Bd. 13, Bremen.

Shi, L., 1990, Großes Wirtschaftslexikon für den Außenhandel mit der VR China, Shanghai.

Siemens, H.; Geissbauer, R., 1996, Direktinvestitionen in China, Hrsg.: DIHT, Bonn.

Steinbuch, J.; Broer, M., 1997, Unternehmensfinanzierung in der VR China, in: Ost-West Contact, Heft 7, S. 50-52.

Trommsdorff, V. u.a., 1995, Erfahrungen deutsch-chinesischer Joint-Ventures; Fallstudien im Vergleich, Wiesbaden.

Walker, T., 1997, China could overtake US by 2020, in: Financial Times, 22. April, S. 6.

Wang, Z., 1996, Deutsche Direktinvestitionen in der VR China, Berlin/Heidelberg/ New York.

Weggel, O., 1997, Asien im Jahr 2050-Versuch einer virtuellen Umrißbestimmung, in: China aktuell, März, S. 225 ff.

Zhang, Z., 1994, Entwicklung und Besonderheiten des Leasinggeschäftes in China, in: Internationale Wirtschaftskooperationen, Nr. 9, S. 22-24.

Zhuang, Z.; Jiang, D., 1994, BOT-Investitionsform und Aufbau der Infrastruktur in China, in: Internationale Wirtschaftskooperationen, Nr. 12, S. 20-22.