
Ausländische Geschäftsaktivitäten in China



Inhalt

Seite

06 _ Editorial

10 _ China sieben Jahre nach dem WTO-Beitritt

Neueste Entwicklungen | Handel | Dienstleistungen | Inländergleichbehandlung | Bestandsschutz | Rechtliches Umfeld

16 _ Ausländische Direktinvestitionen

Erfordernis behördlicher Genehmigungen | Registerwesen | Lenkung ausländischer Investitionen | Devisenverkehr | Sonderwirtschaftszonen (*Special Economic Zones* – SEZ)

26 _ Formen unternehmerischer Betätigung in China

Gesellschaftsformen | Formen des Markteintritts in China | Repräsentanz (RO) | *Joint Venture* (JV) | Tochtergesellschaft (WFOE) | Aktiengesellschaft (FICLS) | Holdinggesellschaft (FIHC)

52 _ Unternehmenskauf (M&A)

Gesetzlicher Rahmen für M&A | Erwerb über die Börse | M&A-Transaktion unter Beteiligung ausländischer Investoren | Fusionskontrolle | Steuerliche Folgen | Herausforderungen für ausländische Investoren

62 _ Produktion

Umweltschutz | Auftragsfertigung | Produkthaftung

70 _ Handel und Technologietransfer

Im- und Exportbestimmungen | Einkauf in China | *China Compulsory Certificates* (CCC) | Handel und Vertrieb | Technologietransfer | Kauf- und Lieferverträge | Allgemeine Geschäftsbedingungen | Exportabsicherung

80 _ Verbessertes Marktzugang über Hongkong und Macau

Warenhandel | Bestimmungen zum Herkunftsland | Dienstleistungen | Qualifikation als Hongkonger/Macauer Gesellschaft

84 _ Steuern und Zölle

Überblick | *Enterprise Income Tax* (EIT) | Besteuerung ausländischer Unternehmen | M&A und Restrukturierungen | Mehrwertsteuer | *Business Tax* | Zölle und Zollverfahren | Sonstige Steuern

Seite

100 _ Arbeitsrecht

Überblick | Abschluss und Inhalt von Arbeitsverträgen | Befristung des Arbeitsvertrages | Arbeitnehmerüberlassung | Vergütung | Sozialversicherung | Arbeitsverhältnisse beim Betriebsübergang | Auflösung des Arbeitsverhältnisses | Abfindung | Kollektivarbeitsrecht | Recht zur Arbeitsgerichtsbarkeit

110 _ Arbeitnehmerentsendung nach China

Arbeitsrechtliche Vorgaben | Steuerrechtliche Vorgaben | Sozialversicherungsrechtliche Vorgaben

118 _ Immobilienrecht

Nutzungsrechte | Bewertung und Übertragung | Sachenrechtsgesetz

124 _ Gewerblicher Rechtsschutz

Produktpiraterie | Marken-, Patent- und Know-how-Schutz in China | Durchsetzung von gewerblichen Schutzrechten

130 _ Wettbewerbs- und Kartellrecht

Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb | Kartellrecht

136 _ Insolvenz, Auflösung und Liquidation von Unternehmen

Insolvenzverfahren | Auflösungsklage durch Gesellschafter | Liquidationsverfahren | Auswirkungen auf Unternehmen mit ausländischer Beteiligung (FIE) | Ausstieg oder Markteintritt mithilfe der neuen Regelungen

146 _ Streitschlichtung

Rechtssystem | Gerichtsverfahren | Schiedsverfahren | Investitionsschutzabkommen

156 _ Ausblick

160 _ Abkürzungen/Nachweise wichtiger Gesetzestexte

166 _ Wir über uns



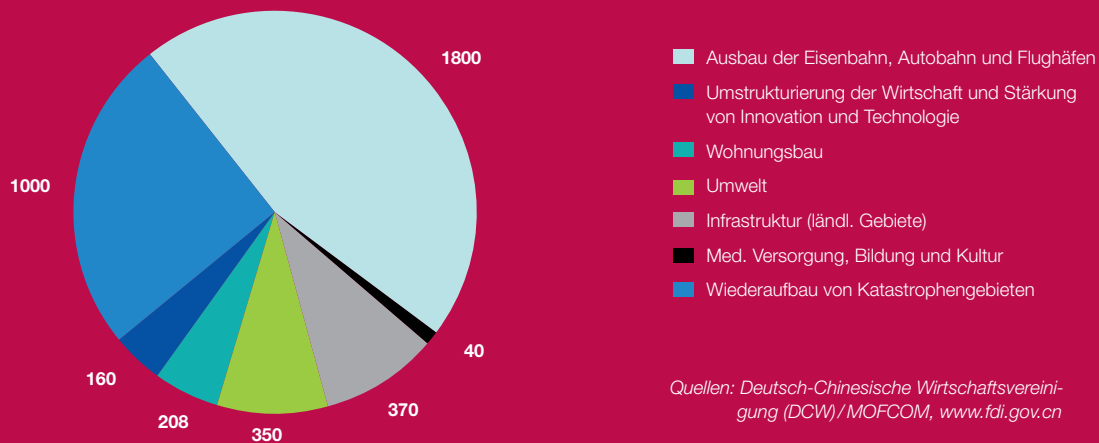
Editorial

2008 war für China ein Jahr großer Herausforderungen. Das im Februar 2009 begonnene Jahr des Ochsen wird dem Land noch mehr Durchhaltevermögen und Ideen abfordern. Dank der gewaltigen Währungsreserven, hoher Handelsüberschüsse und ausreichender Liquidität scheint China aber besser als die USA oder Europa gegen die globale Finanzkrise gerüstet zu sein. Die offiziellen Zahlen vermitteln weiterhin ein robustes Wirtschaftswachstum, auch wenn die Zuwachsraten erstmals seit langem nicht mehr zweistellig ausfallen. Größere Bankencrashes oder ähnliche Zusammenbrüche sind in China bisher ausgeblieben. Die zurückgehende Nachfrage nach chinesischen Gütern im schweren konjunkturellen Zeiten entgegenschauenden Westen macht sich dennoch bemerkbar. Als Folge sinken die Unternehmensgewinne. Chinas Banken, die vergleichsweise gering im Ausland engagiert waren und daher keine großen Subprime-Risiken aufweisen, müssen jetzt Ausfälle im Kreditgeschäft befürchten. In der weltweiten Wirtschaftskrise reduziert sich zudem das Engagement westlicher Unternehmen jenseits der Grenzen ihres Heimatlandes. China – eines der Hauptzielländer ausländischer Investitionen in den letzten Jahren – bleibt von dieser Entwicklung ebenfalls nicht unberührt.

Viele Betriebe schließen ihre Tore, Millionen von Wanderarbeiter finden keine Anschlussbeschäftigung und Tausende von Hochschulabsolventen keinen Berufseinstieg. Mit gigantischen Konjunkturprogrammen für neue Infrastrukturprojekte und neuen Reformprogrammen steuert China dagegen. Beijing ist sich im klaren, dass das hohe Wachstum sich nur mit einer Steigerung der Binnennachfrage halten lässt. Die chinesische Zentralbank hat in Koordination mit Zentralbanken in aller Welt die Leitzinsen sowie mehrmals die Mindestreservesätze für Banken gesenkt. Die Behörden ermutigen die lokalen Banken, mehr Geld an kleine und mittelgroße Unternehmen, Agrarbetriebe und Verbraucher auszureichen. Mit einer Erhöhung der Steuerrückerstattung der Umsatzsteuer und anderen Förderprogrammen will die Regierung zudem den schwächelnden Export ankurbeln.

Chancen 2009

Chinas Infrastrukturlpaket(e) (gesamt 4 Billionen RMB)



China steht unverändert vor gewaltigen Aufgaben: Umweltzerstörung, Rohstoffknappheit und steigende Produktionskosten vor allem durch die Verteuerung der Arbeit stellen das bisherige Modell in Frage. Hinzu kommen – vor allem in der Provinz – die hohe Korruptionsanfälligkeit und Willkür der Verwaltung, sowie die Bedrohung durch soziale Instabilität, wenn das Wohlstandsversprechen der Kommunistischen Partei nicht mehr für alle greifbar wird.

Die Risiken für Chinas Entwicklung und für das Chinaengagement dürfen mithin nicht unterschätzt werden. Wie kaum in einem anderen Land gehört jedoch das Bewusstsein für die Dringlichkeit von Reformen zum *mindset* der politischen Klasse. Die wirtschaftlichen und sozialen Defizite werden mit gewaltigen Investitions- und Reformprogrammen angegangen. Diese Modernisierung kann nur mit neuen Technologien und westlichem Know-how gelingen und eröffnet damit über Jahre hinweg Chancen für ausländische Investoren, gerade auch aus Deutschland. Wenn der Kraftakt glückt – und dafür spricht einiges – wird er die Grundlage für nachhaltiges Wachstum schaffen, an dem besonders ausländisch investierte Unternehmen teilhaben werden.

Die letzten Jahre brachten wieder bedeutende gesetzgeberische Neuerungen. Das Sachenrechtsgesetz und das Unternehmensinsolvenzgesetz bringen mehr Klarheit und Rechtssicherheit im Wirtschaftsverkehr. Mit dem neuen Körperschaftsteuergesetz und dem Arbeitsvertragsgesetz hat sich die Belastung für viele ausländisch investierte Unternehmen erhöht. Das Antimonopolgesetz führt zu neuen, freilich aus Europa bekannten Beschränkungen.

Das verheerende Erdbeben in Sichuan und die Konzentration auf die Olympischen Spiele haben 2008 zu einer gewissen Stagnation im Verwaltungsalltag geführt. Dem steht ein wachsendes Selbstbewusstsein der Bürger – vom Engagement in den Katastrophengebieten bis hin zur gewaltsamen Auflehnung gegen korrupte Stadtverwaltungen – gegenüber, das langfristig Einfluss auf die Kontrolle des Verwaltungshandelns haben könnte. Auch die zunehmend breitere, im westlichen Ausland aber oft übersehene Diskussion von Gesetzesvorhaben in der Öffentlichkeit wird Fortschritte bei der Rechtsentwicklung in China bewirken.

Ziel dieser nun in 3. Auflage vorliegenden Veröffentlichung ist es, in einfacher Form einen Überblick über wichtige rechtliche und steuerliche Fragen zu geben, die sich ausländischen Investoren in China stellen. Die Neuauflage entstand unter Mitwirkung deutscher und chinesischer Kollegen, von denen Dr. Eva Drewes, Dr. Li Guang, Caroline Tang, Ni Ningjun, Liu Shuang, Liao Yuhui, Li Lin, Jia Tao, Tian Yibing, Feng Jun, Lihua Nußbaum und Li Chun besonders erwähnt werden sollen. Das Titelbild und einige der abgedruckten Fotos stammen von dem in Shanghai lebenden Fotografen Jan Siefke.

„Ausländische Geschäftsaktivitäten in China“ wurde als ein allgemeiner Leitfaden für unsere Mandanten erstellt und wird auf Anfrage gerne Dritten zur Verfügung gestellt. Wir möchten die Empfänger der Broschüre bitten, diese nicht weiterzureichen.

Köln/Shanghai, im April 2009

Thomas Weidlich

Philip Lazare



China sieben Jahre nach dem WTO-Beitritt

Am 11. Dezember 2008 waren es sieben Jahre, dass China der Welthandelsorganisation (WTO) beigetreten ist. Nach Angaben der Weltbank hat China in den vergangenen sieben Jahren jährlich um 13 Prozent zur weltwirtschaftlichen Entwicklung beigetragen und zählte damit zu den Hauptantriebskräften des globalen Wachstums. Nach dem Beitritt zur WTO hat China sich schrittweise – aber doch mit rasanter Geschwindigkeit – für ausländische Investoren geöffnet und diesen einen noch nie da gewesenen Zugang zu seinen riesigen Märkten gewährt. Um die Entwicklung in geregelten Bahnen zu halten, hat China in den letzten sieben Jahren mehr als 2.000 Gesetze und Verordnungen erlassen, revidiert oder aufgehoben.

Neueste Entwicklungen

- Im Jahr 2007 wurde ein neuer „Lenkungskatalog“ vorgelegt, der weitere Industriebereiche für ausländische Investitionen öffnete und gleichzeitig umweltfreundliche Industrien und Hochtechnologien besonders hervorhebt.
 - In fast allen Industriebereichen sind nunmehr ausländische Mehrheitsbeteiligungen (*Joint Venture-Gesellschaften – JV*) oder auch 100 %ig ausländisch investierte Unternehmen (*Wholly Foreign-Owned Enterprises – WFOE*) möglich. Wichtige Einschränkungen gelten immer noch für Automobilhersteller und andere sogenannte Schlüsselindustrien.
 - Finanz-, Vertriebs- und Telekommunikationsdienstleistungen wurde der Zugang zum chinesischen Markt eröffnet; für andere Bereiche wurden die geltenden Beschränkungen weitgehend gelockert.
 - Gleichzeitig erließ China das Sachenrechtsgesetz, in dem nun auch das bereits seit 2004 in der Verfassung garantierte Privateigentum materiell rechtlich ausformuliert wurde. Das
-



Sachenrechtsgesetz hält an der Aufteilung zwischen Staatseigentum, Eigentum der Kollektive oder Privateigentum fest. Privateigentum an Grund und Boden ist weiterhin nicht vorgesehen. Privatpersonen können aber Landnutzungsrechte erwerben und über diese frei verfügen.

- Fortschritte gibt es auch im gewerblichen Rechtsschutz: China hat sein Marken-, Patent- und Urheberrechtsgesetz geändert, um den Vorgaben der WTO zu entsprechen. Die Rechtsdurchsetzung allerdings bleibt weiterhin schwierig.
- Im Januar 2008 trat das neue Arbeitsvertragsgesetz in Kraft: es greift viele Regelungslücken auf und stärkt die Rechte der Arbeitnehmer, etwa durch Schriftformerfordernisse und das Verbot von Kettenarbeitsverträgen. Das Gesetz regelt Vertragsstrafen sowie die Zahlung von Karenzentschädigungen; gleichzeitig werden die Abfindungsansprüche auf ein vernünftiges Maß heruntergeschraubt.
- 2008 wurde auch das Steuerrecht umfassend reformiert. Die bis dahin geltenden Steuerprivilegien für ausländisch investierte Gesellschaften (*Foreign Invested Enterprises* – FIE) wurden gestrichen, gleichzeitig wurde der Steuersatz für FIEs herabgesetzt. Seit Jahresbeginn 2008 gilt nun ein einheitlicher Steuersatz von 25% sowohl für FIEs als auch für rein inländisch investierte Gesellschaften. Die Umsatzsteuerreform ist noch nicht abgeschlossen.
- Chinas erstes Anti-Monopolgesetz ist seit 1. August 2008 in Kraft. Es verbietet wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen sowie den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung; auch die Fusionskontrolle findet hier ihre Grundlagen.

Handel

Reine Handelstätigkeiten waren Ausländern lange verwehrt: ausländische Unternehmen mussten den Import ihrer Waren über staatliche Importgesellschaften abwickeln, ausländisch investierte Gesellschaften (FIE) waren auf den Vertrieb aus der chinesischen Eigenproduktion beschränkt. Seit 2004 dürfen auch ausländische Investoren Handelsgesellschaften in China errichten und das chinesische Festland mit ihren im In- oder Ausland produzierten oder eingekauften Produkten bedienen. Nach anfänglichen Schwierigkeiten mit der neuen Offenheit stößt die Gründung einer Handelsgesellschaft heute nicht mehr auf den Widerstand der Genehmigungsbehörden.

Dienstleistungen

China hat auch der Öffnung seines Dienstleistungssektors zugestimmt. Auswirkung hat dies insbesondere für Finanzdienstleistungen (Banken, Wertpapierhandel und Versicherungen), Telekommunikation (Grund- und Zusatzdienste) sowie vertriebsnahe Dienstleistungen.

Bankwesen

Unmittelbar nach dem WTO-Beitritt wurde ausländischen Finanzinstitutionen (*Foreign Invested Financial Institutions* – FIFI) gestattet, bestimmte Finanzdienstleistungen in Fremdwährung anzubieten. FIFI dürfen auch Dienstleistungen in der Landeswährung (*Renminbi* – RMB) erbringen, allerdings war dies zunächst beschränkt auf bestimmte Städte und nicht für chinesische Privatpersonen. Seit 11. Dezember 2006 gelten neue „Verwaltungsvorschriften für ausländische Banken“, mit denen diese Beschränkungen aufgegeben wurden. Ausländische Finanzinstitutionen dürfen nun auch lokale Privatkunden bedienen. Für die chinesischen Banken dürfte die Öffnung des

Privatkundenbereichs für FIF nicht gefährlich werden. Über ihr weites Zweigstellennetz bieten die chinesischen Bankinstitute den Privatkunden einen Service an, den bisher keine ausländische Bank bieten kann.

Der Bankensektor wird daher immer noch von den vier großen Staatsbanken (*Bank of China, Agricultural Bank of China, China Construction Bank und Industrial and Commercial Bank of China*) dominiert. Die Liberalisierung des chinesischen Finanzsektors im Rahmen des WTO-Beitritts bietet Ausländern dennoch enorme Geschäftschancen. Mit dem Zufluss ausländischer Direktinvestitionen nach China profitieren Auslandsbanken von der gesteigerten Nachfrage nach Bankdienstleistungen.

Die Öffnung des Bankensektors hat aber seine Grenzen: Beteiligungsgrenzen – derzeit kann eine ausländische Finanzinstitution allein nicht mehr als 20 % an einer chinesischen Handelsbank halten – und die Anforderungen an das Gesamtvermögen bei der Beteiligung an einer chinesischen Handelsbank werden wohl noch auf absehbare Zeit bestehen bleiben.

Wertpapierhandel

Vor dem WTO-Beitritt war der chinesische Wertpapiersektor für Ausländer nahezu verschlossen. Einzige Ausnahme war der begrenzte Handel von sog. *B-Shares* (Anteile an in China gegründeten Gesellschaften, die von Ausländern oder von einheimischen Investoren mit Devisen erworben und veräußert werden konnten), die nun direkt gehandelt werden können. Inzwischen dürfen Ausländer bis zu 49 % an Fondsmanagementgesellschaften halten, die sog. *A-Shares* (Anteile an chinesischen Gesellschaften im Nennwert in Renminbi, die an den Festlandsbörsen in Shanghai oder Shenzhen notiert sind) zeichnen und *B-Shares* sowie sogenannte *H-Shares* (Aktien von in China gegründeten Gesellschaften, die in

Hongkong oder an anderen ausländischen Börsen notiert sind) zeichnen und handeln. Bestimmte institutionelle Investoren aus dem Ausland (*Qualified Foreign Institutional Investors – QFII*) dürfen auch am Anleihenmarkt und in andere Finanzinstrumente in China investieren. Außerdem erlauben die am 31. Dezember 2005 erlassenen „Verwaltungsmethoden zu strategischen Investitionen in börsenzugelassenen Gesellschaften durch ausländische Investoren“ Ausländern nun, durch mittel- oder langfristige strategische M&A-Investitionen in beschränktem Maß A-Aktien direkt zu erwerben.

Versicherungen

Vor dem WTO-Beitritt durften ausländische Lebens- und Sachversicherer sowie Versicherungsmakler ihre Dienste lediglich in Shanghai, Guangzhou, Dalian, Shenzhen und Foshan anbieten. Inzwischen sind *Joint Ventures* mit chinesischen Partnern mit einem bis zu 50%igen Auslandsanteil (für Lebensversicherer) und WFOE (für Sachversicherer und Versicherungsmakler) in allen Provinzen zulässig. Versicherungsagenturen sind von Gesetzes wegen als WFOE möglich, tatsächlich wurde jedoch noch keine Genehmigung erteilt.

Rückversicherer dürfen *Joint Ventures* oder WFOE gründen. Es wird erwartet, dass ausländische Versicherer in wenigen Jahren einen beträchtlichen Marktanteil bei Versicherungsagenturen und Maklern halten werden. Trotz der erheblichen Lizenzierungs- und Kapitalisierungsbedingungen haben bereits mehr als 100 ausländische Versicherungsunternehmen in China eine Lizenz erworben oder eine Repräsentanz eröffnet.



Telekommunikation

China hat schrittweise den Telekommunikationssektor für ausländische Investoren geöffnet, und zwar sowohl hinsichtlich des Leistungsumfangs als auch mit Blick auf die Bedingungen für direkte Investitionen in Telekommunikationsunternehmen.

Die VR China teilt Telekommunikationsdienstleistungen in sogenannte Grunddienste (*Basic Telecommunication Services*) und Zusatzdienste (*Value-Added Telecommunication Services*) ein. Auslandsinvestitionen in der Telekommunikationsbranche (Eigentumsrechte und/oder ausländisches Management) waren bisher vollkommen untersagt. Seit dem Beitritt Chinas zur WTO können Ausländer nun den rasant wachsenden Markt der Telekommunikationsdienste erschließen. Standortbeschränkungen wurden schrittweise abgebaut; allerdings sind ausländische Mehrheitsbeteiligungen weiterhin nicht zulässig.

Mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes sollen auch ein durchschaubares Lizenzierungssystem und eine effektive behördliche Regulierung des Marktes eingeführt werden.

Inländergleichbehandlung

Die Mitgliedsstaaten der Welthandelsorganisation haben sich verpflichtet, ausländische Waren und Dienstleistungen im inländischen Wettbewerb nicht schlechter zu stellen als inländische Güter und Dienste. China hat dieses Prinzip der Inländergleichbehandlung (*National Treatment*) für Waren akzeptiert, auch wenn noch nicht alle Aspekte umgesetzt wurden. Für bestimmte Branchen (Automobilindustrie, Chemie, Pharma) gibt es aufgrund sogenannter *Local-Content*-Anforderungen und chinesischen Standards nach wie vor massive Wettbewerbshindernisse. Im

Dienstleistungssektor hebt China ebenfalls schrittweise bestehende Beschränkungen auf. Ausländische Gesellschaften finden damit ein deutlich verbessertes Wettbewerbsumfeld in China vor.

Kritisch sehen viele ausländische Investoren aber nach wie vor das öffentliche Auftragswesen, wo inländische Unternehmen regelmäßig bevorzugt werden. Insbesondere bei technisch anspruchsvollen Vorhaben, wie etwa dem Ausbau des Schienennetzes, sind ausländische Anbieter aber gut im Geschäft.

Bestandsschutz

China garantiert Ausländern, durch den WTO-Beitritt nicht schlechter gestellt zu werden und bestehende Marktzugangsrechte zu behalten. Dazu zählen auch Eigentumsrechte, der genehmigte Geschäftsumfang für FIE und Lizenzen, die nicht weiter eingeschränkt werden dürfen, als sie dies zum Zeitpunkt des Beitritts Chinas in die WTO waren. Investoren, die bereits in China tätig sind und bessere Bedingungen genießen als von den Regelungen der WTO gefordert, müssen also grundsätzlich nicht befürchten, diese Vorteile im Rahmen einer Angleichung der Wettbewerbsbedingungen zu verlieren. Etwas anderes gilt für nicht rechtmäßig gewährte Vergünstigungen bzw. Zusagen von einzelnen Investitionszonen oder örtlichen Behörden, die über alle Kompetenzgrenzen hinweg gegeben wurden und schon deswegen nicht justiziabel sind.

Rechtliches Umfeld

Ausländische Kaufleute und Investoren mussten sich bis vor einigen Jahren noch durch ein Dickicht von Regierungsbehörden kämpfen und mit widersprüch-

lich angewandten und ausgelegten Gesetzen und Regelungen befassen, die noch dazu oft vage formuliert waren oder sich mit anderen Bestimmungen überschneiden. Darüber hinaus ergingen neue Regelungen oft als interne Verwaltungsmitteilungen, die nicht öffentlich gemacht wurden.

Um die Transparenzaufgaben der WTO zu erfüllen, hat China zugesichert, alle für den Handel relevanten Gesetze und Vorschriften zu veröffentlichen und der WTO vor Inkrafttreten die Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. Seit Chinas Beitritt wurden durch die verantwortlichen Ministerien und Behörden weit über 1.000 Regelungen aufgehoben und mehr als 2.300 Anpassungen bestehender Gesetze und Vorschriften veröffentlicht. Viele Unklarheiten hinsichtlich der Wirksamkeit und Anwendung von Gesetzen oder Durchführungsregelungen, die von den WTO-Vereinbarungen abweichen, wurden bis zum Jahr 2005 beseitigt. Im Rahmen der Rechtsvereinheitlichung ersetzen Gesetze und Verordnungen auf nationaler Ebene zunehmend das Wirrwarr lokaler Regelungen. Probleme der regional unterschiedlichen Handhabung von Vorschriften und vor allem bei der Rechtsdurchsetzung bestehen aber weiterhin.

Auch die Verfahren zur gerichtlichen Überprüfung der Maßnahmen zur Umsetzung der WTO-Vereinbarungen wurden neu überdacht. Die Verpflichtungen Chinas durch den Beitritt zur WTO werden zur Änderung einer Vielzahl weiterer Gesetze und Regelungen führen, gerade auch in den Bereichen, die in den folgenden Abschnitten angesprochen werden.

„China war über den größeren Teil der letzten zweitausend Jahre nicht nur das menschenreichste Land und die größte Volkswirtschaft der Erde, sondern die – technologisch wie organisatorisch – fortgeschrittenste Zivilisation.“

(Konrad Seitz, China – Eine Weltmacht kehrt zurück)



Ausländische Direktinvestitionen

In dem immer noch stark zentralistisch ausgerichteten Land lenkt die Zentralregierung in Beijing die Geschicke des Landes und steuert die gesamte chinesische Wirtschaft mithilfe von Fünfjahresplänen. Mit Erfolg! Das nachhaltige Wirtschaftswachstum von durchschnittlich über 8% p.a. und eine Investitionsquote von fast 50% des BIP (im Vergleich: Deutschland unter 20%) sind ein eindrucksvolles Zeugnis. Die Zentralregierung kennt die wichtige Rolle ausländischer Direktinvestitionen (*Foreign Direct Investment* – FDI) für die wirtschaftliche Entwicklung und die Schaffung von Arbeitsplätzen in China und bemüht sich weiterhin, günstige Investitionsbedingungen für ausländische Unternehmen zur Verfügung zu stellen.

2008 stiegen die Direktinvestitionen im Vergleich zu 2007 wieder um fast 25 % und haben trotz der Abschaffung der Steuerprivilegien für ausländisch investierte Unternehmen sowie der globalen Finanzkrise einen Rekordwert von 92,4 Mrd. USD erreicht. Für das Jahr 2009 werden vor dem Hintergrund der weltweiten Wirtschaftskrise allerdings erhebliche Einbrüche erwartet.

Bundesgarantien zur Absicherung politischer Risiken für deutsche Investitionen in China können über

Hermes gewährt werden. Inzwischen entfallen gut 10 % aller Hermes-Deckungen auf Exporte nach China. Es muss sich stets um künftige Investitionen handeln, bestehende Anlagen werden nicht erfasst. Die Hermes-Garantien laufen in der Regel bis zu 15 Jahre und können danach jeweils um bis zu 5 Jahre verlängert werden.



Erfordernis behördlicher Genehmigungen

Beteiligungsbeschränkungen wurden für viele Industriezweige und Dienstleistungen inzwischen aufgehoben, doch noch immer werden die Geschäftsaktivitäten von Ausländern streng reglementiert. Ausländische Investitionsvorhaben müssen vom chinesischen Handelsministerium (*Ministry of Commerce* – MOFCOM) bzw. dessen Unterbehörden oder deren örtlichen Vertretungen genehmigt werden. Bis Ende 2008 wurden nach amtlichen Angaben insgesamt 659.862 Unternehmen mit ausländischer Beteiligung (*Foreign Invested Enterprises* – FIE) genehmigt.

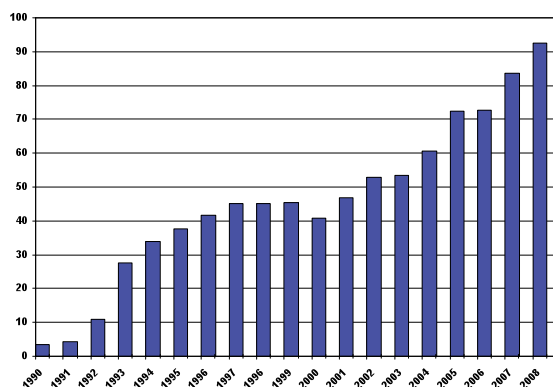
Ob und in welcher Form eine Genehmigung erteilt wird, ist abhängig von dem geplanten Projekt. Dies gilt auch für spätere Veränderungen von Investitionsvorhaben. Zudem bestehen laufende Berichtspflichten gegenüber den örtlichen Behörden.

Chinas Behörden sind meist in vier Verwaltungsstufen auf staatlicher, Provinz-, städtischer und Stadtteilebene organisiert, wobei zentralisierte Zuständigkeiten allmählich gelockert und Kompetenzen stärker auf untere Ebenen delegiert werden. Ausländische Investitionsvorhaben müssen vom chinesischen Handelsministerium bzw. dessen Unterbehörden oder deren örtlichen Vertretungen genehmigt werden.

Registerwesen

Nach Erteilung der Genehmigung ist die Geschäftserlaubnis (*Business Licence*) zu beantragen. Diese wird von der regionalen oder lokalen Unterbehörde der *State Administration for Industry and Commerce* (SAIC) ausgestellt.

Ausländische Direktinvestitionen (FDI) in China in den letzten drei Jahrzehnten (Mrd. USD)



Quelle: MOFCOM, www.fdi.gov.cn

Die lokalen AIC haben im Übrigen vergleichbare Funktionen wie das deutsche Handelsregister. Die Register sind für die Öffentlichkeit zugänglich, allerdings stellen die lokalen AIC bestimmte Anforderungen für die Einsichtnahme oder das Kopieren von AIC-Unterlagen durch Dritte. Aus dem Register ergeben sich die folgenden Angaben (in chinesischer Sprache):

- I Name der Gesellschaft
- II Sitz der Gesellschaft
- III Name des gesetzlichen Vertreters, regelmäßig der Vorsitzende des *Board of Directors*
- IV Registriertes Kapital
- V Tatsächlich eingezahltes Kapital
- VI Gesellschaftsform
- VII Geschäftsgegenstand
- VIII Geschäftsdauer
- IX Angaben über Gesellschafter (*Limited Liability Company*) oder Initiatoren (*Company Limited by Shares*): Namen, gezeichneter und tatsächlich eingezahlter Anteil am registrierten Kapital, Zahlungsdatum und -form

- X Nummer der Geschäftserlaubnis, Ausstellungsbehörde, -datum und Gültigkeitsdauer
 XI Testierte Jahresabschlüsse, soweit vorhanden

Ein beglaubigter und ordnungsgemäß bezogener Registerauszug begründet gegenüber gutgläubigen Dritten den Nachweis der Gründung und des Bestehens einer Gesellschaft ebenso wie die Rechtsstellung des gesetzlichen Vertreters. Beschränkungen der Vertretungsmacht des *Legal Representative* finden sich im AIC-Auszug dagegen nicht, doch können sich diese aus dem Gesetz oder aus der Satzung (*Articles of Association*) der Gesellschaft ergeben.

Lenkung ausländischer Investitionen

Die VR China hat als Folge ihres Beitritts zur WTO am 11. Februar 2002 geänderte Vorschriften zur Investitionslenkung, die sogenannten *Provisions on Directing Foreign Investment*, erlassen. Diese sind im Rahmen von Unternehmensgründungen mit ausländischer Kapitalbeteiligung sowie bei Investitionen in solche Unternehmen und allen anderen Projekten mit ausländischer Kapitalbeteiligung zu beachten. Den Vorschriften zur Investitionslenkung (kurz *Provisions*) steht ein *Catalogue for Directing Foreign Investment* zur Seite, der in seiner aktuellen Fassung seit dem 1. Dezember 2007 in Kraft ist. Dieser Lenkungskatalog enthält eine Liste aller Industriesektoren und teilt diese in die Kategorien *encouraged* („gefördert“), *restricted* („beschränkt“) oder *prohibited* („verboten“) ein. Dabei gilt im Grundsatz: Investitionsvorhaben, die in keiner Kategorie aufgelistet sind, sind „erlaubt“ (*permitted*).

- **Gefördert** (*encouraged*): Die Anzahl der Industriezweige, die in die „geförderte“ Kategorie fallen, ist im Vergleich zum Katalog vor dem Beitritt Chinas zur WTO von 186 auf 351 gestiegen. Dazu gehören

unter anderem die Förderung von Erdöl und Naturgas; die Herstellung biometrischer Produkte; die Verarbeitung nichtmetallischer Erze; die Herstellung von Technologie und Ausrüstung für landwirtschaftliche Arbeitsgeräte; Design, Entwicklung und Fabrikation von Gussformen für nichtmetallische Produkte sowie spezieller Textilien für den industriellen Gebrauch; die Informations- und Kommunikationstechnologien sowie die Nutzung neuer Technologien zur Energie- und Materialeinsparung, zum Abfall- und Wertstoffrecycling und zur umweltfreundlichen Fertigung.

- **Beschränkt** (*restricted*): Der Umfang der Kategorie „beschränkter“ Vorhaben wurde von 112 vor dem Beitritt Chinas zur WTO auf derzeit 87 Positionen verringert. Zu den beschränkt zugelassenen ausländischen Investitionen gehören Projekte, die veraltete Technologien verwenden; Projekte, die Rohstoffquellen nicht erhalten oder das ökologische Umfeld nicht verbessern; Teile der Rohstoffgewinnung wie zum Beispiel der Abbau von Edelmetallen (Gold, Silber und Platin) oder die Schmelze und Trennung von seltenen Bodenschätzen; der Bau und das Betreiben von Stromnetzen; ferner fallen in diese Kategorie Schienentransportunternehmen; die Auktion von Waren; die Rechtsberatung; medizinische Einrichtungen; Telekommunikation; Bildungseinrichtungen für die Sekundarstufe (Senior High School Level) sowie die Prüfung, Bewertung und Zertifizierung von Import- und Exportgütern; Produktion und Sendung von Fernseh- und Rundfunkprogrammen sowie von Filmen.
- **Verboten** (*prohibited*): Die Kategorie „verbotener“ Vorhaben umfasst 40 Positionen. Zu den für die Betätigung durch Ausländer generell untersagten Industrie- und Dienstleistungsbereichen gehören die Produktion von Waffen und Munition; der Be-



trieb von Institutionen der Pflichtschulbildung; das Verlags- und Druckereiwesen; das Betreiben von Postunternehmen, Radio- und Fernsehstationen; Untersuchungen und Studien im Sozialbereich, Glücksspiele und die Luftverkehrsüberwachung.

- **Erlaubt** (*permitted*): Erlaubt sind alle Vorhaben, die nicht unter eine der oben aufgeführten Kategorien fallen. Beispiele hierfür sind die Unternehmensberatung und die Fertigung der meisten Verbrauchsgüter. „Erlaubte“ Investitionsvorhaben, die ihre sämtlichen Produkte unmittelbar dem Export zuführen, fallen in die „geförderte“ Kategorie.

Von der Einteilung in eine Kategorie hängt ab, in welchem Maße die einzelnen Wirtschaftssektoren ausländischen Investoren offen stehen. In der „beschränkten“ Kategorie bestehen eher Beteiligungsgrenzen für Ausländer als bei Vorhaben in der „geförderten“ Kategorie. Außerdem ist die Zurechnung eines Investitionsprojekts zu einer bestimmten Kategorie häufig mit bestimmten Vorteilen verbunden, wie beispielsweise vereinfachten Genehmigungsverfahren oder einer bevorzugten steuerlichen Behandlung.

Der neue Lenkungskatalog zeigt besonders deutlich den Wandel in Chinas Investitionspolitik. Gefördert werden jetzt vor allem solche Vorhaben, in denen ausländisches Investment noch für erforderlich gehalten wird, etwa weil China nicht über das entsprechende Know-how verfügt. Produktionsvorhaben bis zu einem bestimmten technischen Standard, wie z.B. die Herstellung von Digitalkameras, werden nicht mehr unter den „geförderten“ Projekten aufgelistet, sondern finden sich nun in der Kategorie „erlaubt“. Gefördert werden dagegen Projekte im Hochtechnologiebereich, in dem China noch hohen Aufholbedarf sieht, ebenso wie umwelttechnische Vorhaben unter Einsatz erneuerbarer Energien wie beispielsweise die Herstellung

von Solarzellen oder Rohstoffrückgewinnungsprojekte. Dies unterstreicht die neue Bedeutung des Umweltschutzes in China und korrespondiert mit der hohen Anzahl an neuen Regelungen und Gesetzen auf diesem Gebiet.

Neben dieser grundlegenden Einteilung sind Sonderförderungen vorgesehen, welche aktuelle wirtschaftspolitische Ziele der VR China verfolgen. Zu nennen ist hier z.B. die beabsichtigte Stärkung Zentral- und Westchinas („Go West“), Nordostchinas („Wiederaufbau des Nordostens“) und der Marktzugang für ausländische Investitionen in bestimmten Industriezweigen in Umsetzung der Beitrittsbedingungen zur WTO. Andererseits können besondere Beschränkungen – die Form des Investments betreffend – festgesetzt werden. So ist es ausländischen Unternehmen beispielsweise nicht gestattet, sich an mehr als zwei *Joint Ventures* zu beteiligen, die sich mit der Endherstellung derselben Gruppe von Kraftfahrzeugen (PKW oder LKW) befassen.

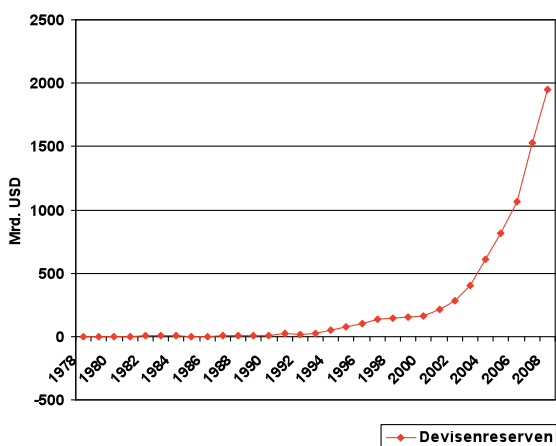
Im Allgemeinen ist die regionale oder lokale Unterbehörde des Handelsministeriums für die Genehmigung zuständig. Das Ministerium entscheidet selbst, wenn Investitionen in der „geförderten“ und „erlaubten“ Kategorie 100 Mio. USD und in der „beschränkten“ Kategorie 50 Mio. USD übersteigen.

Ein Rechtsanspruch auf die Erteilung von Genehmigungen ist zwar im Prinzip gegeben, wenn alle im Gesetz vorgesehenen Bedingungen erfüllt sind; in der Praxis einklagbar ist ein solcher Anspruch aber nicht.

Devisenverkehr

Chinas Devisenreserven haben in den vergangenen Jahren stark zugenommen und sind Ende 2008 auf 1.946 Mrd. USD angewachsen. China hat damit Japan überholt und verfügt heute über die größten Devisenreserven weltweit. Generell unterliegt der Devisenverkehr einer strengen Kontrolle durch die chinesischen Behörden. Hierdurch soll der unkontrollierte Zu- und Abfluss ausländischen Geldes, vor allem zu spekulativen Zwecken, verhindert werden. Die chinesische Währung Renminbi (RMB) ist immer noch nicht frei konvertibel und seine Ausfuhr untersagt. Das starre Wechselkursverhältnis zum USD wurde im Juli 2005 gelockert, die westlichen Industrieländer drängen wegen ihres massiven Handelsbilanzdefizits mit China auf eine weitere Liberalisierung des Währungssystems. Inländische Geschäfte müssen grundsätzlich weiterhin in RMB über ein sogenanntes *Basic* oder *General Settlement Account* abgewickelt werden.

Devisenreserven Chinas 1978 – 2008



Quelle: State Administration of Foreign Exchange of China

Foreign Exchange Registrierung

Für alle FIEs gilt, dass diese innerhalb von 30 Tagen nach Erteilung der Geschäftslizenz bei der zuständigen *State Administration of Foreign Exchange* (SAFE) ein sogenanntes *Foreign Exchange Registration Certificate* (FERC) beantragen müssen. Das FERC wird für die Eröffnung von Fremdwährungskonten benötigt und ist jedes Jahr zu verlängern. Die Unternehmen müssen alle Einnahmen und Ausgaben in Fremdwährung melden. Devisentransaktionen ausländischer Unternehmen zur Abwicklung laufender Geschäfte (sogenannte *Current Account Affairs*) sind regelmäßig ohne weitere Genehmigungen möglich. Gewinntransfers und andere Kapitaltransaktionen (sogenannte *Capital Account Items*) sind nach vorheriger Genehmigung durch SAFE und gegebenenfalls weiteren Auflagen, wie dem Nachweis der ordnungsgemäßen Entrichtung von Steuern, möglich.

Fremdwährungskonten

China hat 1996 ein Kontrollsystem für Fremdwährungen (*Foreign Exchange – Forex*) eingeführt und zuletzt am 5. August 2008 revidiert. Nach diesem System werden Devisentransaktionen in *Current Account Items* und *Capital Account Items* eingeteilt. Dementsprechend muss jedes FIE für die unterschiedlichen Transaktionstypen separate Konten einrichten.

Unter *Capital Account Items* fallen alle Transaktionen, durch die entweder die Verbindlichkeiten oder das Eigenkapital einer Gesellschaft erhöht oder verringert werden. Dies umfasst alle Arten von Kapitaltransfer, ausländischen Direktinvestitionen, Wertpapieranlagen, Derivatprodukte und Darlehen. Sämtliche *Capital Account*-Transaktionen bedürfen der Genehmigung und/oder Registrierung durch SAFE.

CHINA	CNY	73.169	609.10
EURO	EUR	06644	06.100
JAPAN	JPY	10900	10200
SINGAPORE	SGD	13712	12530
HONG KONG	HKD	70043	64072
NEW ZEALAND	NZD	11646	10675
		32536	278.18

Dagegen zählen zu den sogenannten *Current Account Items* alle Transaktionen, denen ein Austausch von Waren oder Dienstleistungen zugrunde liegt. Bestimmte *Current Account*-Transaktionen unterliegen ebenfalls der Genehmigung durch SAFE. Forex-Einnahmen unter dem *Current Account* unterlagen bis vor einigen Jahren dem Zwangsumtausch in RMB. Diese Beschränkungen wurden schrittweise gelockert. Seit dem letzten Jahr dürfen Unternehmen ohne Einschränkung Devisenguthaben bei inländischen Banken unterhalten.

Fremdwährungsdarlehen

Fremdwährungsdarlehen müssen bei SAFE registriert werden. Ohne eine solche Registrierung ist das Fremdwährungsdarlehen praktisch nicht umzusetzen, da Zahlungen auf die Darlehensschuld sowie auf die Zinsen nur nach Registrierung erfolgen können. Die Registrierung erfolgt nur, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. So darf die Summe der lang- und mittelfristigen Fremdwährungsschulden des Darlehensnehmers die Differenz zwischen der genehmigten Gesamtinvestitionssumme und dem registrierten Kapital der Gesellschaft nicht überschreiten. Darüber hinaus muss der Zinssatz der üblichen Zinshöhe für vergleichbare Darlehen auf dem internationalen Finanzmarkt entsprechen.

Neben den Fremdwährungsdarlehen müssen auch Sicherheiten oder Garantien außerhalb Chinas, die der Sicherung eines Darlehens in Renminbi in China dienen, bei SAFE registriert werden. Hierfür ist eine Frist von 15 Tagen nach Bereitstellung der Sicherheit durch den ausländischen Sicherungsgeber vorgesehen. Mit Fremdwährungsgarantien gesicherte Darlehen in RMB müssen sich allerdings auf die Ergänzung und Aufstockung des *Working Capital* beschränken. Sie dürfen nicht eingesetzt werden, um langfristigen Kapitalbedarf zu stillen oder Forex-Darlehen zu tilgen.

Gewinne

Die Gewinnausschüttung an ausländische Gesellschafter bedarf zwar keiner vorherigen Genehmigung durch SAFE. Es muss jedoch nachgewiesen werden, dass die Verluste der letzten Jahre ausgeglichen wurden, die auf den Gewinn zu zahlende Steuerordnungsgemäß entrichtet und das erforderliche Kapital (mindestens 10% des Jahresgewinns nach Steuern) in die gesetzliche Rücklage eingestellt wurde. Dieses Erfordernis besteht, bis die akkumulierte gesetzliche Rücklage der Gesellschaft 50% des registrierten Kapitals der Gesellschaft erreicht hat. Zur Dividendenzahlung an ausländische Gesellschaften sind insbesondere die folgenden Unterlagen bei der mit der Abwicklung betrauten Bank vorzulegen:

- I Bescheinigung über die Steuerzahlung
- II geprüfter Jahresabschluss
- III Beschluss der Gesellschafterversammlung oder des Board über die Gewinnausschüttung
- IV *Foreign Exchange Registration Certificate* – FERC
- V Prüfungsbericht über Kapitaleinzahlung.

Devisenzufluss

Mehr als 100 Mrd. USD sollen Berichten zufolge seit 2007 als sogenanntes „*Hot Money*“ nach China geflossen sein, um von der erwarteten Aufwertung des Renminbi zu profitieren. Solchen Devisenspekulationen soll mit einer stärkeren Kontrolle des Zahlungsflusses begegnet werden. China hat im Juli 2008 neue Vorschriften erlassen, die Kredite, Vorauszahlungen sowie Zahlungsstundungen einer stärkeren Aufsicht durch SAFE unterwerfen, da angenommen wird, dass diese Kredite und Zahlungsmodalitäten ein wichtiger Zuflusskanal von *Hot Money* sind.

Nach den neuen Bestimmungen müssen Exporteure und Importeure sämtliche Vorauszahlungen (seit 14. Juli 2008) und verzögerte bzw. gestundete

Zahlungen (seit 1. Oktober 2008) bei der SAFE über das *Trade Credit Registration and Administration System* (TCRAS) online registrieren (www.safevc.gov.cn). Die Registrierung hat grundsätzlich innerhalb von 15 Tagen nach Vertragsschluss zu erfolgen, wenn in einem Exportvertrag eine Vorauszahlung oder in einem Importvertrag Zahlungsaufschub vorgesehen sind. Erfolgen Vorauszahlungen, ohne dass dies im Voraus vereinbart wurde, läuft eine Registrierungs-pflicht von 15 Werktagen ab Erhalt der Anzahlung. Nicht vorher vereinbarte (und registrierte) Zahlungsverzögerungen müssen innerhalb von 15 Werktagen gemeldet werden, sofern seit der Zolldeklaration 90 Tage vergangen sind. Die Registrierungsmöglichkeit ist jedoch insgesamt beschränkt durch eine von der SAFE festgelegte Quote. Während in den Bestimmungen keine konkrete Quote für die Anzahlungsregistrierung vorgesehen ist, dürfen die registrierten verzögerten oder gestundeten Zahlungen grundsätzlich 10% der gesamten Devisenzahlungen für Importe des Unternehmens im vergangenen Jahr nicht überschreiten. Bei einer Pflichtverletzung drohen verwaltungsrechtliche Sanktionen, und es besteht das Risiko, dass chinesische Banken die Durchführung einer Überweisung mit Hinweis auf eine Verletzung der Devisenregularien ablehnen.

*„Egal, ob die Katze schwarz oder weiß ist,
Hauptsache, sie fängt Mäuse.“*

(Deng Xiaoping)

Aufgrund der neuen Bestimmungen müssen ausländische Unternehmen bereits bei der Vertragsgestaltung von Import-/Exportverträgen auch mit eigenen Tochtergesellschaften als Vertragspartner darauf achten, dass die devisenrechtlichen Vorgaben eingehalten werden können. Bisher genutzte Standardverträge sollten überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.



Sonderwirtschaftszonen (Special Economic Zones – SEZ)

Vor allem Chinas Küstenregionen haben von der wirtschaftlichen Entwicklung profitiert. Um ausländische Direktinvestitionen (FDI) anzuziehen, hatte die chinesische Regierung zunächst fünf Regionen einen besonderen Status als Sonderwirtschaftszonen (*Special Economic Zones – SEZ*) gewährt. Der Erfolg des Modells konnte nicht lange auf diese Regionen begrenzt werden, weshalb das Konzept auf 15 Küstenstädte, 18 Küstenregionen, 53 Neu- und Hochtechnologie-Industrieentwicklungszonen (*National New/High Tech Industrial Development Zones – HIDZ*), 54 Wirtschafts- und Technologieentwicklungszonen (*National Economic and Technological Development Zones – ETDZ*), 15 Freihandelszonen (*National Free Trade Zones – FTZ*), 14 Grenzwirtschaftszonen (*Border Economic Cooperative Zones – BECZ*) und in einem letzten Schritt auch auf die zentral-westlichen und nordöstlichen Gebiete Chinas ausgedehnt wurde.

Ausländischen Investoren wurden bei Ansiedlung in diesen Zonen besondere Anreize und Privilegien gewährt. Dazu gehörten reduzierte Körperschaftsteuersätze, Steuer- und Zollbefreiungen, niedrigere Bodennutzungsgebühren oder Büromieten und vereinfachte Genehmigungsverfahren. Mehr als 3.000 Industrieparks warben um ausländische Investoren und boten zum Teil fragwürdige Anreize.

Seit der Steuerreform im Jahr 2007 gilt nunmehr der einheitliche Steuersatz von 25% auch in den zahlreichen Sonderzonen. Der steuerliche Aspekt kann bei der Standortwahl daher vernachlässigt werden. Die Ansiedlung in einer solchen Sonderzone kann aber wegen der vorhandenen Infrastruktur interessant sein. Lokale Behörden, die um ausländisches Geld konkurrieren, offerieren außerdem weiterhin finanzielle

Anreize, die aus dem örtlichen Steueraufkommen finanziert werden sollen. Derartige Zusagen sind allerdings fragwürdig.

SEZ befinden sich in Shenzhen (einschließlich Shekou), Zhuhai, Shantou in der Guangdong Provinz, Xiamen in der Fujian Provinz und auf der Insel Hainan (Hainan Provinz). Die beteiligten Küstenstädte sind Beihai, Dalian, Fuzhou, Guangzhou, Lianyungang, Nantong, Ningbo, Qingdao, Qinhuangdao, Shanghai, Tianjin, Weihai, Wenzhou, Yantai und Zhanjiang. Zusammen mit den SEZ bilden sie einen Küstengürtel, der China mit ausländischen Märkten und diese mit Chinas riesigem Hinterland verknüpft. Die erwähnten Küstenregionen befinden sich auf den Halbinseln Liaodong und Shandong, im Changjiang und Pearl River Delta sowie im südlichen Fujian, einschließlich der Gebiete um das Zhangzhou und das Quanzhou Delta.

**Foreign Direct Investment (FDI)
in den einzelnen Provinzen**



„Wenn die zentrale Führung eine Entscheidung trifft, dann wird diese prompt ausgeführt... Als wir zum Beispiel entschieden, Wirtschaftssonderzonen zu errichten, wurden diese sofort errichtet. Wir müssen nicht durch endlose Diskussionen und Konsultationen gehen, bei denen ein Zweig der Regierung den anderen aufhält und Entscheidungen gefällt, aber nicht ausgeführt werden.“

(Deng Xiaoping, 1987)



Formen unternehmerischer Betätigung in China

Gesellschaften mit ausländischer Beteiligung (FIE) werden in den meisten Fällen als 100%ige Tochtergesellschaften (*Wholly Foreign Owned Enterprises – WFOE*) oder als *Joint Venture* in Zusammenarbeit mit einem chinesischen Partner gegründet. *Joint Ventures* sind in Form einer gesellschaftsrechtlichen (*Equity Joint Venture – EJV*) oder schlicht vertraglichen (*Contractual Joint Venture – CJV*) Kooperation denkbar. Lange Zeit waren dies die einzigen Rechtsformen, die ausländischen Investoren offen standen. Seit einigen Jahren ist auch die Gründung einer Holdinggesellschaft (*Foreign Invested Holding Company – FIHC*) und einer Aktiengesellschaft (*Foreign Invested Company Limited by Shares – FICLS*) durch ausländische Konzerne mit einer entsprechenden Präsenz in China zulässig.

Die genannten Gestaltungen (FIE, WFOE, EJV, CJV, FIHC, FICLS), die im Folgenden näher beschrieben werden, stellen indes keine eigenständigen Gesellschaftsformen dar. Vielmehr beschreiben sie besondere Investitionsvarianten der generell zulässigen Kapitalgesellschaften – oder im Fall des CJV einer Personengesellschaft –, die bei Beteiligung eines

ausländischen Investors Anwendung finden. Sie ersetzen also nicht die allgemeinen Regeln über Gesellschaftsformen, sondern ergänzen diese nur in Bezug auf ausländische Investitionen.



Gesellschaftsformen

Es gibt in China ebenso wie in Deutschland die Trennung zwischen Personengesellschaft und Kapitalgesellschaft.

Personengesellschaft

Die Gesellschafter einer chinesischen Personengesellschaft (Partnerschaft) haften in der Regel unbeschränkt und gesamtschuldnerisch. Eine Gesellschaftsform wie die deutsche Kommanditgesellschaft, bei der unbeschränkt und nur beschränkt haftende Gesellschafter zusammentreffen, kannte das chinesische Recht bislang nicht. Jedoch hat das am 27. August 2006 revidierte Personengesellschaftsgesetz, das zum 1. Juni 2007 in Kraft getreten ist, die Formen der Personengesellschaft in China erweitert. Neu eingeführt wurden die „*Limited Partnership*“ (LP) und die „*Limited Liability Partnership*“ (LLP). Eine *Limited Partnership* hat wie die deutsche Kommanditgesellschaft mindestens einen unbeschränkt haftenden Partner, der die Gesellschaft führt und nach außen vertritt, und einen Partner, der in seiner Haftung auf die vereinbarte Einlage begrenzt ist und nicht an der Verwaltung und Vertretung der Personengesellschaft teilnimmt.

Die *Limited Liability Partnership* (die wörtliche Übersetzung der chinesischen Terminologie lautet: „Spezifische Reguläre Partnerschaft“) richtet sich vor allem an Angehörige freier Berufe. Die Partner haften im ordentlichen Geschäftsverlauf grundsätzlich wie bei einer normalen Partnerschaft unbeschränkt und gesamtschuldnerisch. Für berufliche Regressansprüche, die durch vorsätzliche oder grob fahrlässige Handlungen eines anderen Partners verursacht wurden, haften dagegen nur die inkorrekt handelnden Partner unbeschränkt, während die übrigen Partner hierfür nur mit ihrer Einlage einstehen müssen.

Auch juristische Personen können sich an Personengesellschaften beteiligen. Wegen der neu eingeführten Rechtsformen mit Haftungsbegrenzung werden Personengesellschaften damit auch für ausländische Investoren an Bedeutung gewinnen, auch wenn Kapitalgesellschaften weiterhin die gängigen Vehikel bleiben werden. Eine *Foreign Invested Partnership Enterprise* (FIPE) kann für ausländische Investoren insbesondere wegen der möglichen transparenten Besteuerung interessant sein. Anfang 2007 hat das Handelsministerium einen Diskussionsentwurf über Regelungen zur Umsetzung des Personengesellschaftsgesetzes an verschiedene Behörden verteilt, der bislang aber noch nicht verabschiedet wurde.

Kapitalgesellschaft

In China gibt es zwei Arten von Kapitalgesellschaften, nämlich die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*youxian zeren gongsi* – *Limited Liability Company* – LLC) und die Aktiengesellschaft (*gufen youxian zeren gongsi* – *Company Limited by Shares* oder auch *Joint Stock Company* – CLS genannt). Die LLC entspricht in etwa der deutschen GmbH und ist die typische Gesellschaftsform für *Equity Joint Ventures* zwischen chinesischen und ausländischen Partnern sowie für 100%ige Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen. Dagegen ist die CLS einer deutschen Aktiengesellschaft vergleichbar; alle börsennotierten Unternehmen in China treten als CLS auf.

Das chinesische Gesellschaftsrecht verfolgt ein dem deutschen Recht vergleichbares Konzept der Rechtspersönlichkeit der Gesellschaft und der Haftungsbeschränkung der Gesellschafter. Das am 1. Januar 2006 in Kraft getretene revidierte Gesellschaftsgesetz hat eine Reihe von neuen Regelungen in das chinesische Gesellschaftsrecht eingeführt, u. a. vereinfachte Gründungsvoraussetzungen, die Einführung

der Ein-Mann-LLC, Haftungsverschärfungen für Mehrheitsgesellschafter und andere Schutzbestimmungen zugunsten von Minderheitsgesellschaftern sowie erstmals eine Arbeitnehmermitbestimmung auch in privaten Gesellschaften. Die Änderungen haben nicht nur erhebliche Auswirkungen auf inländische Gesellschaften, sondern auch auf Gesellschaften mit ausländischer Beteiligung.

Für die Rechtsformen der CLS und der LLC war in der Vergangenheit ein Mindesthaftungskapital (*Registered Capital*) festgeschrieben, wobei der genaue Betrag je nach Rechtsform, Branche und Gesellschaftszweck variierte. In der Praxis verlangten die lokalen Genehmigungsbehörden ohne immer klare Regelungsgrundlage vielfach ein Mindestkapital von 140.000 USD von ausländischen Investoren. Mit dem neuen Gesellschaftsgesetz wurden die Mindestanforderungen sowohl für die LLC als auch für die CLS reduziert: Eine LLC soll nun schon mit 30.000 RMB (etwa 3.000 Euro, früher zwischen 100.000 und 500.000 RMB; für die neu eingeführte Ein-Mann-LLC beträgt das registrierte Kapital 100.000 RMB) und eine CLS mit 5 Mio. RMB (früher 10 Mio. RMB) gegründet werden können. Für eine CLS mit ausländischer Beteiligung (mindestens 25 % des registrierten Kapitals) beträgt das registrierte Kapital allerdings mindestens 30 Mio. RMB. Unabhängig von den gesellschaftsrechtlichen Vorgaben zum Mindestkapital kann eine höhere Kapitalausstattung schon wegen verschiedener verwaltungsrechtlicher Einschränkungen oder auch wegen der Vorgaben für die Fremdkapitalisierung notwendig und sinnvoll sein: für den Vorsteuerabzug etwa ist ein Stammkapital von mindestens 5 Mio. RMB zu registrieren.

Das *Registered Capital* gibt die Summe an, bis zu der die Gesellschafter auf Anforderung der Gesellschaft Einlagen zu erbringen haben. Es muss den zustän-

digen Behörden gemeldet werden und wird auf der zu erteilenden Geschäftserlaubnis vermerkt. Eingebracht werden können nicht nur Bareinlagen, sondern auch Sachgegenstände, geistiges Eigentum, Landnutzungsrechte sowie mit einigen Ausnahmen sonstige geldwerte Vermögensgegenstände, z. B. Geschäftsanteile. Die Bareinlage darf dabei nicht weniger als 30 % des registrierten Kapitals einer LLC ausmachen. Eine spätere Kapitalerhöhung muss erneut genehmigt werden; ebenso die Herabsetzung des Kapitals (letzteres ist in der Praxis allerdings nur schwer durchsetzbar).

Neben den Bestimmungen zur Kapitalaufbringung finden sich im chinesischen *Company Law* sowie den nachgeordneten Gesetzen und Verordnungen auch Kapitalerhaltungsgrundsätze, die bislang allerdings hinter den deutschen Regeln zurückbleiben. In den letzten Jahren zu beobachtende Missbrauchsgestaltungen bei der Verwendung von Mantelgesellschaften oder die von Anfang an zur Gläubigerbenachteiligung geplante Insolvenz von Beteiligungsgesellschaften haben auch in China zur Herausbildung einer Durchgriffshaftung und eines Missbrauchsverbots geführt. Das neue Gesellschaftsgesetz führt die Doktrin des „*piercing the corporate veil*“ als ein allgemeines Prinzip in das chinesische Gesellschaftsrecht ein. Zudem verbietet das revidierte Gesetz ausdrücklich die missbräuchliche Ausnutzung der Gesellschafterstellung und sanktioniert den Gesellschafter, der dadurch die Interessen der Gesellschaft, anderer Gesellschafter sowie der Gesellschaftsgläubiger schädigt.



Formen des Markteintritts in China

Der Markteintritt in China wird durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt. Die Expansionsstrategie spielt dabei regelmäßig eine wichtige Rolle spielen. Ausländische Zulieferer, die ihren bestehenden Kunden nach China folgen, werden sich wegen der besseren Kontrollmöglichkeiten regelmäßig für eine alleinige Tochtergesellschaft (WFOE) entscheiden. Steht dagegen die Neuakquisition von chinesischen Kunden im Vordergrund, kann die Gründung eines *Joint Ventures* mit einem erfahrenen und gut vernetzten lokalen Partner vorteilhaft sein.

Der Markteintritt über den Erwerb von Anteilen oder des Vermögens einer bestehenden chinesischen Gesellschaft war bislang wenig verbreitet, *Mergers & Acquisitions* nehmen inzwischen aber auch in China zu. Dabei haben Ausländer nicht nur auf FIEs, sondern auch auf Teile von Staatsunternehmen (*State-Owned Enterprises – SOEs*) und Genossenschaften (*Collective Enterprises – COEs*) Zugriff.

Die Gründung von Repräsentanzen (*Representative Offices – RO*) ist oftmals der erste Schritt, um Chinas gewaltiges Marktpotenzial zu ergründen. Darüber hinaus besteht für ausländische Investoren grund-

Ausländische Investitionen in China 2007 – 2008

Investitionsformen	Anzahl genehmigter FDI-Projekte			Volumen (in 100 Mio. USD)		
	2008	2007	Veränderung z. Vorjahr in %	2008	2007	Veränderung z. Vorjahr in %
Gesamt	27514	37871	-27,35	952,53	783,39	21,59
I. Ausländische Direktinvestitionen	27514	37871	-27,35	923,95	747,68	23,58
<i>Equity Joint Venture</i>	4612	7649	-39,7	173,18	155,96	11,04
<i>Contractual Joint Venture</i>	468	641	-26,99	19,03	14,16	34,4
<i>Wholly Foreign Owned Enterprise</i>	22396	29543	-24,19	723,15	572,64	26,28
Aktiengesellschaft mit ausländischer Beteiligung	38	38	0	8,59	4,92	74,71
Gemeinsame Erforschung	0	0		0	0	
Sonstige	0	0		0	0	
II. Andere ausländische Investitionen	0	0		28,58	35,72	-19,98
Aktien-Emission	0	0		0,77	4,02	-80,85
Internationales Leasing	0	0		1,44	1,8	-20
Kompensationshandel	0	0		0,52	0,18	192,25
Verarbeitung & Fertigung	0	0		25,85	29,72	-13,02

Quelle: MOFCOM, www.fdi.gov.cn

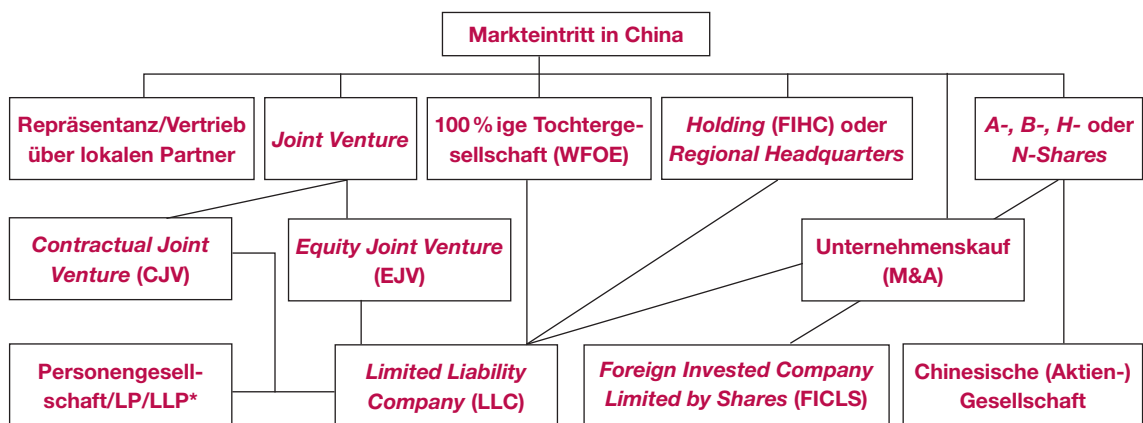
sätzlich noch die Möglichkeit, eine Zweigniederlassung (*Branch*) in der VR China zu gründen. Derzeit stellt dies aber in der Praxis auf Grund der rechtlichen und steuerlichen Vorgaben lediglich für ausländische Banken und Versicherungsunternehmen ein gängiges Mittel für Investitionen in China dar. Ausländer gründen meist eine Repräsentanz oder eine 100%ige Tochtergesellschaft oder gehen ein *Joint Venture* mit einem chinesischen Partner ein.

- **Zwischenholding** in Form einer **Foreign Invested Holding Company (FIHC)** zur Bündelung mehrerer Beteiligungen in China; oder
- **Verwaltungsgesellschaft** als **Regional Headquarter**.

Diese Unternehmensformen werden nachfolgend näher dargestellt.

Das chinesische Recht stellt ausländischen Investoren damit grundsätzlich die folgenden Investitionsformen für unternehmerisches Engagement zur Verfügung:

- **Repräsentanz (RO);**
- *Joint Venture* in Form eines **Equity Joint Venture (EJV)** oder eines **Contractual Joint Venture (CJV)**;
- **100% ige Tochtergesellschaften**, sogenannte **Wholly Foreign Owned Enterprises (WFOEs)**;
- Aktiengesellschaft, sogenannte **Foreign Invested Company Limited by Shares (FICLS)**;



* konkrete Regelungen für Personengesellschaften mit ausländischer Beteiligung stehen noch aus.



Repräsentanz (RO)

Bei der Gründung einer Repräsentanz durch ausländische Unternehmen ist zu beachten, dass die Repräsentanz keine eigene Rechtspersönlichkeit hat und somit das ausländische Mutterunternehmen in vollem Umfang für die Tätigkeiten der Repräsentanz haftet. Für 2009 werden neue Verwaltungsbestimmungen erwartet, die die geltenden Regelungen aus den 80er Jahren ablösen sollen und einige Änderungen auch für bestehende Repräsentanzen bringen werden.

Vor- und Nachteile

Die Repräsentanz stellt eine vergleichsweise kostengünstige, schnelle und einfache Möglichkeit dar, sich mit dem häufig noch unbekanntem und schwierigen chinesischen Markt vertraut zu machen und notwendige Informationen sowie erste Erfahrungen zu sammeln. Wie verbreitet Repräsentanzen sind, zeigt eine im August 2003 durchgeführte Umfrage der Deutschen Außenhandelskammer in China. Danach verfügen 68 % der befragten, in China vertretenen deutschen Unternehmen über mindestens eine Repräsentanz in der Volksrepublik. Insgesamt gibt es heute mehr als 40.000 solcher ausländischen Niederlassungen in China.

Nachteilig ist allerdings, dass eine Repräsentanz – mit wenigen Ausnahmen – keine direkte Geschäftstätigkeit ausüben darf. Sie darf lediglich Hilfstätigkeiten, sogenannte „Liaison“-Tätigkeiten, für ihre Gesellschaft ausführen. Dies bedeutet, dass Repräsentanzen das von ihnen repräsentierte Mutterunternehmen beispielsweise bei Kontakten zu chinesischen Unternehmen und Behörden, bei der Marktrecherche, bei der Produkteinführung und beim Zustandekommen von Verträgen unterstützen können. Selbst bei diesen gesetzlich eng beschränkten Tätigkeiten kann

die Repräsentanz immer nur im Namen des repräsentierten Unternehmens handeln. Da einer Repräsentanz eine unmittelbare geschäftliche Tätigkeit untersagt ist, ist sie u.a. auch nicht berechtigt, Leistungen des ausländischen Mutterunternehmens gegenüber Kunden in Rechnung zu stellen, für die Muttergesellschaft Verträge zu schließen – soweit es sich nicht lediglich um Hilfsgeschäfte, wie z.B. das Anmieten von Räumen handelt – oder Produkte der Muttergesellschaft zu importieren. Außerdem muss bedacht werden, dass Repräsentanzen regelmäßig auf der Grundlage ihres geschätzten Umsatzes und Gewinns besteuert werden, auch wenn sie betriebswirtschaftlich einen Verlust eingefahren haben (dazu mehr im Steuerkapitel).

Die Errichtung einer Repräsentanz ist oft ein erster vorbereitender Schritt zu einer Investition in China. Das grundsätzlich zum Eintritt in den chinesischen Markt bereite ausländische Unternehmen kann hier sein Investitionsvorhaben nochmals vor Ort prüfen und bei Weiterverfolgung der Investitionsentscheidung dazu erforderliche Vorbereitungsmaßnahmen von seiner Repräsentanz in den gesetzlich zulässigen Grenzen durchführen lassen.

Gründung einer Repräsentanz

Bisher bedurfte die Gründung einer Repräsentanz in China der Genehmigung des Handelsministeriums (MOFCOM) oder der örtlichen *Commission of Commerce* (kurz COFCOM). Für spezifische Branchen (z.B. Finanzinstitute, Rechtsberatung usw.) sind zusätzliche Genehmigungen von anderen betroffenen Ministerien und Staatsbehörden erforderlich. Inzwischen kann die Gründung meistens direkt bei der *Administration of Industry and Commerce* (AIC) registriert werden. Das repräsentierte Unternehmen kann jedoch in der Regel eine Repräsentanz nicht ohne fremde Hilfe errichten, sondern benötigt einen

Sponsor. Dieser Sponsor stellt den erforderlichen Antrag für das ausländische Unternehmen und begleitet den Genehmigungsprozess. Meistens werden hierzu auf die Gründung und die Unterstützung von Repräsentanzen spezialisierte Serviceagenturen beauftragt (z.B. *Foreign Enterprise Service Corporation*, kurz FESCO).

Durch die Agentur sind im Allgemeinen folgende Antragsunterlagen in chinesischer Sprache bei der zuständigen Behörde einzureichen:

- Ein von den zeichnungsberechtigten Geschäftsführern des ausländischen Unternehmens unterschriebenes Antragsformular; darin sollen kurz das Antrag stellende Unternehmen beschrieben werden sowie der Zweck der Gründung, der Name, das Personal, der Umfang, die geplante Dauer der wirtschaftlichen Tätigkeit und der Ort der Repräsentanz enthalten sein
- Ein im Heimatland des ausländischen Unternehmens notariell beglaubigter und durch die chinesische Auslandsvertretung legalisierter Handelsregisterauszug (oder ein vergleichbares Dokument)
- Der Mietvertrag über die Büroräume
- Ein Bonitätsschreiben der Hausbank mit Angaben zur finanziellen Lage des Unternehmens, zum Stammkapital sowie zum eingezahlten Kapital im Original (notarielle Beglaubigung und Legalisierung sind unter Umständen erforderlich)
- Eine Ernennungsurkunde für den künftigen Vertreter der Repräsentanz (Repräsentant) und zweckmäßigerweise eine Vollmacht des Repräsentanten
- Passfotos, Lebenslauf und Kopie des Reisepasses des künftigen Repräsentanten
- Weitere Antragsformulare
- Je nach den Anforderungen der zuständigen Genehmigungsbehörde weitere Unterlagen, wie ein Empfehlungsschreiben des chinesischen Spon-

sors oder der zuständigen Regulierungsbehörde (z.B. Versicherungsaufsicht)

Die zuständige *Administration of Industry and Commerce* (AIC) entscheidet in der Regel binnen 30 Arbeitstagen über den Antrag zur Registrierung der Repräsentanz. Eine Repräsentanz wird zunächst maximal für drei Jahre genehmigt. Ein Verlängerungsantrag muss innerhalb von 60 Tagen vor Fristablauf bei der Genehmigungsbehörde durch die ursprüngliche Agentur eingereicht werden.

Weitere Registrierungsverfahren sind bei diversen Behörden, z.B. den Steuerbehörden, der Zollbehörde und der Polizeibehörde, durchzuführen. Hierfür ist eine Frist von 30 Tagen ab Erhalt des Registrierungszertifikats der AIC vorgesehen. Darüber hinaus ist ein Konto bei einer chinesischen Bank zu eröffnen.

Der gesamte Registrierungsprozess dauert im Normalfall nicht länger als zwei Monate (in manchen Küstenstädten wie beispielweise Shenzhen deutlich kürzer). Es gibt keine Kapitalanforderungen und die Kosten der Einrichtung und Unterhaltung der Repräsentanz sind vergleichsweise gering.



Beschäftigung von chinesischen Mitarbeitern

Sollte eine Repräsentanz chinesische Mitarbeiter benötigen, können diese nur über lokal zugelassene chinesische Dienstleistungsagenturen angestellt werden. Zu nennen ist hier z. B. die *Foreign Enterprise Service Corporation (FESCO)*. Die Repräsentanz schließt einen Vertrag mit einer solchen Dienstleistungsagentur, worauf diese der Repräsentanz die gewünschten und regelmäßig selbst ausgesuchten Mitarbeiter zur Verfügung stellt. Somit werden die ausgewählten chinesischen Mitarbeiter nicht von der Repräsentanz angestellt, sondern bleiben Angestellte der Agentur.

In der Regel zahlt die Repräsentanz monatlich die Summe der Gehälter für die entliehenen Arbeitnehmer zuzüglich der Lohnnebenkosten und einer Servicegebühr an die Agentur. Diese übernimmt die Verteilung der Sozialversicherungsbeiträge und zahlt den Mitarbeitern die vereinbarten Gehälter.

Ausländische Repräsentanten

Die als Repräsentanten bestellten ausländischen Mitarbeiter benötigen für die Einreise in die VR China ein Z-Visum (Arbeitsvisum), das vor der Einreise bei der chinesischen Botschaft bzw. einem Generalkonsulat zu beantragen ist. Nach der Ankunft in China muss sich der Repräsentant einem Gesundheitstest unterziehen. Darüber hinaus ist bei den Arbeitsbehörden eine Arbeitsgenehmigung (*Foreigner Employment Permit*) zu beantragen und bei der Fremdenpolizei innerhalb von 24 Stunden nach der Einreise eine Registrierung des Repräsentanten durchzuführen. Neben dem Arbeitsvisum und der Arbeitsgenehmigung ist eine Aufenthaltsgenehmigung (*Foreigner Residence Permit*) innerhalb von 30 Tagen nach der Einreise bei der Polizeibehörde zu beantragen. Nach der Registrierung kann der Repräsentant bei den dafür autorisierten Banken auf die chinesische Währung

Renminbi lautende Konten sowie Fremdwährungskonten eröffnen.

Firmenpools

Die laufenden Kosten eines eigenen Repräsentanzbüros in China sind regelmäßig mit mindestens 75.000 Euro pro Jahr zu veranschlagen (inklusive der anfallenden Steuern in China). Sofern ein Unternehmen diesen Betrag allein nicht aufbringen kann bzw. möchte, ist auch die Gründung von Gemeinschaftsrepräsentanzen mit anderen deutschen Unternehmen denkbar. Diese werden als sogenannte Firmenpools bezeichnet. Die Kosten für die Unterhaltung einer Repräsentanz werden so auf mehrere Unternehmen verteilt. In einem Firmenpool wird dem ausländischen Unternehmen ein – oder mehrere – Arbeitsplätze zur Verfügung gestellt. Die Mitarbeiter/Vertreter des ausländischen Unternehmens vor Ort werden bei der chinesischen Betreibergesellschaft eingestellt und in der Regel von dieser auch geführt.

Eine Registrierung der Vertretung des ausländischen Unternehmens entfällt, damit entfällt aber auch jegliche „Rechtsfähigkeit“ der Vertretung in China. Gleichzeitig sind die Kosten – je nach Anbieter – erheblich geringer.

Verschärfte Regelungen erwartet

Ende August 2008 hat der Staatsrat den Entwurf einer Verordnung veröffentlicht, die neue Regelungen für die Registrierung und die Verwaltung von ausländischen Repräsentanzen enthält und in naher Zukunft verabschiedet werden soll. Die Verordnung hat eine stärkere Überwachung und Durchsetzung der für Repräsentanzen geltenden Vorschriften zum Ziel. Nochmals betont wird, dass Repräsentanzen grundsätzlich lediglich Liaison-Tätigkeiten ausüben dürfen.

Der *Chief Representative* oder auch ein *Representative* können nach dem Entwurf jedoch von der ausländischen Muttergesellschaft schriftlich bevollmächtigt werden, als Vertreter der Muttergesellschaft Verträge abzuschließen. Des Weiteren bestimmt die Verordnung, dass die Repräsentanz grundsätzlich ihren Sitz frei wählen kann. Allerdings kann sie von den zuständigen Behörden aufgefordert werden, ihren Sitz zu verlegen, sollten Gründe der Staatssicherheit oder das öffentliche Interesse dies erfordern. Eine Repräsentanz darf zwar innerhalb und außerhalb ihres Registrierungsortes tätig sein; im Falle einer dauerhaften Repräsentanztätigkeit außerhalb des Registrierungsortes muss jedoch eine neue Repräsentanz vor Ort gegründet werden. Eine weitere geplante Neuerung ist die Einreichung eines Jahresberichts der Repräsentanz, der den aktuellen rechtlichen Status, eine Tätigkeitsbeschreibung sowie einen Rechnungsbericht enthalten soll. Wie dieser Bericht aussehen muss, bleibt abzuwarten. Zur Erstellung des Berichts muss jede Repräsentanz eine Buchhaltung einrichten.

Die Gründung sowie sämtliche Änderungen der Repräsentanz sollen nach dem Entwurf der Verordnung in Zukunft veröffentlicht werden. In welcher Form und Publikation dies erfolgen soll, lässt der Entwurf offen. Außerdem muss die Repräsentanz sämtliche Änderungen bei den zuständigen Behörden anzeigen, unter anderem wenn die Repräsentanz umzieht oder aufgelöst, die Muttergesellschaft liquidiert oder die Repräsentanz aus sonstigen Gründen von den zuständigen Behörden geschlossen wird. Weiterhin sieht der Entwurf vor, dass in Zukunft nicht nur Änderungen der Repräsentanz, sondern auch Änderungen bei der ausländischen Muttergesellschaft selbst, wie beispielsweise Kapitalmaßnahmen und Umwandlungen, bei den zuständigen Behörden zu registrieren sind. Hierfür ist eine Frist von 30 Tagen ab der Änderung vorgesehen.

Die Sanktionen bei Verstößen sind erheblich verschärft worden. So können Bußgelder zwischen 10.000 RMB und 200.000 RMB (ca. 1.000 Euro bis 20.000 Euro), bei einem schwerwiegenden Verstoß gegen die Beschränkung auf die Liaison-Tätigkeit, der einen erheblichen Schaden verursacht, sogar bis zu 500.000 RMB (ca. 50.000 Euro) verhängt und die Geschäftslizenz entzogen werden. Bei besonders schwerwiegenden Verstößen kann die zuständige Behörde nicht nur die Repräsentanz auflösen; in einem solchen Fall darf die Muttergesellschaft innerhalb der nächsten fünf Jahre keine Repräsentanz in China gründen.

Mit der geplanten Verschärfung reagiert China auf die Tatsache, dass viele ausländische Unternehmen trotz bestehenden Verbots ihre Geschäfte in China über eine Repräsentanz betreiben. Repräsentanzen werden in Zukunft also noch genaueren Registrierungsanforderungen und insgesamt strengeren Regelungen unterliegen.

„China ist das spannendste Land der Welt.“

(Jörg Wuttke, CEO BASF China und Präsident der Europäischen Handelskammer in China)



Joint Venture (JV)

Joint Ventures waren ursprünglich die einzige erlaubte Rechtsform für Auslandsinvestitionen. Es handelt sich hierbei um Gemeinschaftsunternehmen mit einem oder mehreren chinesischen und einem oder mehreren ausländischen Partnern. Die ausländischen Investoren mussten in der Regel mindestens 25 % des Stammkapitals des JV beisteuern, um bestimmte Steuervorteile zu erhalten, während eine chinesische Partei in der Praxis nicht weniger als 5 % des JV halten sollte.

Wichtige Schritte bei der Gründung eines Joint Ventures

- Auswahl des Partners, des Standortes und der Rechtsform
- Ausarbeitung der gemeinsamen Absichtserklärung
- Ausarbeitung des Projektvorschlags
- Ausarbeitung der Machbarkeitsstudie
- Abschluss des *Joint Venture*-Vertrages
- Antrag auf Ausstellung der Genehmigung
- Antrag auf Ausstellung der Geschäftserlaubnis
- Anmeldung bei verschiedenen Behörden nach der Registrierung

Auswahl des Partners und des Investitionsstandortes
In jedem *Joint Venture* hat die Auswahl des chinesischen Partners große Bedeutung. Eine falsche Entscheidung kann schnell zu ständigen Querelen führen, wohingegen der richtige Partner die notwendigen *guanxi* („Beziehungen“, die noch immer das Geschäfts- und Alltagsleben in China bestimmen) beisteuern und sehr viel zum Erfolg des Gemeinschaftsunternehmens beisteuern kann. Im Produktionsbereich haben sich in der Vergangenheit deshalb viele ausländische Investoren für ein Gemeinschaftsunternehmen entschieden. Neben den wirtschaftlichen Faktoren wie

Marktzugang, Vertriebsnetz, Personal und den Kontakten zu den lokalen Behörden sollte auch die gesellschaftsrechtliche Struktur des chinesischen Partners (es darf sich um keine chinesische Privatperson handeln) gründlich geprüft werden.

Wichtige Standortfaktoren sind zum Beispiel die Verkehrsinfrastruktur, die Rohstoff- und Zulieferersituation, die Verfügbarkeit von chinesischem Fachpersonal, die Lohn- und Lohnnebenkosten, steuerrechtliche Bestimmungen, die Grundstückskosten und Mieten sowie das Umfeld für die nach China entsandten Mitarbeiter (Erreichbarkeit ausländischer Schulen, Vereine, Wohnungssituation etc.). Diese Punkte sind in einer Machbarkeitsstudie näher zu untersuchen. Dabei sollten die Parteien realistische Annahmen treffen, die in Einklang mit ihren Möglichkeiten stehen.

Equity und Contractual Joint Venture

Joint Ventures können als *Equity Joint Venture* (EJV) oder als *Contractual Joint Venture* (auch als *Co-operative Joint Venture* bezeichnet – CJV) gegründet werden.

Ein *Equity Joint Venture* wird nach chinesischem Recht als juristische Person in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (LLC) errichtet. EJV können dementsprechend Vermögen besitzen sowie klagen und verklagt werden, wobei die Haftung der Gesellschafter auf die von ihnen übernommenen Anteile am registrierten Kapital beschränkt ist. Der Anteil jedes Gesellschafters entscheidet über seine Beteiligung an Gewinn bzw. Verlust des *Joint Ventures*.

Die Hauptmerkmale eines EJV sind:

- Das JV erhält die Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung.
- Der Anteil des ausländischen Gesellschafters beträgt mindestens 25%.
- Die Gesellschafter teilen Gewinne und Verluste im Verhältnis ihrer Kapitalanteile am JV.
- Einlagen können in bar oder in Sachgütern (z. B. Anlagen, Know-how, Urheberrechte, Bodennutzungsrechte oder andere Vermögenswerte) erbracht werden. Jedoch müssen mindestens 30% des Stammkapitals in bar geleistet werden. Dienstleistungen, Namen natürlicher Personen, Bonität, Geschäftsreputation, Franchisingrechte sowie verpfändetes Vermögen sind nicht als Sacheinlage erlaubt.
- Das höchste Organ und das Geschäftsführungsorgan des JV ist das *Board of Directors*, während das Tagesgeschäft normalerweise von einem *Management Office* bzw. *General Manager* wahrgenommen wird.
- Branchenabhängig kann ein JV auf bestimmte oder unbestimmte Zeit geschlossen werden. Die meisten JV haben eine Laufzeit von 10 bis 30 Jahren, in besonderen Fällen kann der Zeitraum auch 50 Jahre betragen. Eine Verlängerungsklausel ist anzuraten.
- Bei Beendigung wird das JV liquidiert und verbleibende Vermögenswerte werden im Verhältnis der Kapitalanteile aufgeteilt.
- Der JV-Vertrag unterliegt zwingend chinesischem Recht, wobei die Vereinbarung von Schiedsklauseln, die ein Schiedsverfahren im Ausland vorsehen, zulässig ist.

Die Gründung eines *Contractual Joint Ventures* (CJV) erlaubt flexiblere Gestaltungen als die eines EJV. Dem CJV liegt eine vertragliche Vereinbarung zu-

grunde, durch die das *Joint Venture* entweder als Personengesellschaft oder, soweit die Voraussetzungen dafür vorliegen, in Form einer juristischen Person gegründet wird. Die Strukturierung als Personengesellschaft bringt in der Regel die gesamtschuldnerische Haftung der Partner mit ihrem gesamten Vermögen mit sich und wird vor einer Genehmigung besonders genau geprüft. Tatsächlich wird eine solche Gestaltung in der Praxis kaum zugelassen, da die Vollstreckung in das sich im Ausland befindende Vermögen ausländischer Investoren im Haftungsfall kaum durchsetzbar wäre. Ob in Zukunft eine *Limited Partnership* (LP) oder *Limited Liability Partnership* (LLP) als die Gesellschaftsform eines CJV zulässig sein wird, ist noch nicht klar. Ein CJV erlaubt Vereinbarungen über die Art der einzubringenden Beiträge und über die Gewinnverteilung. Darf der ausländische Partner aus gesetzlichen Gründen keine bestimmte Anteilsmehrheit halten, können ihm zum Ausgleich stärkere Geschäftsführungsbefugnisse eingeräumt werden. Ein CJV in Form einer Personengesellschaft wird insbesondere zur Verwirklichung von (eher kurzfristigen) Bau- und Infrastrukturprojekten genutzt, während EJVs typischerweise für Langzeitvorhaben gegründet werden. Verbreitet sind CJV insbesondere für sogenannte *Joint-Exploitation*-Vorhaben, bei denen gemeinsam Erdöl oder sonstige Naturschätze gesucht und ausgebeutet werden, und *Build-Operate-Transfer*-Vorhaben (BOT), bei denen der Investor ein Infrastrukturprojekt in China leitet und durchführt und im Gegenzug für einen festgelegten Zeitraum Gebühren für die Nutzung der Anlagen verlangen darf.

Der bedeutendste Unterschied zwischen EJV und CJV ist die Gewinnverteilung. Anders als beim EJV ist es beim CJV möglich, die Gewinnanteile durch vertragliche Vereinbarung abweichend von den Beteiligungsverhältnissen der Parteien zu bestimmen. So kann beispielsweise vereinbart werden, dass der ausländische



Investor in den Anfangsjahren oder bis zur Rückführung seiner Investition einen erhöhten Gewinnanteil erhält. Dies ist jedoch nur zulässig, wenn bei Beendigung des CJV seine Sachanlagen an den chinesischen Partner übergehen.

Absichtserklärung (Letter of Intent)

In einer rechtlich unverbindlichen Absichtserklärung (*Letter of Intent* oder *Memorandum of Understanding*) vereinbaren die Partner meist die Grundsätze ihrer künftigen Zusammenarbeit. Auch wenn dieser Vereinbarung (über eine etwaige Exklusivität der Gespräche während eines bestimmten Zeitraums und einer Vertraulichkeitsklausel hinaus) keine rechtliche Bindung zukommt, ist sie dennoch von beachtlicher Bedeutung, da sie den Grundstein des *Joint Ventures* legt und die Partner bei späteren Verhandlungen zum *Joint Venture*-Vertrag kaum auf bereits eingeräumte Rechte und Vorteile verzichten werden. Im *Letter of Intent* wird deshalb regelmäßig bestimmt, welchen Namen und Sitz das *Joint Venture* haben soll, welcher Zweck verfolgt wird, wie hoch die Gesamtinvestition sein soll und wie die Aufgaben verteilt werden. Auch sind Vereinbarungen zu den Einlagen bzw. Beiträgen der Partner sinnvoll, sowohl hinsichtlich der Art und des Umfangs als auch hinsichtlich deren Bewertung. Im Übrigen ist jede Partei gesetzlich verpflichtet, in dieser Phase nach dem Grundsatz von „Treu und Glauben“ zu handeln. Ansonsten macht sie sich möglicherweise schadenersatzpflichtig. Der *Letter of Intent* sollte neben der chinesischen auch eine englische Fassung enthalten, wobei es anzuraten ist, den englischen Text als den entscheidenden zu bestimmen.

Vom ausländischen Partner wird normalerweise die Einbringung von Kapital und Know-how bzw. Technologie erwartet, während der chinesische Gesellschafter überwiegend Landnutzungsrechte, lokale Fachkräfte, Rohstoffe und Produktionseinrichtung-

en beisteuert. Der lokale Partner ist üblicherweise auch für die Zusammenarbeit mit den Behörden verantwortlich.

Projektvorschlag

Ist der *Letter of Intent* unterzeichnet, erstellt regelmäßig der chinesische Partner einen Projektvorschlag (*Project Proposal*), der bei der zuständigen Planungsbehörde (der *State Development and Reform Commission* oder, soweit ein bestimmter Investitionsumfang nicht überschritten wird, der örtlichen Unterbehörde) einzureichen ist. Durch diesen Verfahrensschritt soll festgestellt werden, ob das geplante Projekt wirtschaftspolitisch erwünscht und damit grundsätzlich genehmigungsfähig ist. In manchen Städten verzichten die Behörden auf eine solche Vorprüfung.

Auch wenn der chinesische Partner diesen Schritt vorbereitet, sollte der ausländische Investor Klarheit über die zuständige Planungsbehörde haben. Diese bestimmt sich grundsätzlich anhand der Projektkategorie und des Gesamtinvestitionsvolumens. Vor allem bei einem Vorhaben, das eine Genehmigung auf lokaler Ebene zu erfordern scheint, ist eine sorgfältige Prüfung anzuraten, ob das Vorhaben nicht einer Provinz- oder zentralstaatlichen Behörde vorgelegt werden muss. Ebenso sollte sichergestellt sein, dass die behördliche Genehmigung mit den unter den Partnern vereinbarten Eckdaten des Vorhabens übereinstimmt. Schließlich wird der chinesische JV-Partner möglicherweise die Zustimmung seines Aufsichtsorgans für das beabsichtigte Gemeinschaftsunternehmen benötigen, insbesondere wenn es sich um ein Staatsunternehmen (*State-Owned Enterprise* – SOE) handelt.

Machbarkeitsstudie

Nachdem der Projektvorschlag genehmigt wurde, erstellen der chinesische und der ausländische JV-Partner gemeinsam eine ausführliche Machbarkeitsstudie (*Feasibility Study*), durch die nachgewiesen werden soll, dass das Projekt wirtschaftlich erfolgreich sein wird. Diese Studie ist der zuständigen Handelsbehörde oder anderen zuständigen Genehmigungsbehörden vorzulegen und von diesen zu genehmigen. Der Umfang der Machbarkeitsstudie hängt vom Investitionsumfang ab und ist auch regional unterschiedlich. Neben allgemeinen Informationen zum JV beinhaltet die Studie auch Angaben u. a. zur Prognose der Marktentwicklung, zu Produktionsstandort, Ausstattung und Rohstoffbelieferung, zu den technischen Anlagen und zu Art und Umfang der Kapitalaufbringung. Schließlich können noch Ergänzungen oder Anhänge erforderlich sein, in denen vor allem Stellungnahmen unterschiedlicher Behörden vorzulegen sind.

Auch wenn die Machbarkeitsstudie normalerweise kein rechtsverbindliches Dokument ist, kommt ihr wegen der darin getroffenen technischen und wirtschaftlichen Annahmen doch große Bedeutung zu. Sie bildet oftmals auch die Grundlage für spätere behördliche Genehmigungen. Ein wichtiger Aspekt ist die Festlegung des Geschäftszwecks des JV. Der Umfang der Geschäftstätigkeit, wie er später im *Joint Venture-Vertrag* und der Geschäftserlaubnis enthalten sein wird, bestimmt den Handlungsrahmen des JV. Während eine allgemeine Beschreibung aus der Perspektive der JV-Gesellschaft vorteilhaft ist, sollte der ausländische Investor einen (zu) weiten Gesellschaftszweck sorgfältig überdenken. Die im Hinblick auf den genehmigten Geschäftsumfang verabredeten Wettbewerbsverbote können den Handlungsspielraum des Investors außerhalb des JVs erheblich stören.

Name des Joint Ventures

Im nächsten Schritt ist der Name, also die Firma des JV, bei der zuständigen *Administration of Industry and Commerce* (AIC) zu registrieren. Diese sogenannte „Vorregistrierung“ ist Voraussetzung für die Durchführung des Antragsverfahrens. Die Vorregistrierung läuft aus, wenn nicht innerhalb von sechs Monaten der Gründungsantrag eingereicht wurde, wobei eine Verlängerung möglich ist.

Die Firma muss sich grundsätzlich wie folgt und in dieser Reihenfolge zusammensetzen:

- Ort des Gesellschaftssitzes in China
- Geschäfts- oder Handelsname
- Hinweis auf die Geschäftstätigkeit des *Joint Ventures*
- Rechtsformzusatz

Die Firma wird nur in chinesischen Schriftzeichen registriert. Der ausländische Name der Gesellschaft und/oder die Umschrift in *Pinyin* (Lautumschrift) sollten in der Satzung festgelegt werden.

Joint Venture-Vertrag

Besondere Sorgfalt ist auf die Aushandlung des *Joint Venture-Vertrages*, der Satzung (*Articles of Association*) sowie ggf. weiterer Verträge (z. B. Know-how-Lizenzverträge, Zuliefer- und Abnahmeverträge, Verträge zur Übertragung oder Pacht von Landnutzungsrechten oder Gebäuden) zu verwenden. Diese sind nach ihrem Abschluss neben weiteren Dokumenten der Genehmigungsbehörde in chinesischer Sprache vorzulegen. Die Behörde entscheidet innerhalb von drei Monaten, ob sie die Genehmigung erteilt, oder ob die Genehmigung verweigert wird. Hierbei ist es nicht ungewöhnlich, dass die Genehmigung erst nach Änderung des *Joint Venture-Vertrags* oder der Satzung ergeht oder unter Auflagen erfolgt. Um zu vermeiden, dass der ausländische Investor in



solchen Fällen an eine für ihn nicht mehr interessante Investition gebunden ist, sollte eine Regelung getroffen werden, nach der die behördlich genehmigten Verträge letztlich nochmals von den Parteien des *Joint Ventures* genehmigt werden müssen, um für die Vertragsparteien bindend zu sein.

Wichtige Bestimmungen im *Joint Venture*-Vertrag sind der Umfang der Geschäftstätigkeit des JV, ein Wettbewerbsverbot der Parteien, Regelungen zu Finanzierung und Einlagen, zur Verteilung der Aufgabengebiete unter den Parteien, zur Managementorganisation und zu Personalangelegenheiten. Der *Joint Venture*-Vertrag sollte die Rechte und Verpflichtungen jeder der beteiligten Parteien deutlich umreißen. In den meisten Fällen ist die chinesische Partei für alle Angelegenheiten verantwortlich, die Personal und den Kontakt mit den lokalen Behörden betreffen (z.B. die Beschaffung der notwendigen Genehmigungen und Zulassungen für das JV), während die ausländische Partei meist für das operative Geschäft des Unternehmens zuständig ist.

Der *Joint Venture*-Vertrag unterliegt bei einem EJV zwingend chinesischem Recht, aber die Parteien können einen Schiedsstand außerhalb Chinas vereinbaren. Bei den in Ergänzung zum *Joint Venture*-Vertrag typischerweise zu schließenden Zusatzvereinbarungen (Lizenz-, Mietvertrag etc.) besteht teilweise ein größeres Maß an Gestaltungsfreiheit, auch im Hinblick auf die Rechtswahl.

Geschäftserlaubnis und weitere Registrierung

Eine Genehmigungsentscheidung ist binnen drei Monaten nach Einreichung aller Unterlagen von der zuständigen Behörde zu treffen. In den meisten Fällen erfolgt eine Genehmigung aber innerhalb eines Monats oder schneller. Ist die Genehmigung erteilt, hat innerhalb von 30 Tagen eine Registrierung bei der SAIC

oder deren lokalen Vertretungen, den AIC (dem chinesischen Gegenstück zum deutschen Handelsregister) zu erfolgen. Diese Behörde stellt dem *Joint Venture* eine Geschäftserlaubnis (*Business Licence*) aus, die zunächst mit Rücksicht auf die Kapitaleinbringung noch vorläufig ist. Mit Ausstellung der Geschäftserlaubnis ist das *Joint Venture* offiziell gegründet, so dass das Ausstellungsdatum zugleich das Gründungsdatum ist.

Im Anschluss an die Registrierung bei der zuständigen AIC muss sich die neue Gesellschaft bei der Steuer-, Zoll-, Devisen-, Polizei-, Finanz-, Arbeits- und Statistikbehörde sowie bei der Behörde für technische Überwachung registrieren lassen und ein Konto (*Basic Account* für RMB-Transaktionen, daneben Fremdwährungskonten) bei einer Bank einrichten.

Reformansätze zur Verfahrenserleichterung

Das beschriebene langwierige und umständliche Verfahren zur Gründung eines Unternehmens in China ist nicht nur für ausländische Investoren, sondern auch für die chinesischen Behörden nur schwer zu handhaben. Die Vielzahl an Projekten – 2008 wurden nach amtlichen Angaben 27.514 FIEs genehmigt – erlaubt manchen Behörden keine ernsthafte Prüfung mehr. Der mehrstufige Prozess mit der Einreichung von Projektvorschlag, Machbarkeitsstudie und anschließender Genehmigung des *Joint Venture*-Vertrages wird in der Praxis – mit Ausnahme von Großprojekten – in einem Schritt zusammengefasst. Dementsprechend beschloss der Staatsrat, das bisher gesetzlich vorgesehene mehrstufige Verfahren zu vereinfachen. Nach den neuen Verwaltungsmethoden der *State Development and Reform Commission* soll es nur noch einen einzigen *Project Application Report* geben, der die ursprünglichen Anforderungen in Bezug auf den Projektvorschlag und die Machbarkeitsstudie zusammenfasst. Als Anlagen des Reportes sind Registerauszüge, geprüfte

Gründung eines chinesisch-ausländischen Joint Ventures



Geschäftsberichte, Bonitätsurkunden und Beschlüsse der Parteien sowie Stellungnahmen der Bank, Umweltbehörde, Stadtplanungsbehörde und Grundstücksverwaltungsbehörde usw. gleichzeitig einzureichen. Zudem werden die Befugnisse der lokalen Behörden durch eine Anhebung der die Zuständigkeit begründenden Investitionsgrenzen ausgeweitet. Damit werden die in der Praxis üblichen Abläufe formalisiert.

Gesamtinvestition und Registriertes Kapital

Die Finanzierung von Gesellschaften in der VR China wurde in letzter Zeit erleichtert, noch immer bestehen aber recht hohe Eigenkapitalanforderungen. Außerdem sind Vorgaben für das Verhältnis von registriertem Kapital (*Registered Capital*) und Gesamtinvestitionsbetrag (*Total Investment Sum –TIS*) zu beachten.

Der Gesamtinvestitionsbetrag ist die Summe des zwingend vorgeschriebenen registrierten Kapitals zuzüglich aller Fremdmittel. Die Höhe der Gesamtinvestition entscheidet auch über die Zuständigkeit der Genehmigungsbehörde. Im Allgemeinen ist die regionale oder lokale Unterbehörde des Handelsministeriums für die Genehmigung zuständig, sofern das Investitionsvolumen 100 Mio. USD für „geförderte“ und „erlaubte“ Vorhaben sowie 50 Mio. USD für Projekte in der „beschränkten“ Kategorie nicht übersteigt. Falls diese Grenze überschritten wird, wird eine Genehmigung des MOFCOM in Beijing benötigt, was das Verfahren erheblich verzögern kann.



Hat ein JV den zulässigen Rahmen für eine Fremdfinanzierung ausgeschöpft, müssen die Gesellschafter ihr Eigenkapital erhöhen, bevor das JV weitere Fremdwährungskredite aufnehmen kann. Ein JV muss während seines Bestehens folgende Eigenkapitalquoten aufrecht halten (*debt-equity ratio*):

Gesamtinvestitionssumme (GIS)	Registriertes Kapital (in Prozent des Gesamtinvestment)
bis 3 Mio. USD	70 % der GIS
über 3 bis 10 Mio. USD	50 % der GIS, mindestens 2,1 Mio. USD
über 10 bis 30 Mio. USD	40 % der GIS, mindestens 5 Mio. USD
über 30 Mio. USD	33 % der GIS, mindestens 12 Mio. USD

Die Parteien des JV bestimmen das Verhältnis ihrer jeweiligen Kapitaleinlagen. Dabei sind Sonderregelungen zu beachten, die Mindestbeträge für das registrierte Kapital und Fristen für die Einzahlung vorgeben. Grundsätzlich sind 15 % der vereinbarten Einlagen innerhalb von 90 Tagen ab Ausstellung der Geschäftslizenz zu leisten; der Rest innerhalb von zwei Jahren.

Die Gesellschafter können ihre Einlagen in bar (ausländische Zahlungsmittel werden nach dem von SAFE veröffentlichten Umtauschkurs in die Landeswährung Renminbi getauscht) oder in Form von Sacheinlagen erbringen, etwa durch Maschinen, sonstiges Anlagevermögen, Grundstücks- oder gewerbliche Schutzrechte. Von der ausländischen Partei eingebrachte Technologie und Know-how soll dabei nicht mehr als 70 % des gesamten registrierten Kapitals und nach internen MOFCOM-Richtlinien höchstens die Hälfte des ausländischen Kapitals ausmachen. Ein in China zugelassener Wirtschaftsprüfer muss die Bewertung der Einlagen bestätigen.

Eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*Limited Liability Company – LLC*) gibt keine Gesellschaftsanteile aus, die Beteiligung der Gesellschafter wird durch deren anteilige Erbringung des Eigenkapitals (*Registered Capital*) bestimmt. Nachgewiesen wird dies auch durch einen entsprechenden Eintrag im Register der lokal zuständigen *Administration for Industry and Commerce* (AIC).

Besondere Vorzugsrechte für eine der Parteien eines *Equity Joint Ventures* können grundsätzlich nicht vereinbart werden. Einem EJV liegt die Vorstellung gleichberechtigter Kooperationspartner zugrunde, was mit der Gewährung bestimmter Privilegien an einzelne Gesellschafter nicht in Einklang zu bringen ist.

Organisationsstruktur

Regelmäßig verfügt ein EJV über ein *Board of Directors* und ein *Management Office*. Dabei stellt das *Board of Directors* das höchste Organ des EJV dar, welches als Entscheidungs- und Exekutivorgan ausgelegt ist, ohne jedoch das Tagesgeschäft des JV zu führen. Das *Board of Directors* besteht mindestens aus drei Mitgliedern. Der Vorsitzende des *Boards* (*Chairman*) ist der gesetzliche Vertreter des EJV und hat damit eine sehr wichtige Position inne. Sowohl chinesische als auch ausländische Staatsbürger können zum Vorsitzenden ernannt werden. Das *Management Office* besteht aus einem *General Manager* (Geschäftsführer), dem das Tagesgeschäft obliegt, und einem oder mehreren Stellvertretern. Der ausländische Partner sollte sich das Recht sichern, den *General Manager* zu benennen, insbesondere wenn der chinesische Partner den *Chairman* stellt.

Wird ein CJV in Form einer juristischen Person gegründet, ist auch dort das *Board of Directors* das höchste Entscheidungsorgan. Im Falle einer Personengesellschaft kommt diese Stellung dem *Joint Management Organ* zu. Das Tagesgeschäft obliegt in beiden Fällen wiederum dem *General Manager*.

Die Zusammensetzung des *Boards* ist ein ausschlaggebender Faktor für den späteren Erfolg des Unternehmens. Die Parteien bestellen die Direktoren grundsätzlich entsprechend ihrer Eigenkapitalbeteiligung am JV. Für die Beschlussfähigkeit des *Boards* ist ein 2/3-Quorum erforderlich. Auch deshalb wird ein Mehrheitsgesellschafter üblicherweise die Mehrzahl der *Board*-Mitglieder einschließlich des *Chairman* stellen. Bestimmte Gegenstände sind zwingend vom *Board* einstimmig zu beschließen, etwa eine Satzungsänderung, Kapitalerhöhung oder -herabsetzung, Spaltung oder Verschmelzung oder die

Beendigung des JV. In der Praxis wird der Minderheitsgesellschafter darauf drängen, weitere Angelegenheiten einer einstimmigen Entscheidung des *Boards* zu unterwerfen.

Gemäß den neuen Verwaltungsregelungen des Handelsministeriums, der SAIC und anderer Staatsbehörden vom 24. April und 26. Mai 2006 müssen JVs, die nach dem 1. Januar 2006 gegründet werden, zusätzlich ein im Regelfall aus mindestens drei Mitgliedern bestehendes Aufsichtsorgan (*Supervisory Board*) bzw. alternativ ein oder zwei *Supervisors* bei Gesellschaften mit kleiner Größe oder wenigen Gesellschaftern einrichten, wobei ein Drittel der Mitglieder eines Aufsichtsrats durch Vertreter der Arbeitnehmer zu besetzen sind. Mitglieder des *Board* oder des Managements dürfen nicht in das Aufsichtsorgan berufen werden.

Reorganisation und Beendigung eines Joint Venture

Wie andere Unternehmensformen müssen auch *Joint Ventures* ihre Struktur veränderten Gegebenheiten anpassen können. Das kann durch den wirtschaftlichen Erfolg des JV notwendig werden, der eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit erfordert. Noch häufiger führen aber Spannungen zwischen den Partnern oder ein verfehltes Geschäftsziel zu einer Umstrukturierung. Die weltweite Finanzkrise erfordert auch in China die Anpassung und Restrukturierung bestehender Investitionen. Die meisten der in westlichen Rechtsordnungen üblichen Reorganisationsformen sind auch in China möglich. Hierzu gehören Änderungen in der Gesellschafterstruktur (etwa durch Aufnahme eines neuen Partners), Umwandlung eines JV in eine 100%ige Tochtergesellschaft (Auskauf des



chinesischen Partners) oder eine Aktiengesellschaft, Kapitalerhöhungen (mit einer möglichen Verwässerung des Anteils eines Partners), Fusionen, Ausgliederungen und die Einbringung in eine Holdingstruktur.

Selbst wenn der *Joint Venture*-Vertrag unter bestimmten Umständen eine Restrukturierung auf Betreiben nur eines Gesellschafters zulässt, ist die Genehmigung der zuständigen Behörden einzuholen. Das bedeutet in der Praxis, dass auch der chinesische Partner diesen Maßnahmen zustimmen muss.

Aufgrund der großen Zahl chinesisch-ausländischer *Joint Ventures* nehmen auch Streitigkeiten zwischen chinesischen und ausländischen Partnern zu. *Joint Ventures* können mit Ausnahme einiger Branchen grundsätzlich auf unbestimmte Zeit geschlossen werden, doch verlangen die Genehmigungsbehörden in der Praxis häufig eine bestimmte Mindestlaufzeit. Der *Joint Venture*-Vertrag sollte in jedem Fall genaue Bestimmungen hinsichtlich der Beendigung des JV enthalten. Ausländische Investoren sollten sich darüber im Klaren sein, dass es dennoch oft schwierig sein wird, eine Beendigung des JV gegen den Willen des lokalen Partners durchzusetzen, und dass sie bei dem Versuch mit einer Unmenge behördlicher Bestimmungen konfrontiert werden. Nicht übersehen werden darf in dem Zusammenhang nämlich, dass der Verlust eines ausländischen Unternehmens die Investitionsstatistiken der örtlichen Behörden und das Image der Region beeinträchtigt. Auch mit Widerstand betroffener Arbeitnehmer ist zu rechnen.

Die mit der Reform des Gesellschaftsgesetzes verbundenen Neuerungen sind im Kapitel „Insolvenz, Auflösung und Liquidation von Unternehmen“ beschrieben.

„Mit den Chinesen zu verhandeln ist, wie einen Ball gegen die Wand zu spielen: er prallt ab und fliegt zurück.“

(Pascal Lamy, ehemaliger EU-Handelskommissar und Generaldirektor der WTO)

Tochtergesellschaft (WFOE)

In den letzten Jahren haben die Gründungen von 100%igen Tochtergesellschaften ausländischer Investoren, sogenannte *Wholly Foreign-Owned Enterprises* (WFOE), deutlich zugenommen. Insbesondere nach dem Beitritt Chinas zur WTO hat sich dieser Trend verstärkt und WFOEs ersetzen mittlerweile zunehmend *Joint Ventures*.

Rechtsform und Gründung

Die Gründung einer WFOE erfolgt in der Regel als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*Limited Liability Company* – LLC) nach chinesischem Recht. Die Haftung des Investors beschränkt sich auf das registrierte Kapital, das wie bei einem *Joint Venture* in einem bestimmten Verhältnis zur Gesamtinvestition stehen muss. Zudem sind je nach Geschäftszweck der WFOE Mindestkapitalbeträge vorgesehen, die regelmäßig weit über der Mindesthöhe des Stamm-

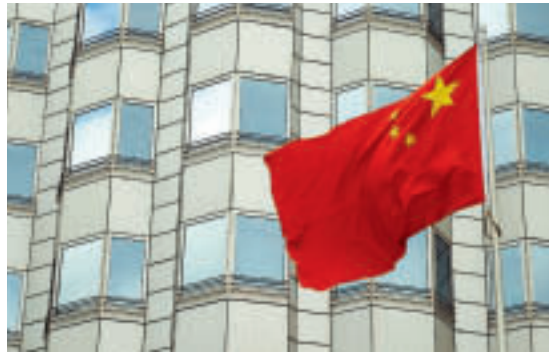
kapitals einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach deutschem Recht liegen. Eine bestimmte Dauer ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, in der Praxis werden WFOEs meist für einen Zeitraum von 20 – 30 und z. T. auch 50 Jahren genehmigt.

Im Prinzip kann die WFOE auch in einer anderen Rechtsform, insbesondere als Personengesellschaft, errichtet werden. Allerdings haftet der ausländische Investor in diesem Falle normalerweise persönlich, weshalb regelmäßig von dieser Möglichkeit abgesehen wird. Im Übrigen ist die Genehmigung einer Personengesellschaft durch die zuständigen Behörden in der Praxis bislang kaum zu bekommen. Mit der Einführung der *Limited Partnerships* (LP) wird sich dies aber wohl ändern.

Die Gründung einer WFOE verläuft vergleichbar dem oben für die EJV beschriebenen Verfahren (dazu die Übersicht Gründung eines chinesisch-ausländischen

Schritte bei der Gründung eines WFOE

Stufe	Dokumente	Behörde
Beabsichtigter Tätigkeitsumfang	Antrag (<i>Preliminary Report</i>)	Lokal zuständige Behörde (Antwort binnen 30 Tagen)
Projektabsicht / Genehmigung der Machbarkeitsstudie (<i>Feasibility Study</i>)	Projektbericht / Machbarkeitsstudie (Bestimmung der Investment-Kategorie und des erforderlichen Kapitals)	„ <i>State Development and Reform Commission</i> “ oder entsprechende örtliche Behörde (Antwort binnen 20 Tagen)
Vorläufige Registrierung der Firma	Antrag	„ <i>Administration of Industry and Commerce</i> “ (AIC)
Genehmigung der Satzung (zum Teil zeitgleich mit Genehmigung der Machbarkeitsstudie)	Antrag, Machbarkeitsstudie, Satzung und weitere Unterlagen	„ <i>Ministry of Commerce</i> “ (MOFCOM) oder lokal zuständige Unterbehörde (Antwort binnen 90 Tagen)
Geschäftserlaubnis (<i>Business Licence</i>)	Antrag mit Genehmigungszertifikat und weitere Unterlagen (binnen 30 Tagen)	AIC
Registrierung bei weiteren Behörden sowie Eröffnung von Bankkonten	Antrag, Genehmigung und Geschäftserlaubnis (binnen 30 Tagen)	
Kapitaleinzahlung	Bescheinigung eines Wirtschaftsprüfers	AIC



Joint Ventures). Die einzelnen Schritte sind weitgehend auf eine WFOE übertragbar. Wie das JV muss die Gründung einer WFOE durch die örtlich und sachlich zuständige Handelsbehörde genehmigt werden. Nach erfolgter Genehmigung ist die WFOE innerhalb von 30 Tagen bei der zuständigen AIC zu registrieren, die daraufhin eine Geschäftserlaubnis (*Business License*) ausstellt.

Vorteile gegenüber einem Joint Venture

Normalerweise kann eine WFOE schneller als ein JV-Unternehmen gegründet werden, da keine langwierigen Verhandlungen mit chinesischen Partnern erforderlich werden und kaum Bewertungsfragen hinsichtlich der Einlagen auftreten.

Die Organisationsstruktur der WFOE deckte sich bislang größtenteils mit der eines EJV. Das *Board of Directors* war das höchste Organ der WFOE und das *Management Office* führte die täglichen Geschäfte der Gesellschaft. Gemäß den neuen Verwaltungsregelungen des Handelsministeriums, der SAIC und anderer Staatsbehörden vom 24. April und 26. Mai 2006 müssen WFOEs, die nach dem 1. Januar 2006 gegründet werden, zusätzlich eine Gesellschafterversammlung (*Shareholders' Meeting*) und ein im Regelfall aus mindestens drei Mitgliedern bestehendes Aufsichtsorgan (*Supervisory Board*) bzw. alternativ ein oder zwei *Supervisors* für Gesellschaften mit kleiner Größe oder wenigen Gesellschaftern einrichten. Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass ein Drittel der Mitglieder eines Aufsichtsrats durch Vertreter der Arbeitnehmer zu stellen sind. Diese Bedingung entfällt, wenn die WFOE lediglich ein oder zwei „*Supervisors*“ hat. Bei einer WFOE ist das *Shareholders' Meeting* somit nun das oberste Willensbildungsorgan der Gesellschaft, auch wenn das *Board of Directors* weiterhin vielfach die maßgeblichen Entscheidungen treffen wird – allerdings nun

unter der Überwachung von *Supervisory Board* bzw. *Supervisor*. Der *General Manager* bzw. das *Management Office* führt das Tagesgeschäft der WFOE. Der *General Manager* kann anstelle des Vorsitzenden des *Board of Directors* der gesetzliche Vertreter (*Legal Representative*) einer WFOE sein. Für die WFOEs, die vor dem 1. Januar 2006 gegründet wurden, sind die Errichtung der Gesellschafterversammlung und des Aufsichtsorgans nicht zwingend. Im Zuge einer Satzungsänderung, wie zum Beispiel die Änderung des Unternehmensgegenstands, des registrierten Kapitals usw., haben allerdings auch ältere WFOEs die Errichtung der Gesellschafterversammlung und des Aufsichtsorgans einzuführen. Diese Rechtsfolge gilt nach dem neuen Gesellschaftsgesetz auch für JVs bezüglich der Errichtung des Aufsichtsorgans, auch wenn die Verwaltungspraxis der Genehmigungsbehörden insoweit uneinheitlich ist.

Anders als bei einem *Joint Venture* genießt ein ausländischer Alleingesellschafter die ausschließliche Managementkontrolle über die WFOE. Folglich ist die Unternehmensführung flexibler und operative Entscheidungen lassen sich ebenso wie eine strategische Neuausrichtung schnell treffen. Auch das Know-how der ausländischen Investoren ist in einer WFOE normalerweise besser geschützt. Diesen Vorteilen stehen jedoch auch potenzielle Nachteile gegenüber. So sind Markteintritt und Markterschließung ohne lokale Unterstützung zu bewältigen und auch die Rekrutierung von chinesischem Personal ist für eine WFOE bisweilen schwierig.

Zulässigkeit einer WFOE

Die Gründung einer WFOE ist nicht in allen Wirtschaftsbereichen zulässig. So gestattet es der chinesische Gesetzgeber beispielsweise nicht, in den wirtschaftlich und politisch sensiblen Bereichen Medien, Post, Tele-

kommunikation und – teilweise – im Versicherungswesen mit einer WFOE tätig zu werden. Auch in der Automobilproduktion kann sich ein ausländischer Investor nur mit einem chinesischen Partner betätigen. Darüber hinaus war es lange untersagt, eine WFOE als reines Handelsunternehmen zu gründen, soweit nicht ein Standort in einer *Free Trade Zone* gewählt wurde (z. B. *Shanghai Waigaoqiao Free Trade Zone*). Allerdings sind diese Beschränkungen nach und nach gefallen. Im Groß- und Einzelhandel etwa sind WFOE nun uneingeschränkt zulässig. In anderen Geschäftsbereichen ist die Gründung einer WFOE weiterhin nur beschränkt und mit besonderer Genehmigung möglich, z. B. für Transportunternehmen, Grundstücks- und Immobiliengeschäfte sowie Vermietung und Verpachtung.

„Es beschleicht einen in China immer wieder das Gefühl, als hätte die Entwicklung des Landes über Nacht stattgefunden.“

(Georg Blume, China ist kein Reich des Bösen, 2008)

Aktiengesellschaft (FICLS)

Die *Foreign Invested Company Limited by Shares* (FICLS), manchmal auch als *Foreign Investment Company* oder *Joint Stock Limited Company* bezeichnet, ist ein Resultat der jüngeren Entwicklung im chinesischen Unternehmensrecht. Obwohl auch für die FICLS einige Einschränkungen existieren, gewinnt diese Rechtsform für die Tätigkeit internationaler Konzerne in China an Bedeutung. Die größten Vorteile einer FICLS sind die Zulässigkeit einer ausländischen Kontrollmehrheit, die Möglichkeit, zentrale Dienstleistungen für Tochtergesellschaften anzubieten, und die Nutzung der Gesellschaft sowohl für Investitions- als auch für Produktionszwecke wie auch für eine spätere Börsennotierung. Aufgrund der hohen Kapitalanforderungen und der insgesamt komplexen Regelungen ist die Neugründung eines Unternehmens in Form einer FICLS allerdings nur in wenigen Fällen anzuraten. Wird für das Investment in China von Beginn an der spätere Gang an die Börse in Betracht gezogen, sollten die aktienrechtlichen Anforderungen aber auch bei Begründung eines *Joint Ventures* beachtet und eine Umwandlungsklausel aufgenommen werden.

Errichtung einer FICLS

Eine FICLS kann entweder durch Neugründung oder durch Umwandlung einer existierenden FIE entstehen:

- Rechtsform einer *Company Limited by Shares*, CLS
- Gründung durch *Promotion* (*Promoters* müssen alle Aktien zeichnen) oder *Stock Floatation* (*Promoters* müssen mindestens 35 % aller Aktien zeichnen)
- die Sperrzeit für die Übertragung der *Promoter*-Aktien ist ein Jahr ab der Gesellschaftsgründung
- es müssen mindestens zwei Gründer (sogenannte Initiatoren oder „*Promoter*“, maximal 200) vorhan-



den sein, von denen mehr als die Hälfte ihren Sitz in China haben müssen

- mindestens ein ausländischer Gesellschafter muss unter den Gründern sein
- bei einer *Stock Floatation*-Gründung muss mindestens ein *Promoter* in den letzten drei Jahren Gewinne erzielt haben
- der ausländische Investor muss mindestens 25% des registrierten Kapitals erbringen
- das registrierte Kapital der FICLS muss mindestens 30 Mio. RMB betragen
- bei Umwandlung einer FIE in eine FICLS muss die FIE in den letzten drei aufeinander folgenden Jahren Gewinne erwirtschaftet haben
- Organe sind Hauptversammlung (*Shareholders' Meeting*), Vorstand (*Board of Directors*, 5 – 19 Personen) und Aufsichtsrat (*Supervisory Board*, mindestens drei Personen, 1/3 davon Arbeitnehmervertreter;
- wesentliche Entscheidungen sind durch 2/3 Mehrheit der Stimmen der an der Hauptversammlung teilnehmenden Aktionäre zu treffen

Neugründung

Bei der Neugründung einer FICLS ist wie bei der Errichtung eines *Equity Joint Ventures* vor der eigentlichen Gründung eine Machbarkeitsstudie zur Begutachtung bei den Planungsbehörden einzureichen. Der Antrag auf Genehmigung muss detaillierte Angaben über die Gründer und die geplante Gesellschaft enthalten. Soweit die Gründer nicht sämtliche Anteile übernehmen, sondern diese von Beginn an in Streubesitz gegeben werden sollen, ist zudem ein Plan zur Verteilung der Aktien beizufügen.

Nach Zustimmung der Behörden dürfen Gesellschaftsvertrag und Satzung der FICLS unterzeichnet und zur Genehmigung beim Handelsministerium vorgelegt werden. Die endgültige Zustimmung des Handelsministeriums erfolgt dann binnen 45 Tagen.

Nach Genehmigung der Gründung sind Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft zu besetzen. Innerhalb von 30 Tagen haben die Initiatoren ein Bankkonto zu eröffnen. Der Nennbetrag der gezeichneten Aktien ist innerhalb von 90 Tagen ab der Ausstellung der Genehmigung von den Initiatoren einzuzahlen. Die erforderlichen Genehmigungen, die Satzung, der Prüfungsbericht über die Einzahlung und einige weitere Dokumente sind bei der SAIC zur Registrierung einzureichen, die dann innerhalb von 30 Tagen eine Geschäftserlaubnis ausstellt. Erst zu diesem Zeitpunkt gilt die Gesellschaft als gegründet.

Umwandlung einer bestehenden FIE

Die Umwandlung einer LLC (*Limited Liability Company*) in eine FICLS bedarf der Zustimmung der zuständigen Genehmigungsbehörde und des Handelsministeriums. Sie ist nur möglich, wenn das Unternehmen in den letzten drei Jahren profitabel war. Für die Genehmigung sind ein Antrag, der Gesellschaftsvertrag und die Satzung der bisherigen und der künftigen Gesellschaft, der Umwandlungs- und Beendigungsbeschluss sowie die Geschäftserlaubnis und Genehmigungsurkunde der bisherigen Gesellschaft, eine Bewertung des Vermögens der bisherigen Gesellschaft, die Bilanzen der letzten drei Jahre, die Vereinbarung und Bonitätsnachweise der Initiatoren sowie eine Machbarkeitsstudie für die Umwandlung vorzulegen.

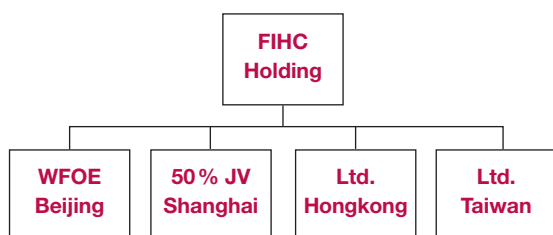
Nach erfolgter Genehmigung ist das gezeichnete Kapital einzuzahlen, soweit dies nicht schon erfolgt ist, und die Umwandlung bei der SAIC zur Registrierung anzumelden. Mit der Eintragung ist die Umwandlung abgeschlossen.

Holdingsgesellschaft (FIHC)

Die traditionellen Rechtsformen für ausländische Investitionen, vor allem EJV und CJV, weisen einige offensichtliche Nachteile auf. Ausländische Unternehmen hatten sich in der Vergangenheit insbesondere über fehlende Kontrollmöglichkeiten und Einschränkungen beim Handel mit Drittprodukten (einschließlich der Waren verbundener Unternehmen) beklagt. Zur Förderung der Tätigkeit internationaler Konzerne in China wurden inzwischen flexiblere Gesellschaftsformen eingeführt.

Seit 1995 kann ein ausländischer Investor seine Beteiligungen in China über eine Holdingsgesellschaft (*Foreign-Invested Holding Company* oder *konggu gongsi* – FIHC) steuern. Die chinesischen Regelungen sprechen formal von einer *Investment Company (touzixing gongsi)*. MOFCOM hat die geltenden Bestimmungen 2003 und 2004 mehrfach überarbeitet und zuletzt am 17. Mai 2006 ergänzende Regelungen erlassen, die am 1. Juli 2006 in Kraft getreten sind (*Holding Company Regulations*). Eine FIHC muss die Form einer beschränkt haftenden Gesellschaft (*Limited Liability Company* – LLC) haben und kann entweder als *Equity Joint Venture* oder als 100%ige Tochtergesellschaft gegründet werden. Über alle Anträge entscheidet das Handelsministerium in Beijing.

Beispiel einer Holdingstruktur



Gründungsvoraussetzungen

Es bestehen weiterhin bedeutende Kapitalisierungsvoraussetzungen. Das Eigenkapital der FIHC muss mindestens 30 Mio. USD betragen und dieses Mindestkapital muss in den ersten zwei Jahren nach Erhalt der Geschäftserlaubnis vollständig eingezahlt werden. Bei einem höheren registrierten Kapital kann der 30 Mio. USD übersteigende Betrag binnen fünf Jahren ab Ausstellung der Geschäftserlaubnis erbracht werden. Anders als bei einem operativen *Joint Venture* oder WFOE muss die Einlage in bar erfolgen und darf nicht durch andere Vermögenswerte erbracht werden. Der ausländische Investor kann seine Einlage jedoch in der Landeswährung RMB aus in China erwirtschafteten Gewinnen erbringen.

Zusätzlich müssen ausländische Investoren noch eine der beiden folgenden Kriterien als Nachweis ihrer Kreditwürdigkeit erfüllen:

- Eine Bilanzsumme von mindestens 400 Mio. USD im Jahr vor der Antragstellung, bereits bestehende Beteiligungen an FIEs, wobei der Anteil am eingetragenen und eingezahlten Kapital 10 Mio. USD übersteigt; oder
- Beteiligungen an mehr als 10 FIEs, bei denen der Anteil des Investors am eingetragenen und eingezahlten Kapital 30 Mio. USD übersteigt.

Geschäftsbereich

Holdingsgesellschaften können in China Tochterunternehmen gründen und in alle Sektoren investieren, in denen dies für Ausländer zugelassen ist. Die Tochterunternehmen gelten als FIEs, auch wenn sie unmittelbar durch eine chinesische Gesellschaft – eben die FIHC – gehalten werden, und können die entsprechenden Vorteile in Anspruch nehmen. FIHCs dürfen Koordinierungs- und Servicefunktionen wie Absatz, Beschaffung, Logistik, Ausbildung oder Forschung



für verbundene Unternehmen erbringen. Sie sind (mit Einschränkungen) zum Import der Produkte ihrer ausländischen Muttergesellschaft berechtigt, dürfen diese Produkte warten oder hierfür sonstige Kundendienste anbieten und können ihren Tochtergesellschaften Maschinen und Büroausstattung vermieten. Einer FIHC ist auch die Errichtung einer Finanzierungsgesellschaft erlaubt, beispielsweise zur Wahrnehmung zentraler Finanzierungsfunktionen für die Unternehmensgruppe (dies ist häufig in Shanghais Finanzdistrikt Pudong anzutreffen). FIHCs können landesweit Akquisitionen tätigen und in Projekte investieren, ohne an jedem Standort in China registriert sein zu müssen. Nach den im Jahre 2006 in Kraft getretenen Ergänzungsregelungen dürfen die FIHCs nun Outsourcing-Geschäfte von unverbundenen ausländischen Unternehmen übernehmen (bislang war dies auf Muttergesellschaften und verbundene Unternehmen beschränkt), als Handelsvertreter agieren; Großhandel betreiben und strategische Investitionen in börsenzugelassenen Gesellschaften vornehmen. Eine Steuerrückzahlung beim Export durch FIHCs ist nun ebenfalls möglich.

Dennoch bestehen weiterhin Einschränkungen. Während eine Holdinggesellschaft Service-, Investitions- und eingeschränkt auch Verkaufsfunktionen wahrnehmen kann, ist ihr jegliche Eigenproduktion untersagt. Auch eine steuerliche Konsolidierung von Gewinnen und Verlusten der Tochterunternehmen ist auf Holdingebene nicht zulässig.

FIHCs als Regionalzentren

Bestehende FIHCs können auf Antrag als regionale Konzernzentralen agieren, wenn die folgenden Voraussetzungen erfüllt werden:

- eingezahltes Haftungskapital von mindestens 100 Mio. USD, oder unter bestimmten Voraussetzun-

gen mindestens 50 Mio. USD;

- mindestens 30 Mio. USD des eingetragenen Kapitals der Holdinggesellschaft müssen für neu zu gründende FIE, für Akquisitionen in China oder zur Gründung von Forschungs- und Entwicklungszentren in China genutzt werden; und
- mindestens ein Forschungs- und Entwicklungszentrum wurde bereits errichtet.

Nach Genehmigung darf das Regionalzentrum u.a. auch Produkte des Mutterhauses in China vertreiben und Logistik- sowie weitere Dienstleistungen erbringen, die über den Unternehmensgegenstand einer FIHC hinausgehen. Als Regionalzentren können FIHCs Leasing betreiben, wofür jedoch eine Genehmigung des Handelsministeriums erforderlich ist. Im Übrigen kann das Regionalzentrum inländische Unternehmen mit der Produktherstellung/-erarbeitung beauftragen und die Produkte dann selbst vertreiben. Die hohen Kapitalisierungsanforderungen dürften aber auch Großkonzerne eher abschrecken, von dieser Möglichkeit Gebrauch zu machen.

Verwaltungsgesellschaft als Regionale Zentrale

In großen Städten wie Beijing, Shanghai, Guangzhou, Nanjing, Xiamen und Fuzhou wird die Gründung von *Regional Headquarters* (RHQ) multinationaler Unternehmen durch konkrete Maßnahmen gefördert. RHQ können bestimmte Management- und Serviceleistungen für die inländischen und ausländischen verbundenen Unternehmen in der Region erbringen. Gemäß der aktuellen Regelung der Stadt Shanghai (vom und in Kraft seit 7. Juli 2008) kann ein RHQ z. B. alternativ zur FIHC auch in Form einer kostengünstigeren Verwaltungsgesellschaft (*Management Company*) gegründet werden, wenn

- die Muttergesellschaft ein Gesamtvermögen im Wert von mindestens 400 Mio. USD hat;
-

- die Muttergesellschaft bisher mindestens 10 Mio. USD in China investiert hat und mindestens drei inländische und/oder ausländische Unternehmen unter der Verwaltung des RHQ sind; oder insgesamt mindestens sechs Unternehmen unter der Verwaltung des RHQ sind; und
 - das registrierte Kapital mindestens 2 Mio. USD beträgt.
- Wie FIHCs dürfen RHQs Koordinierungs- und Servicefunktionen wie Absatz, Beschaffung, Logistik, Ausbildung oder Forschung für verbundene Unternehmen erbringen. Sie sind zum Im- und Export sowie zum inländischen Vertrieb berechtigt. RHQs dürfen auch zur zentralen Verwaltung von Finanzmitteln (*Cash Pooling*) für verbundene Unternehmen genutzt werden.

Zusammenfassender Überblick der wichtigsten Betätigungsformen ausländischer Investoren in China¹

Investitionsform	Repräsen- tanz (RO)	<i>Equity Joint Venture (EJV)</i>	<i>Contractual Joint Venture (CJV)</i>	100%ige Tochter- gesellschaft (WFOE)	<i>Foreign Invested Holding Company (FIHC)</i>	Aktienge- sellschaft mit ausländischer Beteiligung (FICLS)
Investitionskriterien						
Errichtung	(++)	(-)	(+/-)	(+)	(-)	(-) ²
Kapitalvoraussetzungen	(++)	(+/-) ³	(+) ⁴	(+/-) ³	(--) ⁵	(--) ⁶
ausländische Anteilseigner	n / a ⁷	(+/-) ⁸	(+)	(++)	(++)	(+)
Managementstruktur	(++)	(-)	(+/-)	(++)	(+)	(+)
Kontrolle	(++)	(--)	(-)	(++)	(++)	(+/-)
Geschäftsumfang	(--)	(+) ⁹	(+) ⁹	(+/-) ⁹	(+/-) ¹⁰	(++) ⁹
Anstellung lokalen Personals	n / a	(-)	(-)	(+)	(+)	(+/-)
Steueranreize	(--)	(+)	(+)	(-)	(+/-)	(+/-)
Schutz des Know-how	(--)	(++)	(+)	(+)	(+/-)	(+)

1 Die Bewertungen in der Tabelle können nur als allgemeine Einschätzung angesehen werden:
 (+); (++) = akzeptabel; gut
 (+/-) = neutral
 (-); (--) = unzureichend; schwach/schwer
 n / a = nicht anwendbar oder nicht zutreffend
 Abhängig von der Struktur und anderen spezifischen Umständen einer Investition kann der Vergleich der denkbaren Investitionsformen zu abweichenden Ergebnissen führen.

2 Von nicht börsennotierten Unternehmen bislang nur selten genutzt.

3 Strenge Quote zwischen registriertem Kapital und Gesamtinvestition.

4 Flexibilität auch hinsichtlich Gewinnverteilung.

5 Wichtig: mindestens 30 Mio. USD Bareinlagen.

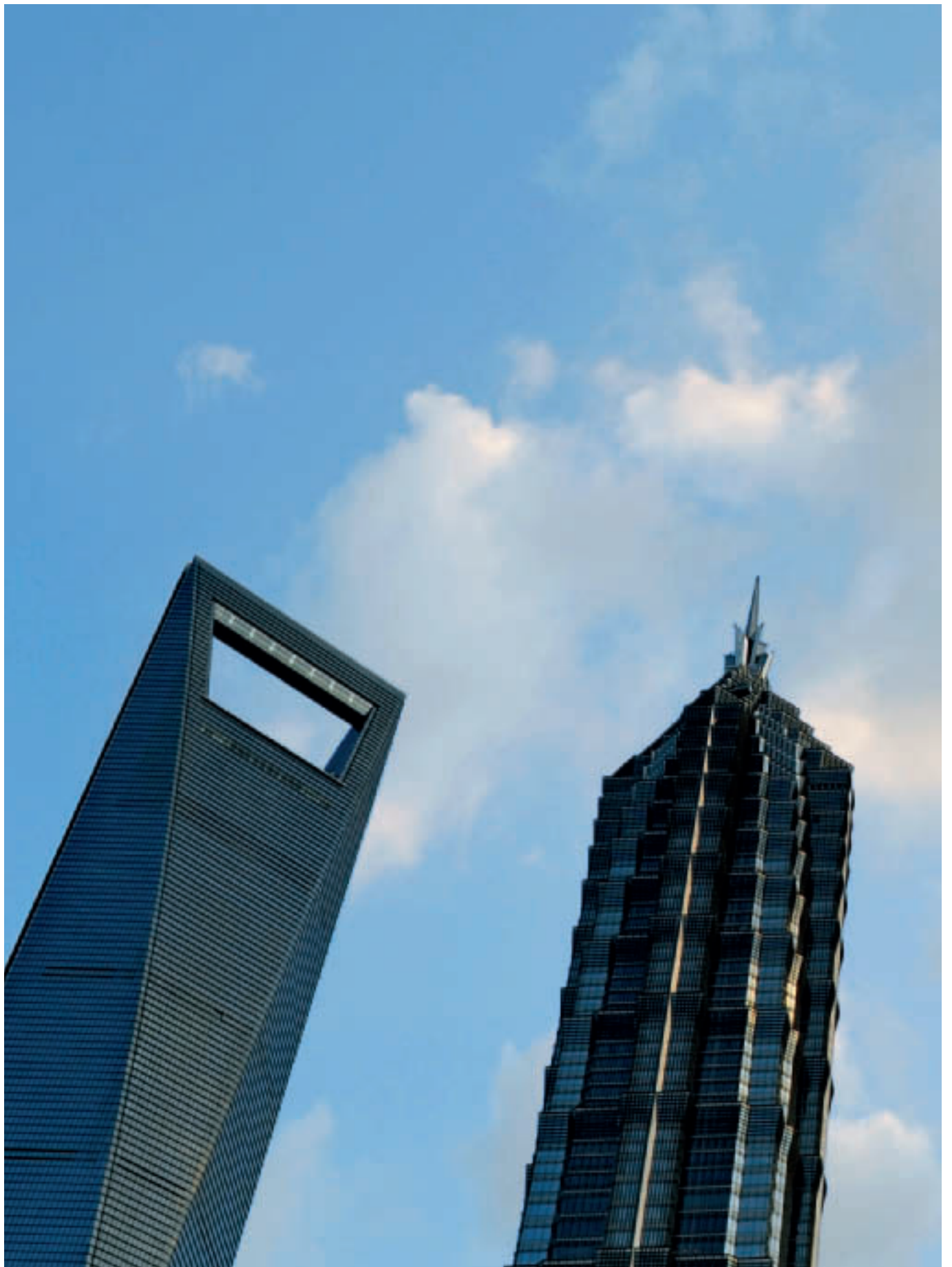
6 Minimum des registrierten Kapitals 30 Mio. RMB.

7 Chinesischer Sponsor erforderlich.

8 25% Mindestanteil ausländischer Beteiligung, um in den Genuss von FIE Vorteilen zu kommen.

9 Eingeschränkt in einigen Industriezweigen.

10 Dienstleistungen für Konzerngesellschaften.



Unternehmenskauf (M&A)

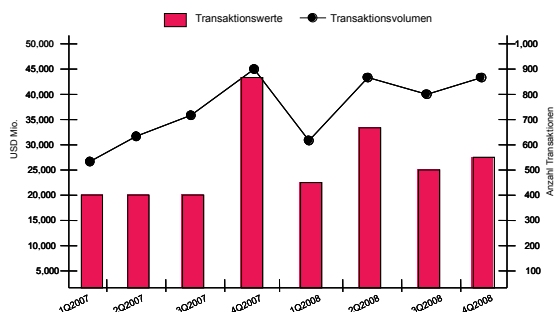
Die Attraktivität des chinesischen Marktes spiegelt sich auch in einer steigenden Anzahl von M&A-Transaktionen mit Übernahmen, Fusionen, Beteiligungen oder *Joint Ventures* wider. Ausländische Investitionen in China beginnen zwar noch immer oft als Projekt auf der grünen Wiese, für das die Parteien eines *Joint Ventures* eine neue Fabrik bauen und Maschinen und Ausrüstung aus dem Ausland nach China importieren. Aufgrund der sich verbessernden Investitionsbedingungen und des rasanten Wachstums des chinesischen Marktes sind ausländische Investoren inzwischen aber immer stärker daran interessiert, sich an bestehenden chinesischen Unternehmen zu beteiligen. Für viele Unternehmen zählt China zu den wichtigsten Zielregionen für M&A-Aktivitäten in den kommenden Jahren, auch wenn aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise natürlich auch in China Akquisitionspläne verschoben werden.

Als Zielgesellschaften attraktiv sind insbesondere chinesische Unternehmen, die bisher nicht über ausländische Investoren verfügen (Non-FIEs). Ein Beteiligungserwerb an einem bestehenden chinesischen Unternehmen bietet einen Marktzugang über eine Gesellschaft, bei der viele der schwierigen und zeitraubenden Gründungsvoraussetzungen in China bereits erfüllt wurden. Akquisitionen können den Markteintritt in China beschleunigen, sofern die Verhandlungen mit den chinesischen Verkäufern und die behördlichen

Genehmigungsprozesse zügig abgewickelt werden. China ist heute einer der aktivsten Märkte für Fusionen und Übernahmen. In den letzten Jahren fanden jeweils mehr als 500 solcher Transaktionen allein mit börsennotierten Unternehmen statt. Das Transaktionsvolumen der M&A-Aktivitäten in China stieg von knapp 35 Mrd. USD in 2004 auf 112 Mrd. USD im Jahr 2007. Zugleich haben chinesische Unternehmen im Jahr 2007 18,72 Mrd. USD im Ausland investiert (ohne Investitionen im Finanzsektor).



M&A-Markt China: Starkes Wachstum



Quelle: Thomson Financial, Reuters

Die Stellung des privaten Eigentums wurde durch verschiedene Änderungen der Verfassung der VR China gestärkt. China hat inzwischen einen aufstrebenden privaten Sektor, welcher knapp zwei Drittel der Wirtschaftsleistung des Landes beisteuert. Noch immer prägen aber staatliche Unternehmen (*State Owned Enterprises* – SOEs) die chinesische Unternehmenslandschaft. Die Regionalverwaltungen stehen jedoch unter dem Druck Beijings, sich von kleinen und mittleren SOEs zu trennen. Neue Vorschriften erlauben es ausländischen Investoren, Anteile an börsennotierten Staatsbetrieben zu erwerben, und auch an nicht gelisteten SOEs dürfen Beteiligungen bis hin zu beherrschenden Mehrheiten übernommen werden. Darüber hinaus ist aufgrund notwendiger Kapitalzuführungen oder wegen Schwierigkeiten des ausländischen Partners im Heimatland auch ein Einstieg in viele vorhandene FIEs denkbar. Zunehmend wird versucht, aus einem *Joint Venture* den chinesischen Partner auszukufen und so die alleinige Kontrolle an dem Unternehmen zu erwerben. Dies ist allerdings nur möglich, wenn im betreffenden Geschäftsbereich WFOEs zulässig sind. Schließlich kommt es vor, dass ausländische Unternehmen ihre chinesischen Toch-

tergesellschaften nutzen, um Beteiligungen an weiteren Gesellschaften zu erwerben oder diese ganz zu übernehmen. Teilweise wird – im Vertrauen auf eine weitere Liberalisierung der Vorschriften – hierbei sogar auf heute noch erforderliche Genehmigungen verzichtet. Ein solches Vorgehen ist natürlich mit einem nicht zu unterschätzenden Risiko verbunden.

Gesetzlicher Rahmen für M&A

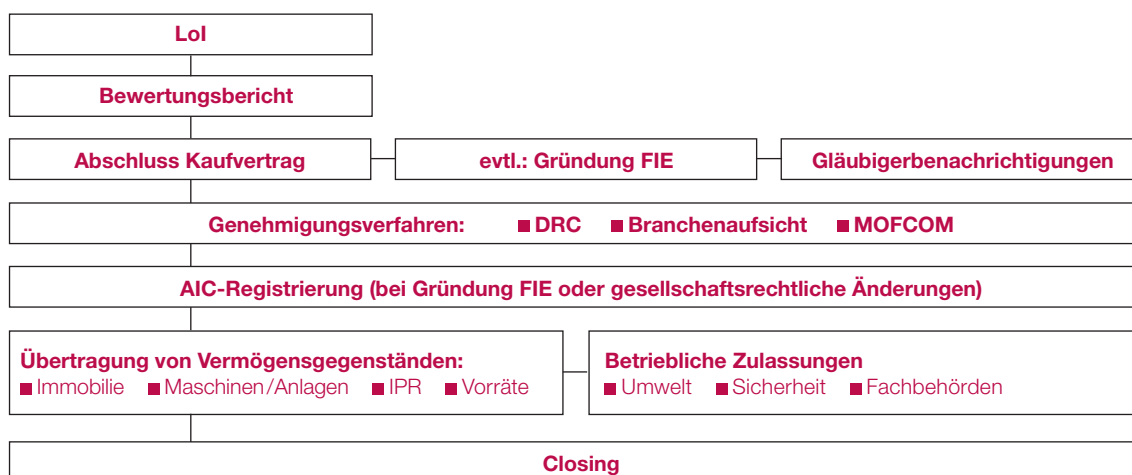
Verschiedene neue M&A-Vorschriften aus den letzten Jahren geben einen verlässlicheren Rahmen für den Erwerb sowohl rein chinesischer (börsennotierter und nicht gelisteter) Unternehmen wie auch von FIEs. Gleichzeitig streben die neuen Übernahmeregulungen aber auch einen verbesserten Schutz einheimischer Unternehmen an, nachdem die steigende Zahl der Übernahmen durch ausländische Investoren eine offene Diskussion in China ausgelöst hat.

Es gibt eine Reihe spezifischer M&A-Regelungen für bestimmte Erwerbskonstellationen. Die *Tentative Regulations for the Restructuring of State-Owned Enterprises utilising Foreign Investment* („Vorläufige Verwaltungsanordnung für die Restrukturierung von Staatsunternehmen“ vom 8. November 2002, in Kraft seit 1. Januar 2003) erleichtern ausländische Investitionen in staatseigene Unternehmen und flankieren den bis zur Finanzkrise positiven M&A-Trend. Weitere Vorschriften zu internationalen Unternehmenskäufen finden sich in den *Provisions for the Alteration of Investors' Equities in Enterprises with Foreign Investment* (vom und in Kraft seit 28. Mai 1997), *Merger and Division Provisions concerning Foreign Investment Enterprises* (vom 23. September 1999, zuletzt geändert am 22. November 2001) und den *Tentative Provisions Governing Investments within China by Foreign Investment Enterprises* (vom 25. Juli 2000,

in Kraft seit 1. September 2000), die gemeinsam von MOFCOM und SAIC veröffentlicht wurden. Zuletzt haben das Handelsministerium und fünf andere Staatsbehörden am 8. August 2006 die *Provisions on Mergers and Acquisitions of Domestic Enterprises by Foreign Investors* (in Kraft seit 8. September 2006, nachfolgend kurz „M&A-Bestimmungen“) erlassen. Damit wurden die bisher nur vorläufigen Regelungen aus dem Jahr 2003 durch konkrete Vorschriften über das Genehmigungs- und Registrierungsverfahren, über den Tausch von Anteilen an chinesischen Unternehmen gegen Gewährung von Anteilen an *Off-shore Companies* (*Share Swaps*), über eine Fusionskontrolle sowie über die Auswirkung von M&A-Transaktionen durch ausländische Investoren auf die nationalen Interessen Chinas ersetzt. Soweit nicht in den vorgenannten spezielleren Gesetzen anders bestimmt, gelten die Bestimmungen des chinesischen Vertragsgesetzes (*Contract Law*), des Gesellschaftsgesetzes (*Company Law*) und des Wertpapiergesetzes (*Securities Law*) entsprechend.

Die einschlägigen Regelungen sind jedoch nicht sehr übersichtlich und zudem stetem Wandel unterworfen. Zusätzlich zu den zentralstaatlichen Regelungen gibt es viele Vorschriften auf lokaler- und Provinzebene, die zusammen eine komplexe Matrix ergeben. Zum Beispiel ist es nicht immer klar, welche Rechtsvorschriften auf die Zielgesellschaft anwendbar sind, nachdem der ausländische Investor eingestiegen ist. Je nach Zielunternehmen und Beteiligungsart gibt es verschiedene Möglichkeiten, ein Unternehmen in China zu erwerben. Generell lassen sich auch in China grundsätzlich die Übernahme der Vermögensgegenstände eines Unternehmens, die ggf. im Anschluss in eine neue Gesellschaft eingebracht werden (*Asset Deal*), von der Übernahme eines Kapitalanteils an einer chinesischen Gesellschaft (*Share Deal*) unterscheiden. Aufgrund der spezifischen Risiken in China und der Möglichkeit, versteckte Risiken durch die Auswahl der Assets ggf. zu vermeiden, werden viele Akquisitionen sowohl von chinesischen Staats- wie auch Privatunternehmen als *Asset Deal* abgewickelt.

Ablauf eines Asset Deals





Auch Unternehmenszusammenschlüsse innerhalb des chinesischen Marktes sind nunmehr möglich. Ein FIE kann mit anderen FIEs oder mit einheimischen Unternehmen fusionieren oder sich an solchen Gesellschaften beteiligen. Im letztgenannten Fall durfte die insgesamt durch ein FIE investierte Summe bislang 50 % seines Aktivvermögens nicht überschreiten. Jedoch wurde diese Beschränkung durch das 2006 revidierte Gesellschaftsgesetz abgeschafft.

Es ist außerdem möglich, einen Kapitalanteil an einem FIE indirekt durch den Kauf von Anteilen einer ausländischen Gesellschaft zu erwerben, welche die chinesischen FIE-Anteile hält. Auch wenn es sich dabei um eine rein ausländische Akquisition handelt, kann eine Genehmigung der zuständigen chinesischen Behörden erforderlich werden.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass ausländische Investoren nun grundsätzlich Anteile sowohl an staatlichen chinesischen Gesellschaften (SOEs, Unternehmen mit staatlichen Eigentumsinteressen und in kollektivem Eigentum stehende Unternehmen), an privaten chinesischen Gesellschaften (Non-FIEs) als auch an FIEs erwerben können. Den Marktteilnehmern werden allerdings viele Grenzen auferlegt, die je nach Branche unterschiedlich ausfallen und davon abhängen, welche strategische Bedeutung einem Sektor beigemessen wird. Insbesondere die Einordnung des Unternehmenszwecks in eine der Kategorien des Katalogs der ausländischen Investitionen ist hier zu beachten. Beteiligungen an Gesellschaften mit für Ausländer „verbotenem“ Gegenstand sind nicht möglich, bei „beschränkten“ Tätigkeiten können Begrenzungen des zulässigen Kapitalanteils bestehen.

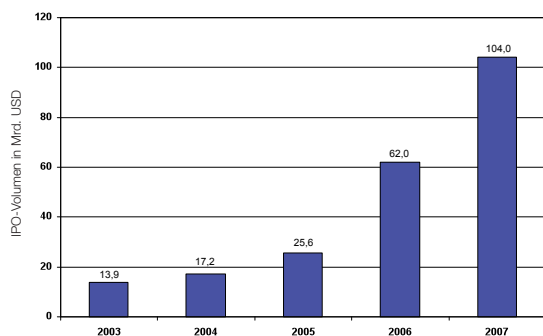
Erwerb über die Börse

Ein besonderes Merkmal des chinesischen Kapitalmarkts war lange, dass ein hoher Prozentsatz der Aktien börsenzugelassener Unternehmen nicht über die Börsen zu handeln war. Hierzu gehören staats-eigene Aktien und einige andere Aktienkategorien. Daher gab es in der Vergangenheit fast keinen Markt für Unternehmensübernahmen in Bezug auf börsenzugelassene Gesellschaften in China. Im Mai 2006 wurde das ein Jahr geltende Verbot für Aktienemissionen wieder aufgehoben. Zugleich wurde die Trennung zwischen handelbaren und nichthandelbaren Aktien beendet und der Kapitalmarkt für private Investoren weiter geöffnet. Danach begann ein regelrechter Ansturm auf Aktien chinesischer Unternehmen. Die Aktienindizes im Reich der Mitte kletterten bis Oktober 2007 auf Rekordhöhe und die Zahl der IPOs stieg ebenso rasant. Die vielfach überzeichneten Börsengänge chinesischer *Blue-Chips* – vor allem ehemalige Staatsunternehmen – verdeutlichen die damalige Euphorie chinesischer Anleger. Die Marktkapitalisierung des chinesischen Aktienmarkts hatte zu Jahresbeginn 2006 erstmals die Barriere von einer Billion USD durchbrochen und erreichte im Oktober 2008 sogar 10 Billionen USD. Unter dem Einfluss der Finanzmarktkrise setzte dann aber ein Stimmungsumschwung ein und die Kurse haben sich seitdem auch in China mehr als halbiert.

Flankierend zur Reform des Kapitalmarktes wurde im Oktober 2005 auch das Wertpapiergesetz revidiert (in Kraft seit 1. Januar 2006), mit dem insbesondere der Schutz für Investoren verstärkt werden soll. Am 31. Dezember 2005 wurden zudem die „Verwaltungsmethoden zu strategischen Investitionen in börsenzugelassenen Gesellschaften durch ausländische Investoren“ vom Handelsministerium sowie weiteren vier Staatsbehörden erlassen (in Kraft seit 30. Januar

2006). Mit diesen Verwaltungsmethoden lässt die chinesische Regierung erstmals strategische Investitionen großer ausländischer Investoren (Auslandsaktiva von mindestens 100 Mio. USD) in A-Aktiengesellschaften zu, um ausländische Managementenerfahrung, Know-how und ausländisches Kapital anzuziehen und die *Corporate Governance* börsenzugelassener Gesellschaften zu verbessern. A-Aktien konnten davor nur in der Landeswährung RMB gehandelt werden und standen ausschließlich inländischen Investoren bzw. *Qualified Foreign Institutional Investors* (QFII) zur Verfügung.

**Run aufs Parkett:
Börsengänge in Greater China**



Quelle: PricewaterhouseCoopers Research

Die am 17. Mai 2006 von der Wertpapieraufsichtsbehörde *China Securities Regulatory Commission* (CSRC) erlassenen und seit 1. September 2006 in Kraft gesetzten neuen *Measures for the Administration of Takeovers of Listed Companies* („Verwaltungsanordnung für die Übernahme börsennotierter Gesellschaften“, zuletzt geändert am 27. August 2008) haben die alten Verwaltungsmethoden mit demselben Namen vom 28. September 2002 (in Kraft seit 1. Dezember 2002), die *Measures for the Administration of Disclosure of Changes in Shareholdings in Listed Companies* (vom 28. September 2002, in Kraft seit 1. Dezember 2002) sowie zwei weitere Verwaltungsmittelungen ersetzt. Die neuen Übernahmeregeln folgen internationalen Standards und schreiben das Übernahmeverfahren, die Publizitätspflicht, und die Zulässigkeit von Abwehrmaßnahmen sowie MBOs (*Management Buy-Out*) bei börsennotierten Unternehmen systematisch fest.

Der Ankauf von Aktien einer chinesischen Gesellschaft, die am Aktienmarkt in Hongkong, Shanghai, Shenzhen oder auch in den USA, London und Singapur gelistet ist, stellt damit inzwischen eine wichtige Übernahmemethode dar. A-Aktien, die ursprünglich für chinesische Staatsbürger reserviert waren, sind für Ausländer nun in begrenztem Umfang erhältlich (z. B.

China an der Börse – Handelsplätze chinesischer Unternehmen

	A-Shares	B-Shares	H-Shares
Börsenplätze	Shanghai, Shenzhen	Shanghai, Shenzhen	Hongkong, USA, London und Singapur
Unternehmen	1558	109	148 mit Hauptsitz in China
Beschränkungen	Verschiedene Beschränkungen für Erwerb und Handel durch ausländische Investoren	Ausländer dürfen Aktien mit Devisen erwerben	Nicht für Einzelpersonen aus Mainland China zugänglich

Quelle: China Securities Regulatory Commission (Stand: Januar 2008)



für mittel- oder langfristige strategische Investition). Auch der Erwerb von sogenannten *Red-Chip*-Aktien eines in Hongkong oder an einer ausländischen Börse notierten chinesischen Unternehmens ist denkbar, wegen der fortbestehenden Beschränkungen für Mehrheitsbeteiligungen ausländischer Aktionäre aber oft nicht besonders attraktiv.

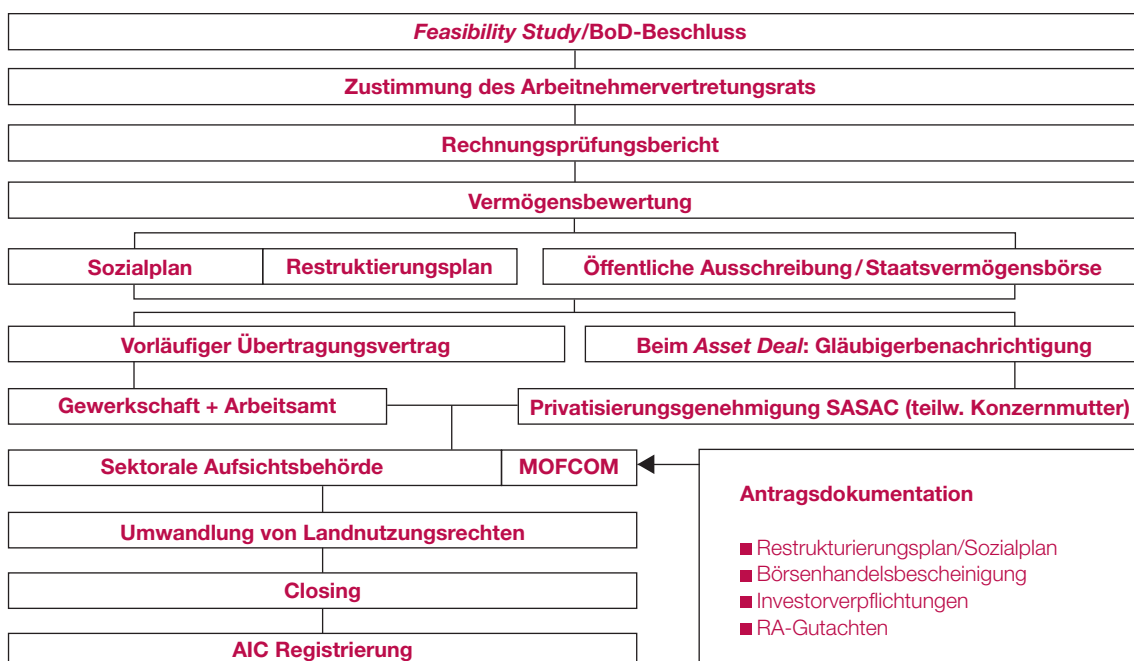
Jeder Erwerb eines Aktienpaketes von fünf Prozent oder mehr der Anteile an einer chinesischen Gesellschaft über die Börse ist der Aufsichtsbehörde und der Gesellschaft selbst anzuzeigen und innerhalb von drei Tagen öffentlich bekanntzumachen. Innerhalb dieser drei Tage dürfen keine weiteren Anteile erworben werden. Wurden mehr als 30% der Anteile gekauft, muss grundsätzlich ein öffentliches Über-

nahmeangebot abgegeben werden. Eine Möglichkeit, Minderheitsgesellschafter gegen deren Willen aus einer börsennotierten Aktiengesellschaft auszukufen (*squeeze out*) besteht im chinesischen Recht nicht.

Ablauf einer M&A-Transaktion unter Beteiligung ausländischer Investoren

Abhängig von Art und Umfang der Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen sind ein Unternehmenskaufvertrag (*Sale and Purchase Agreement*) und, soweit nicht das gesamte Kapital erworben wird, auch eine *Joint Venture*-Vereinbarung erforderlich. Das Gesetz und häufig die Satzung räumen

Übernahme von Staatsunternehmen: Ablaufschema



den Gesellschaftern und zum Teil dem *Board of Directors* des Zielunternehmens einen Zustimmungsvorbehalt ein. Soweit es sich bei der zu übernehmenden Gesellschaft um ein *Joint Venture* handelt, ist etwa ein einstimmiger Beschluss des *Board of Directors* erforderlich, um die Übernahme durch ein anderes Unternehmen zu ermöglichen. Die Anteilseigner, insbesondere einer Aktiengesellschaft, können vor ihrer Zustimmung eine Bewertung des Unternehmens verlangen, um abschätzen zu können, ob der angebotene Kaufpreis für die Gesellschaft angemessen ist. Handelt es sich um ein staatseigenes Unternehmen, muss eine solche Bewertung durch eine zugelassene Bewertungsgesellschaft stattfinden.

M&A-Transaktionen müssen zudem grundsätzlich von der zuständigen Behörde genehmigt werden. Die Voraussetzungen einer Genehmigung sind abhängig von Transaktionsvolumen, Industriesektor und Art des Zielunternehmens: Die Vorgaben der jeweils anwendbaren, oben genannten Bestimmungen müssen erfüllt werden. Die staatlichen Stellen haben so erheblichen Einfluss auf Zustandekommen und auch Inhalt eines M&A-Deals. Für die Genehmigung ist u. a. ein Wertgutachten einer zugelassenen Bewertungsfirma einzuholen, an dem sich der Kaufpreis orientieren muss. Bei der Vertragsgestaltung gibt es diverse Restriktionen: Musterverträge, die die lokalen Behörden gerne verwenden möchten; gesetzliche Zahlungsfristen; möglicher Konflikt mit Ausschreibungsbestimmungen; und die zwingende Wahl von chinesischem Recht.

Handelt es sich bei dem zu übernehmenden Unternehmen um ein SOE, ist – unabhängig vom Geschäftsgegenstand – die Zustimmung der Behörde zur Verwaltung des Staatsvermögens erforderlich. Es gelten eine Reihe von Sonderregeln: das Wertgutachten ist durch eine chinesische Wirtschaftsprü-

fungsgesellschaft mit besonderer Lizenz zur Bewertung von staatseigenem Vermögen zu erstellen; der Kaufpreis darf den so ermittelten Wert grundsätzlich nicht um mehr als 10 % unterschreiten; und die geplante Übernahme von staatseigenen Assets oder Anteilen bedingt eine Ausschreibung, an die sich bei mehreren Kaufinteressenten ein Bieterverfahren anschließen kann.

Der Einstieg in ein börsennotiertes Unternehmen ist außerdem der Wertpapieraufsichtsbehörde (CSRC) zu melden, wobei Einzelheiten über die Gestaltung des Anteilskaufs anzugeben sind. Eine Genehmigung ist auch dann beim Handelsministerium einzuholen, wenn ein ausländischer Investor durch den Erwerb eines chinesischen Unternehmens de facto die Kontrollrechte erhält, und das Zielunternehmen zu einer Schlüsselindustrie gehört oder Inhaber einer notorisch bekannten oder altherwürdigen chinesischen Marke ist, oder wenn durch die Beteiligung Sicherheitsinteressen der chinesischen Wirtschaft beeinträchtigt werden. Als sogenannte Schlüsselindustrien hat das *National Development and Reform Committee* die folgenden sieben Branchen benannt: Rüstungsindustrie, Kraftwerke und Energienetze, Öl und Petrochemie, Telekommunikation, Bergbau, Luftfahrt und Schiffbau. Jedoch ist diese Kategorisierung nicht allgemein verbindlich und abschließend. In der Praxis können auch weitere Industriebereiche durch die Behörden als Schlüsselindustrie betrachtet werden. Zunehmend kritische Stimmen gegenüber ausländischen Investitionen (*Sell-out of PRC to Foreigners*) begründen die Sorge, dass die Neuregelung zum Schutz heimischer Marken und Konzerne herangezogen wird. Coca-Colas Übernahmeangebot für Huiyan, Chinas größten Saffthersteller und eine der bekanntesten chinesischen Marken, ist das jüngste Beispiel: es wäre die größte Akquisition auf dem chinesischen Markt geworden, aber nach



monatelangem Warten verweigerte die chinesische Regierung schließlich die Genehmigung mit Hinweis darauf, dass Coca-Cola nach der Übernahme seine marktbeherrschende Stellung zum Nachteil der Konsumenten und der inländischen Wettbewerber ausnutzen könne.

Fusionen sind nicht nur den Behörden anzuzeigen, sondern auch den Gläubigern mitzuteilen und in landesweit verbreiteten Tageszeitungen bekannt zu machen. Gläubiger der beteiligten Unternehmen haben dann 45 Tage Zeit, ihre Ansprüche anzumelden und sich zu den durch den Zusammenschluss veränderten Umständen der Tilgung, etwa zur Kreditwürdigkeit des neuen Schuldners, sowie zur Absicherung offener Forderungen zu äußern. Die Frist kann durch die direkte Benachrichtigung der Gläubiger auf 30 Tage verkürzt werden. Ehe die Zustimmung der Gläubiger nicht erfolgt ist, werden die erforderlichen Genehmigungen nicht erteilt.

Soweit die Arbeitnehmer der beteiligten Unternehmen gewerkschaftlich organisiert sind, sollen vor der Entscheidung über eine Fusion oder Übernahme ihre Vertreter gehört und ihre Ansichten berücksichtigt werden. Kommt es in Folge der Übernahme zu Entlassungen, sind sowohl staatliche als auch lokale Vorschriften zu beachten. Regelmäßig werden an die zu entlassenden Arbeitnehmer Abfindungen zu zahlen sein. Bei der Übernahme eines chinesischen Unternehmens ist ein Sozialplan für die Arbeitnehmer aufzustellen und durch die Gewerkschaft genehmigen zu lassen. Bei der Fusion mehrerer FIE ist ausdrücklich die Pflicht festgeschrieben, sich um die Übernahme der gesamten Belegschaft oder eine sozialverträgliche Lösung zu bemühen. Auch bei Unternehmensübernahmen wird von den Behörden auf ein solches Ergebnis hingewirkt.

Fusionskontrolle

Bis vor nicht allzu langer Zeit existierten in China kaum kartellrechtliche Regelungen. Mit der steigenden Zahl an M&A-Transaktionen in China ändert sich dies. Seit 2008 ist ein einheitliches Kartellgesetz in Kraft, das auch die Fusionskontrolle regelt (Näheres im Kapitel „Wettbewerbs- und Kartellrecht“).

Steuerliche Folgen

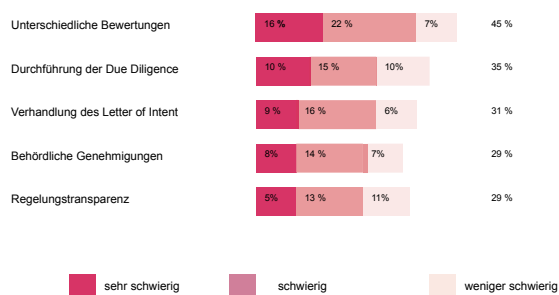
Gewinne aus der Veräußerung von Geschäftsanteilen durch Ausländer sind in China steuerpflichtig. Die Wahl einer *Offshore-Struktur* kann insoweit steuerliche Vorteile bringen. Bei einem *Share Deal* ist eine Stempelsteuer (*Stamp Duty*) zu bezahlen. Beim *Asset Deal* richtet sich die Steuerlast nach der Art der Vermögensgegenstände, die übertragen werden. Einzelheiten werden im Kapitel „Steuern und Zölle“ behandelt.

Herausforderungen für ausländische Investoren

Ein M&A-Vorhaben in China stellt eine erhebliche Herausforderung für ausländische Investoren dar, wobei ein pragmatisches Vorgehen angezeigt ist. Kernprobleme sind eine detaillierte Überprüfung der existierenden Risiken und die oft intransparenten Strukturen. Eine eingehende Prüfung des Zielunternehmens (*Due Diligence*) ist in China beispielsweise noch immer eine schwierig zu bewältigende Aufgabe. Zielgesellschaften sind oftmals unerfahren mit westlichen *Due Diligence*-Konzepten, sodass ein strukturierter Prozess nicht selten erst nach einer Schulung des Zielunternehmens möglich ist. Viele wichtige Informationen sind meist überhaupt nicht

oder bestenfalls oberflächlich und unvollständig dokumentiert. Bilanzen und juristische Dokumente entsprechen häufig nicht internationalen Standards, und Finanzinformationen sind vielfach nur sehr beschränkt verlässlich. Eine Bewertung staatlichen Vermögens ist meist schwierig. Mögliche Altlasten für Entsorgung und Sanierung sind sorgfältig zu prüfen. Die bei den verschiedensten Registrierungsbehörden vorhandenen Unterlagen sind oft nicht einfach zu erhalten. Gespräche mit dem Management des Zielunternehmens, mit Firmenangehörigen und den lokalen Behörden sind deshalb häufig eine wichtige Quelle, um Informationen zu erlangen. Zugleich sollten sich Investoren aber nicht unkritisch auf die Äußerungen der chinesischen Seite bei einer Transaktion verlassen, auch wenn ein staatliches Unternehmen beteiligt ist.

Akquisitionshürden in China



Quelle: 2008 AmCham Business Climate Survey

Eine *Legal Due Diligence* hat typischerweise zahlreiche Findings:

- „Lascher“ Umgang mit Formalitäten, z.B. sind Satzung, Genehmigungen und Registrierungen oft nicht aktualisiert.
- Verstöße gegen arbeitsrechtliche Vorschriften sind

an der Tagesordnung, z.B. sind die Regelungen des neuen Arbeitsvertragsgesetzes (Mindestlohn, Probezeiten, schriftliche Arbeitsverträge etc.) häufig nicht ordentlich umgesetzt oder Sozialversicherungsbeiträge wurden nicht ordnungsgemäß abgeführt; nicht selten gibt es arbeitsrechtliche Streitigkeiten über Kündigungen und Abfindungen.

- Unklarheiten beim Landnutzungsrecht und fehlende Betriebs- und Bauerlaubnisse.
- Unzureichende Verträge und Dokumente, d.h. ein „Vertragsmanagement“ besteht meistens gar nicht.
- Streitigkeiten oder Unklarheiten bezüglich gewerblicher Schutzrechte: Umfang, ordnungsgemäße Anmeldung, Verletzung der Rechte Dritter etc.

Für Arbeitnehmer, die in dem zu übernehmenden Unternehmen nicht weiterbeschäftigt werden, sollten geeignete Vereinbarungen getroffen werden, um ein reibungsloses Ausscheiden zu ermöglichen und das Risiko von Störungen durch Streiks und Aufruhr zu minimieren. Ausländische Investoren sollten sich außerdem darüber im Klaren sein, dass eine Vielzahl von Zustimmungen und Genehmigungen erforderlich werden können, etwa solche von Aktionären, den Behörden und in einigen Fällen sogar von den Kreditgebern. In China bestehen üblicherweise bis zu einem gewissen Grad Unsicherheiten über das Vermögen und die Verbindlichkeiten der zur Übernahme ins Auge gefassten Gesellschaft. Ein ausländischer Investor sollte daher auch in Gespräche mit den Gläubigern des Zielunternehmens eintreten und diese in den Verhandlungsprozess einbeziehen, um sicher zu gehen, dass er einen richtigen Eindruck von der Vermögenssituation des Unternehmens erhält. Generell gilt, dass *Compliance*-Risiken beim Einstieg eines ausländischen Gesellschafters steigen, weil Behörden bisher tolerierte Geschäftspraktiken danach nicht selten in Frage stellen.



Produktion

Aufgrund der niedrigen Lohnkosten, der vielen qualifizierten Arbeitskräfte und des direkten Zugangs zum riesigen inländischen Markt produzieren zahlreiche ausländische Unternehmen heute in China. Dabei sind eine Vielzahl an rechtlichen Vorgaben zu beachten, von denen anschließend einige besonders wichtige Aspekte aufgezeigt werden. Insbesondere Umweltschutz und – vor dem Hintergrund der Skandale um verseuchtes Milchpulver und schadstoffbelastete Spielzeuge – Produkthaftung stehen zunehmend im Fokus der chinesischen Öffentlichkeit und Behörden.

Umweltschutz

Der Schutz von Umwelt und Natur ist in China mittlerweile aus seinem Schattendasein getreten. Dies spiegelt sich auch in den zahlreichen neuen Vorschriften wieder, die in kurzen Abständen erlassen werden und die neue Bedeutung des Umweltschutzes in China unterstreichen. Chinas 11. Fünfjahresplan (2006–2011) hebt den Umweltschutz ebenfalls hervor. Die chinesische Regierung hat in den vergangenen Jahren ein immer umfassenderes Rechtssystem zum Umweltschutz aufgebaut. Hierzu gehören beispielsweise das Umweltschutzgesetz, die Gesetze über die Vorbeugung und Kontrolle von Wasserverschmutzung, Luftverschmutzung, Lärmbelästigung, Feststoffabfälle sowie verschiedene Durchsetzungsregelungen sowie natio-

nale und Branchenstandards. Zugleich hat die Volksrepublik die behördlichen Durchsetzungsmöglichkeiten im Bereich des Umweltschutzes weiter verschärft. In der Regel unterliegen ausländisch investierte Unternehmen im Vergleich zu rein inländischen Unternehmen einer zumindest faktisch weit strikteren behördlichen Untersuchung und Kontrolle. Umweltverschmutzung zieht ernsthafte Konsequenzen nach sich. Es kann nicht nur die Beseitigung der Verschmutzung und die Schließung des umweltverschmutzenden Betriebes angeordnet werden, sondern es drohen auch zivilrechtliche Haftungsfolgen und strafrechtliche Sanktionen. Auf öffentlichen Druck hin wurden bereits mehrere Unternehmen mit besonders schlimmem Sündenregister geschlossen.



Environmental Impact Assessment

Am 28. Oktober 2002 wurde das *Environmental Impact Assessment Law* verabschiedet, welches seit 1. September 2003 in Kraft ist. Darin finden sich umweltschutzrelevante Anforderungen, denen ausländische Investoren nachkommen müssen, und die haftungsrechtlichen Folgen bei Verstößen. Jedes Bauprojekt, das Auswirkungen auf die Umwelt hat, unterfällt einem sogenannten *Environmental Impact Assessment*. Bauprojekte im Sinne dieses Gesetzes sind der Bau neuer Einrichtungen als auch die Renovierung und Erweiterung von bereits existierenden Einrichtungen. Neben den Unternehmen, die sich einer laufenden Überwachung ausgesetzt sehen, sieht das Gesetz auch verwaltungsrechtliche Sanktionen gegen Beamte vor, die die gesetzlichen Vorgaben nicht beachten.



Im Rahmen des *Environmental Impact Assessment* findet eine umfassende Überprüfung der möglichen negativen Auswirkungen eines Projektes auf die Umwelt statt. Die hierbei zu beachtenden Regelungen können sich jederzeit ändern bzw. neue Anforderungen können hinzu kommen. Ende Februar 2008 wurde beispielsweise das Gesetz zum Schutz vor und zur Kontrolle von Wasserverschmutzung geändert. Neu eingeführt wurde ein Rationalisierungsverfahren, wonach der Staatsrat jeder Provinzregierung ein Kontingent an bestimmten Wasserschadstoffen einräumt, die anfallen dürfen und anschließend beseitigt werden müssen. Die Provinzregierungen teilen ihr Kontingent auf die regionalen Regierungen auf, welche wiederum eine Verteilung an die einzelnen Unternehmen in ihrem Zuständigkeitsgebiet vornehmen. Überschreiten die in einer Provinz angefallenen Wasserschadstoffe einer Kategorie das zugeteilte Kontingent, dürfen keine Umweltunbedenklichkeitsbescheinigungen im Rahmen des *Environmental Impact Assessment* seitens der zuständigen Umweltschutzbehörden für neue Projekte ausgestellt werden, die ebenfalls Wasserschadstoffe

zur Folge haben können. Auch dies zeigt, dass China die Regelungen zum Schutz der Umwelt laufend verschärft, worauf sich ausländische Investoren einstellen müssen.

China-RoHS

Auf der Grundlage des *Law on Promoting Clean Production* und des *Law on the Prevention and Control of Environment Pollution by Solid Waste* wurden in Anlehnung an die EU-Richtlinie zu *Restriction of Hazardous Substances* (RoHS) die sogenannten China-RoHS erlassen, die am 1. März 2007 in Kraft getreten sind. Die von sieben Ministerien gemeinsam verabschiedeten *Management Methods for Controlling Pollution by Electronic Information Products – China-RoHS*), sehen Stoffverbote und Kennzeichnungspflichten bei Elektro- und elektronischen Produkten vor.

Ausgenommen sind Produkte, die in China hergestellt und nur für den Export bestimmt sind. Gemäß diesen China-RoHS dürfen künftig die Stoffe Blei, Quecksilber, Cadmium, sechswertiges Chrom, polybromiertes Biphenyl und polybromiertes Diphenylether in Elektro- und elektronischen Produkten bestimmte Grenzwerte nicht mehr überschreiten. Unter die betroffenen Produkte fallen nicht nur elektronische Haushaltsgeräte, Radar- und Kommunikationsprodukte, Computer, medizinische und Messgeräte, sondern auch deren Komponenten und Zubehör. Die Einführung der China-RoHS erfolgte in zwei Stufen. Bereits seit der ersten Stufe, die sofort ab Inkrafttreten der China-RoHS begann, müssen alle betroffenen Produkte, die in China verkauft oder nach China importiert werden, den China-RoHS-Vorgaben entsprechend gekennzeichnet werden. Vorgesehen ist eine Kennzeichnung nach drei möglichen Recyclinggraden, wobei die Regelungen in etwa den Kennzeichnungspflichten der deutschen Verpackungsverordnung entsprechen.

Enthält ein Produkt keine der sechs oben genannten Stoffe, so muss es mit dem  *EIP Pollution Control Label* gekennzeichnet werden. Enthält das Produkt jedoch einen dieser Stoffe, muss es mit dem -Symbol gekennzeichnet werden, wobei die Zahl in dem Kreis der Jahreszahl der *Environmental Friendly Use Period* entsprechen soll. Darüber hinaus muss der Produzent in der Gebrauchsanweisung in Form einer Tabelle genau angeben, in welchem Teil des Produktes sich diese schädlichen Stoffe befinden. Für die zweite Anwendungsstufe, deren Zeitraum von den Behörden bisher noch nicht definiert wurde, wird ein Katalog über besonders kontrollierte Produkte (*Key Management Catalogue*) veröffentlicht werden. Im Oktober 2008 hat das Ministerium für Industrie und Informationstechnologie Regelungen für die Aufstellung dieses *Key Management Catalogue* erlassen. Noch offen ist, wann mit dem Erlass des Katalogs und damit mit dem Beginn der zweiten Anwendungsstufe gerechnet werden kann. In der zweiten Anwendungsstufe darf die Menge der Stoffe in diesen besonders kontrollierten Produkten die Grenzwerte nicht mehr überschreiten. Dabei sollen Konformitätserklärungen der Hersteller bzw. Lieferanten – wie bei der EU – nicht genügen. Jedes Produkt, das in China verkauft wird und unter den Katalog der Schwerpunktkontrolle fällt, muss von einem autorisierten chinesischen Labor untersucht und gemäß der *China Compulsory Certification* (CCC) zertifiziert werden.



Auftragsfertigung

In der Auftragsfertigung hat Hongkong traditionell eine besonders starke Stellung. Aber auch andere Regionen in China sind ein „Mekka“ für ausländische Investoren, die ihre Produkte unter Ausnutzung der Standortvorteile wie die im Vergleich zu Europa erheblich geringeren Lohn- und Herstellungskosten anfertigen lassen wollen. Während eine chinesische Gesellschaft früher oftmals mit Materialien und eventuell benötigten Gerätschaften von einem ausländischen Investor ausgestattet wurde und nach dessen Weisung die Produkte angefertigt hat, übernehmen chinesische *Contract Manufacturer* heute vielfach den Einkauf und zunehmend auch die Qualitätssicherung selbst.

Für die Auftragsfertigung in China sind insbesondere die *Tentative Measures for the Administration of the Examination and Approval of Processing Trade* vom 27. Mai 1999 zu beachten. Investoren werden vielfältige Anreize geboten. Hierzu gehören unter anderem die Befreiung von Importlizenzen für Teile, Materialien und Gerätschaften, die direkt in der Fertigung benötigt werden. Zollverschlusswaren (*Bonded Goods*) unterliegen nicht der Zollabfertigung. Gleichzeitig ist keine Ausfuhrgenehmigung erforderlich für Produkte, die mit zugelieferten Materialien oder Teilen hergestellt wurden. In bestimmten Zonen, sogenannten *Bonded Zone* und *Export Processing Zone*, kommen Unternehmen in den Genuss besonderer Vorteile, wie insbesondere geringerer Import- und Exportbeschränkungen als in anderen Gebieten Chinas.

Der Bereich der Auftragsfertigung hat in letzter Zeit sehr einschneidende Änderungen erfahren. Bislang kam die Mehrzahl der für den Export produzierenden Unternehmen in den Genuss großzügiger Zoll- und Steuererleichterungen. Rohmaterialien, die für die Fertigung von Exportprodukten benötigt wurden,



unterlagen keinen oder geringen Importzöllen oder -steuern. China hat diese Vorteile nunmehr stark eingeschränkt. Viele Rohmaterialien, deren Import bislang für viele Unternehmen zoll- und steuerrechtlich so gut wie kostenfrei war, können seitdem nur noch regulär importiert und müssen daher verzollt und versteuert werden. Betroffen sind vor allem energie- oder schadstoffreiche Produktionen, die nur einen geringen Mehrwert schaffen und Chinas langfristigen strategischen Zielen widersprechen. Durch den Wegfall der Importbefreiungen steigen die Produktionskosten in einzelnen Industrien beträchtlich, was sich beispielsweise im Chemiesektor letztlich auch auf die Wettbewerbsfähigkeit einer Fertigung in China auswirken wird.

Zur Auftragsfertigung und zum Abschluss von entsprechenden Vereinbarungen mit ausländischen Vertragspartnern sind in China nur solche Gesellschaften berechtigt, die Außenhandelsrechte von MOFCOM erhalten haben oder über Import/Export-Rechte verfügen. Hierüber wird ein entsprechendes Zertifikat (*Approval Certificate for Processing Trade Business in the Export Processing Zone*) ausgestellt, das bei der Zollbehörde und anderen zuständigen Behörden vorgelegt werden muss. Die Genehmigungsbehörde fertigt eine Liste der importierten Materialien sowie eine Vergleichsliste der anschließend hergestellten und für den Export bestimmten Güter und des entsprechenden Verbrauchs der Importmaterialien an.

Nach dem Freihafenprinzip kann Gesellschaften die Zahlung von Mehrwertsteuer und importbezogenen Steuern für importierte Materialien oder Teile gestundet werden, unabhängig davon, ob diese mit Fremdwährung erworben oder von ausländischen Partnern geliefert wurden. Für den Export bestimmte Waren sind ebenso wie die hierfür verwendeten Materialien

und Teile grundsätzlich völlig steuerbefreit. Auf unter Zollverschluss stehende Materialien oder Teile, mit denen Produkte für den chinesischen Markt hergestellt werden, werden dagegen Zoll und Zinsen auf die gestundeten Zahlungen erhoben.

Importierte Materialien werden in die Kategorien „verboten“, „beschränkt“ und „erlaubt“ eingeteilt. Ebenso werden Gesellschaften, die Auftragsfertigung betreiben möchten, in die Kategorien A bis D eingeteilt. Gesellschaften der Kategorie D dürfen sich generell nicht in der Auftragsfertigung betätigen, ebenso Gesellschaften, die verbotene Materialien importieren. Gesellschaften der Einstufung C sowie solche, die beschränkt zulässige Materialien importieren, müssen einen Geldbetrag hinterlegen, welcher den für die importierten Materialien zu entrichtenden Zollabgaben und der sonstigen Importmehrwertsteuer entspricht. Falls es der Gesellschaft nicht gelingt, die Produkte herzustellen oder die Genehmigung für den Vertrieb auf dem chinesischen Markt innerhalb des im Vertrag bezüglich der Auftragsfertigung festgelegten Zeitraumes zu erhalten, wird der hinterlegte Betrag als Zahlung auf die entsprechenden Steuern behandelt.

Produkthaftung

Das Produkthaftungsrecht Chinas hat in den letzten Jahren für ausländische Investoren enorm an Bedeutung gewonnen. Ausländische Unternehmen produzieren mittlerweile nicht mehr nur ausschließlich für den Export, sondern beliefern mit den in China hergestellten Produkten auch den heimischen Markt und sehen sich damit verstärkt Haftungsansprüchen von Verbrauchern in China ausgesetzt, aufgrund der hohen Zahl gefälschter Markenprodukte sogar mit Klagen für herstellerfremde Produkte.

Hersteller und/oder Verkäufer haften regelmäßig verschuldensunabhängig gegenüber einem Dritten – privaten Verbrauchern ebenso wie gewerblichen Abnehmern der Ware – für die durch einen Produktfehler verursachten Personen- oder Sachschäden. Maßgebliche Rechtsgrundlage bilden insbesondere die allgemeinen Grundsätze des Zivilrechts (AGZ) aus dem Jahr 1986, das Produktqualitätsgesetz (vom 22. Februar 1993, zuletzt geändert am 8. Juli 2000) und das Verbraucherschutzgesetz (vom 31. Oktober 1993, in Kraft seit 1. Januar 1994). Die chinesischen Gerichte differenzieren jedoch nicht immer zwischen den einzelnen Anspruchsgrundlagen, und daneben können noch Gewährleistungsansprüche nach dem Vertragsgesetz bestehen.

Gefährdungshaftung

Nach chinesischem Recht haftet der Hersteller und Verkäufer eines Produkts verschuldensunabhängig, wenn die Qualität eines Produkts nicht den gesetzlichen oder Industrienormen entspricht und dies zu einer Schädigung der Vermögensgüter oder des Körpers von Personen führt. Produkt meint nach dem Produktqualitätsgesetz das zum Verkaufszweck hergestellte bzw. verarbeitete Produkt, d. h. Bauprojekte und nicht verarbeitete Agrarprodukte fallen nicht unter den Anwendungsbereich des Produktqualitätsgesetzes.

Ein Produkt ist fehlerhaft, wenn davon unangemessene Gefahren für den menschlichen Körper und für die Sicherheit von Vermögensgütern ausgehen. Unangemessene Gefahren liegen dann vor, wenn dem Produkt die Sicherheit fehlt, die ein gutgläubiger Mensch unter normalen Umständen von dem Produkt erwarten darf. Bestehen diesbezüglich staatliche oder branchenspezifische Normen, muss diesen Normen entsprochen werden.

Der Geschädigte kann vom Hersteller oder vom Verkäufer Schadenersatz verlangen. Des Weiteren können sich Hersteller und Verkäufer gegenseitig in Regress nehmen. Eine Befreiung des Verkäufers von einer eventuellen Schadenersatzpflicht tritt nur dann ein, wenn er entweder den Hersteller oder den Lieferanten des fehlerhaften Produktes benennen kann und dieser auch zu ermitteln ist.

Vor dem Hintergrund der in China verbreiteten Auftragsfertigung ist es bedeutsam, dass nach der Rechtsprechung auch der Lizenzgeber für Produktfehler haften kann. Letztlich drohen in China jedem Haftungsansprüche, der in den Vertriebsprozess eines Produktes einbezogen ist.

Exkulpation und Haftungsfreizeichnung

In den folgenden Fällen kann sich der Hersteller exkulpieren:

- Das Produkt ist nicht von ihm, sondern z. B. durch Produktpiraten in Verkehr gebracht worden;
- als das Produkt in Verkehr gebracht wurde, bestand der Fehler noch nicht, der den Schaden verursacht hat;
- mit dem wissenschaftlich-technischen Niveau und Wissen zu der Zeit, als das Produkt in Verkehr gebracht wurde, ließ sich die Existenz des Fehlers nicht entdecken. Hierzu muss der Hersteller allerdings umfangreiche Nachweise erbringen. Er ist nach dem Produktqualitätsgesetz zudem verpflichtet, ein Qualitätsmanagement mit ausreichenden Sicherungskontrollen einzurichten. Ohne ein solches System dürfte der Nachweis nicht zu führen sein, dass ein Fehler nicht zu erkennen war.

Durch das Verbraucherschutzgesetz wird verhindert, dass eine Haftungsfreizeichnung von der Produkthaftung durch Allgemeine Geschäftsbedingungen erfolgt.



Zulässig ist allein eine individualvertragliche Freizeichnung, allerdings beschränkt auf leicht fahrlässig verursachte Vermögensschäden. Klauseln, die eine Haftung für Schäden an Leib und Leben oder für vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachte Vermögensschäden ausschließen, sind unwirksam.

Haftungsumfang

Beim Ausgleich der durch den Produktfehler verursachten materiellen Schäden sind bisher keine Haftungsobergrenzen vorgesehen.

Bei körperlichen Schäden aufgrund des Produktfehlers muss der Schädiger unter anderem für die Behandlungskosten, die Pflegekosten während der Behandlungszeit sowie für mögliche Einkommensausfälle aufkommen. Ist gar eine Invalidität verursacht worden, so müssen ferner die Kosten für notwendige Hilfsmittel und Gerätschaften getragen werden. Hinzu kommen finanzielle Unterstützung für den Lebensunterhalt des Geschädigten als auch von dessen Unterhaltsberechtigten und Entschädigungszahlungen für die Invalidität. Im Falle der Tötung hat der Schädiger auch die notwendigen Lebenshaltungskosten für die Unterhaltsberechtigten des Getöteten zu zahlen. Vermögensschäden sind auszugleichen, wozu u.U. auch ein entgangener Gewinn gehört.

Daneben sehen einige besondere Vorschriften auch die Zahlung von Strafschadensersatz vor. So muss beispielsweise ein Verkäufer, der gegenüber dem Verbraucher betrügerische Handlungen beim Verkauf von Waren oder bei Dienstleistungen vorgenommen hat, nicht nur Schadensersatz leisten, sondern darüber hinaus als Strafschadensersatz zusätzlich den Betrag zahlen, der dem Kaufpreis der gekauften Ware oder dem Entgelt der empfangenen Dienstleistung entspricht.

Immaterielle Schäden sind nur ausnahmsweise, so zum Beispiel bei schwerwiegenden Schäden zu ersetzen.

Wenn auch den Geschädigten ein Mitverschulden am Eintritt der Schädigung aufgrund des Produktfehlers trifft, kann sich die Haftung des Schädigers reduzieren. Dies kann nach dem Gesetz jedoch nie zu einer vollständigen Haftungsbefreiung führen.

Beweislast und Verjährung

Der Hersteller trägt u. a. die Beweislast dafür, dass das Produkt fehlerfrei war und ihn kein Verschulden trifft. Die Tatsachen, die eine Schädigung und die Kausalität zwischen Schädigung und Produktfehler begründen, sind dagegen von dem Geschädigten aufzuzeigen. Für Klagen, die wegen Produkthaftung erhoben werden, ist das Volksgericht des Ortes, an dem die rechtsverletzende Handlung stattgefunden hat oder das Gericht am Sitz des Beklagten zuständig.

Die Verjährungsfrist für Klagen auf Schadenersatz wegen eines Produktfehlers beträgt nach dem Produktqualitätsgesetz zwei Jahre. Für entsprechende Ansprüche nach den Allgemeinen Grundsätzen des Zivilrechts ist die Verjährungsfrist jedoch auf ein Jahr beschränkt. Beide Fristen beginnen mit dem Zeitpunkt, in dem der Kläger erfährt oder wissen muss, dass seine Rechtsgüter (aufgrund eines Produktfehlers) geschädigt worden sind. Das Klagerecht nach dem Produktqualitätsgesetz erlischt zehn Jahre nachdem das den Schaden verursachende fehlerhafte Produkt in Verkehr gebracht wurde, sofern nicht die angegebene Zeit des sicheren Gebrauchs damit noch nicht abgelaufen ist. Dagegen erlöschen Ansprüche nach den Allgemeinen Grundsätzen des Zivilrechts erst 20 Jahre ab dem Tag der Rechtsverletzung.

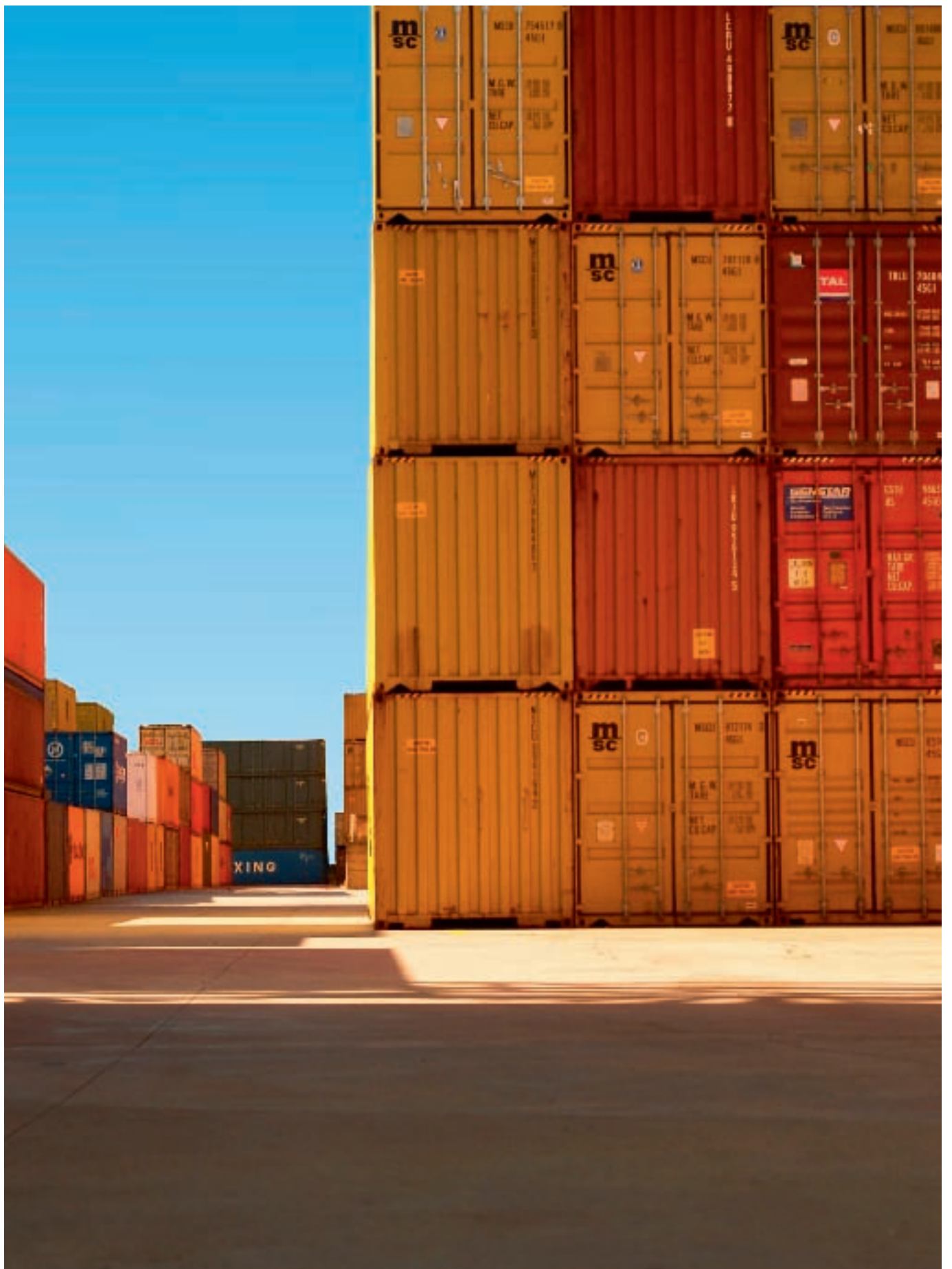
Rückruf fehlerhafter Produkte

Die jüngsten Skandale um verseuchtes Milchpulver und schadstoffbelastete Spielwaren reihen sich ein in eine ganze Serie von Berichten über Lebensmittel und andere Konsumgüter, die in China gefertigt wurden und erhebliche Sicherheitsmängel und Gesundheitsrisiken aufweisen. Die damit einhergehenden Rückrufaktionen verstärken die schon länger geäußerten Zweifel an der Sicherheit von Billigwaren aus China.

Wohl nicht zuletzt aufgrund der umfangreichen Berichterstattung im Ausland und drohenden Einfuhrbeschränkungen hat Chinas nationale Produktsicherheitsbehörde (*General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine*) am 27. August 2007 neue Verwaltungsvorschriften erlassen. Ein Produktrückrufsystem bestand mit Ausnahme des Automobilsektors bis dahin lediglich in einzelnen Regionen wie Shanghai, jedoch nicht auf nationaler Ebene. Die neuen Verwaltungsvorschriften verpflichten Hersteller von Spielzeug, Lebensmittelprodukten und Medikamenten in China, unsichere Produkte zurückzurufen sowie bereits vorbeugend ein Rückrufsystem für ihre Waren einzurichten. Unternehmen sind bei der Entdeckung eines sicherheitsrelevanten Mangels verpflichtet, der zuständigen Behörde und den Verbrauchern die Gefahren unverzüglich anzuzeigen und Maßnahmen zur Verhinderung bzw. Beseitigung der Gefahren zu ergreifen. Weiterhin werden die lokalen Behörden ermächtigt, bei Auftreten unsicherer Produkte selbst einzugreifen und die jeweiligen Waren aus dem Verkehr zu ziehen. In diesem Fall müssen die Hersteller nicht nur die Rückrufkosten tragen und angeordnete Schritte vornehmen, sondern auch mit verwaltungsrechtlichen Sanktionen und strafrechtlicher Haftung rechnen. Insbesondere kann die Geschäftslizenz entzogen werden, ohne die eine Gesellschaft in China nicht agieren darf. Die neuen chinesischen Vorschriften sind bewusst

dem europäischen Produktsicherheitsrecht nachgebildet und durchaus Ausdruck eines veränderten Herangehens der chinesischen Behörden. Ob sie aber, wenn sie damals bereits in Kraft getreten wären, verhindert hätten, dass die gesundheitsgefährdenden Spielwaren von Mattel und Co. nach Europa und in die USA geliefert worden wären, ist zu bezweifeln, da viele Spielwaren in China gezielt für den Export produziert werden. Zu erwarten ist, dass in naher Zukunft ein Gesetz verabschiedet wird, das detaillierte Regeln zum Produktrückruf enthält und sich auch auf andere Waren als Spielzeug und Lebensmittel erstrecken wird. Es bleibt abzuwarten, ob dieses Gesetz den Export von gefährlichen Produkten effektiv unterbinden kann, so dass Verbraucher im Ausland erst gar nicht in Kontakt hiermit kommen. Deutsche Firmen, die in China produzieren oder ihre Produkte dort vertreiben, sind in jedem Fall gut beraten, sich hierauf rechtzeitig einzustellen und erforderlichenfalls ihre Zulieferer oder Auftragsproduzenten in China noch rigider zu kontrollieren.

Um den immensen Aufwand in einem Haftungsfall zu begrenzen, verlangen ausländische Käufer bzw. Auftraggeber zudem immer häufiger, dass ihre chinesischen Lieferanten eine Produkthaftpflichtversicherung in China abschließen und die ausländischen Käufer/Auftraggeber als Anspruchsberechtigte benennen. Der Auftraggeber sollte dabei gründlich überprüfen, was genau der Versicherungsgegenstand ist, ob die Versicherung für das Zielland gilt und ob die Deckungssumme ausreichend ist. Eine Produkthaftpflichtversicherung in China umfasst z.B. in der Regel keine Rückrufkosten. Dafür ist eine separate oder zusätzliche Produktrückrufversicherung abzuschließen.

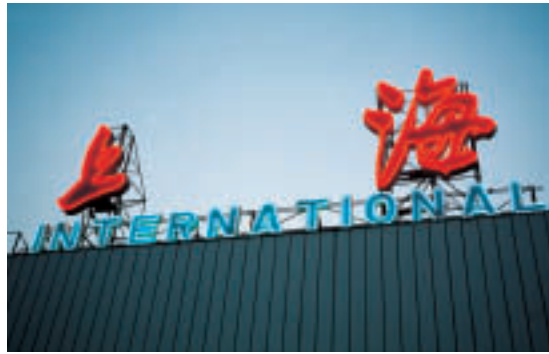


Handel und Technologietransfer

China ist inzwischen die viertgrößte (unter Zugrundelegung der Kaufkraftparität sogar die zweitgrößte) Volkswirtschaft und die zweitgrößte Handelsnation der Welt. Der Anteil des Landes am Welthandel ist von unter 1 % vor 20 Jahren auf 6 % gestiegen. China ist seit 2004 vor Japan Deutschlands wichtigster Handelspartner in Asien. Umgekehrt ist Deutschland für China der wichtigste Handelspartner in der EU. Mit einem Volumen von 91,3 Mrd. Euro im Jahr 2008 erreicht der Güteraustausch zwischen Deutschland und China fast den siebenfachen Wert im Vergleich zu 1995 mit lediglich 13,7 Mrd. Euro. Deutschland ist heute der sechstgrößte Handelspartner Chinas.

Seit Chinas WTO-Beitritt wurde der Import und Export von Waren, Technologie und Dienstleistungen (*Services*) weitgehend liberalisiert. Trotz dieser begrüßenswerten Entwicklung besteht in einzelnen Bereichen aber weiterhin die Gefahr, dass „nicht-tarifäre“ Beschränkungen ausländischen Unternehmen den Zugang zum chinesischen Markt erschweren. Beschränkungen ergeben sich auch aus den starren devisenrechtlichen Vorschriften. Eine Lockerung der Devisenverwaltung ist in absehbarer Zeit nicht zu erwarten.

Restriktive Vorgaben liegen außerdem für strategisch und wirtschaftspolitisch empfindliche Wirtschaftszweige vor, wie etwa in der Bauindustrie oder im Energiesektor. Aus Hongkong und Macau stammende Unternehmen erhalten weiterhin bevorzugte Vertriebs- und Handelsrechte durch das *Closer Economic Partnership Arrangement* (CEPA) jeweils zwischen China und Hongkong sowie China und Macau.



Im- und Exportbestimmungen

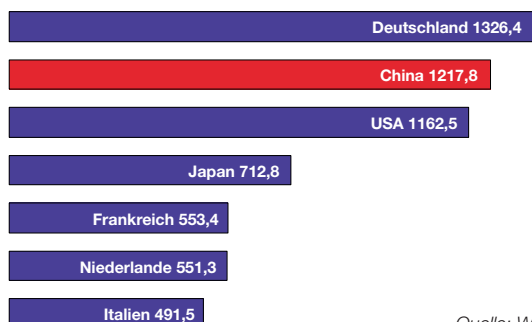
Dem Grundsatz, dass Waren grundsätzlich im- und exportiert werden dürfen, stehen in der Praxis zahlreiche Beschränkungen gegenüber. So bestehen Im- und Exportverbote etwa aus Gründen der Staatssicherheit oder des Gesundheits- und Naturschutzes ebenso fort wie Exportbeschränkungen für Nahrungsmittel, Rohstoffe, Seide, Chemikalien usw.

Zur Kontrolle des Warenaustausches werden drei Warenklassen unterschieden:

- I verbotene Waren;
- II beschränkt zulässige Waren; und
- III uneingeschränkt zulässige Import- und Exportgüter.

Verbotene Waren können weder nach China importiert noch exportiert werden. Für beschränkt zulässige Waren gilt ein Genehmigungsvorbehalt für den Export bzw. Quoten für den Import. Für uneingeschränkt zulässige Güter werden teilweise Registrierungspflichten angenommen. Derartige Einschränkungen stellen nicht unerhebliche Hindernisse für ausländische Im- und Exporte dar.

China schon auf Platz zwei: Die größten Exporteure 2008, in Mrd. USD



Quelle: WTO

Auch ausländisch investierte Unternehmen (FIE) müssen die Exportbeschränkungen beachten, die regelmäßig in vom Staatsrat veröffentlichten Listen aufgeführt werden. Die Erlangung einer Exportlizenz kann zeitaufwendig und nervenaufreibend sein. Obwohl die Restriktionen für den Export in den letzten Jahren insgesamt deutlich zurückgegangen sind, beklagen ausländische Unternehmer oft die willkürliche Handhabung durch die Behörden.

Einkauf in China

Planen ausländische Unternehmen direkt bei chinesischen Produzenten oder einem chinesischen Zwischenhändler einzukaufen, muss der chinesische Handelspartner eine „Außenhandelsberechtigung“ nachweisen. Lange Zeit musste deswegen eine Außenhandelsgesellschaft zwischengeschaltet werden. Dies führte regelmäßig zu einer Verteuerung des Geschäfts – oft auch zu unangenehmen Verzögerungen in der Abwicklung.

Inzwischen verfügen weit mehr chinesische Produktionsunternehmen über eine eigene Außenhandelsberechtigung; für ausländisch investierte Unternehmen ergab sich die Berechtigung schon immer aus ihrem Status als FIE.

Seit Ende 2003 ist es ausländischen Investoren erlaubt, eigene Tochtergesellschaften für den Einkauf in China zu gründen. Eine solche „inländische“ Einkaufsgesellschaft (*Procurement Company*) kauft in China vom chinesischen Produzenten (Inlandsgeschäft) und verkauft an die Muttergesellschaft im Ausland (Exportgeschäft). Auch dieses Modell führt zu einer Verteuerung des Handels, weswegen der Einkauf in China weiterhin gerne über Repräsentanzbüros abgewickelt wird und Einkaufsgesellschaften immer noch die Ausnahme sind.

China Compulsory Certificates (CCC)

Seit Einführung eines einheitlichen Zertifizierungssystems im Jahr 2003 können bestimmte, in einem besonderen Katalog aufgezählte Waren nur verkauft, importiert oder in Geschäftshandlungen einbezogen werden, nachdem diese durch ein anerkanntes Zertifizierungsinstitut (CNCA) abgenommen und nach CCC (*China Compulsory Certificates*) zertifiziert wurden. Der Zertifizierung unterliegen insbesondere Waren, die die Gesundheit oder Sicherheit von Menschen, Tieren und Pflanzen sowie den Umweltschutz oder die öffentliche Sicherheit berühren.

Das Zertifizierungsverfahren ist kostspielig und sehr zeitaufwändig, zumal sich die Anforderungen ebenso wie die technischen Standards in China schnell ändern. Verstöße gegen die CCC-Bestimmungen (etwa fehlende Zertifizierung) können mit Importverzögerungen und Strafzahlungen bis hin zur Rücknahmepflicht für bereits eingeführte Produkte geahndet werden.

Containerumschlag weltweit 2007

Hafen	Umschlag in Mio. TEU
Singapur	27,9
Shanghai	26,1
Hongkong	23,8
Shenzhen	21,1
Rotterdam	10,8
Hamburg	9,9
Guangzhou	9,2
Los Angeles	8,3
Long Beach	7,3
New York	5,4

Quelle: Hamburger Hafen, www.hafen-hamburg.de

Handel und Vertrieb

Handel und Vertrieb gehören zu den schwierigsten Feldern im Chinageschäft und stellen für ausländische Marktteilnehmer eine besondere Herausforderung dar. Dabei können ausländische Investoren seit einigen Jahren ihr eigenes Vertriebsnetz in China aufbauen und direkt am Markt teilnehmen. Bis vor einigen Jahren gab es für Ausländer noch zahlreiche Restriktionen. Mit dem Im- und Export von Waren mussten ausländische Unternehmen in der Vergangenheit besondere Außenhandelsgesellschaften beauftragen. Zudem durften FIEs regelmäßig nur selbst hergestellte Waren in China vertreiben, während der Handel mit Drittwaren für ausländische Investoren durch Beteiligungsbeschränkungen, hohe Kapitalanforderungen und die Begrenzung auf Freihandelszonen sehr erschwert war. Ausländer mussten sich daher mit Ausnahmeregelungen oder Strukturen im Graubereich bestehender Bestimmungen behelfen. So tolerierten die Behörden Handelsaktivitäten ausländischer Unternehmen in der Praxis auch im chinesischen Zollgebiet außerhalb der Freihandelszonen. Die sogenannte *Bonded Zone Trading Company* konnte vor allem in der Shanghaier Waigaoqiao Freihandelszone zu einem Vehikel für Einfuhr und Großhandel werden. Verbreitet ist die Nutzung sogenannter Verarbeitungsgesellschaften (*WFOE-Processing*), die in vielen Sonderwirtschaftszonen gegründet werden und mit denen Handelsunternehmen vergleichbare Funktionen wahrnehmen können. Sofern durch die Verarbeitung in China ein gewisser Wertzuwachs erzielt wird, durften die Güter dann auch außerhalb der Sonderwirtschaftszonen verkauft werden. Ausnahmen bestehen seit geraumer Zeit auch für Holdinggesellschaften (FIHC), die für verbundene Unternehmen Vertriebsaufgaben übernehmen und bestimmte Produkte zu Markterforschungszwecken importieren dürfen.



Handelserleichterungen

Die Zeiten, in denen reine Handelstätigkeiten für ausländisch investierte Unternehmen quasi ausgeschlossen waren und FIEs lediglich ihre selbst hergestellten Waren in China verkaufen durften, sind endgültig vorbei. Zur Umgehung dieser Einschränkungen wurden in der Vergangenheit ausländisch investierte Handelsgesellschaften oft als „Verarbeitungsgesellschaften“ gegründet, mit dem Ziel, durch die Verarbeitung importierter Produkte (*Processing*) eine gewisse Wertschöpfung in China zu erlangen und die Endprodukte dann als Eigenprodukte auf dem chinesischen Markt zu verkaufen. Diese Konstruktionen sind heute hinfällig, nachdem China im Zuge der Erfüllung der WTO-Zusagen nun die Gründung rein ausländisch investierter Handelsunternehmen (*Foreign Invested Trading Company – FITC*) auch außerhalb der Freihandelszonen zulässt. Auf diese finden nunmehr die allgemeinen Regeln über Unternehmen mit ausländischer Beteiligung Anwendung, einschließlich der allgemeinen Genehmigungserfordernisse.

Der Verkauf von Waren ist unabhängig davon zulässig, ob diese in China hergestellt oder importiert wurden. Im- und Exportgeschäfte lassen sich heute ohne die Einschaltung lokaler Außenhandelsgesellschaften abwickeln, womit sich sowohl der Vertrieb in China als auch der Export aus dem Land heraus erheblich vereinfacht hat. Auch natürlichen Personen ist der Außenhandel nunmehr gestattet.

Fortbestehende Beschränkungen

Trotz der weitgehenden Öffnung des Handels bleiben einzelne Beschränkungen bestehen. So ist der Verkauf von Tabakprodukten oder Salz (Letzteres nur für Großhandelsunternehmen) auch weiterhin verboten. Andere Produkte, etwa Arzneimittel, Kraftfahrzeuge oder Getreide von verschiedenen Lieferanten mit unterschiedlichen Marken, dürfen nur dann in der

Regel ohne Mehrheitsbeteiligung eines chinesischen Unternehmens vertrieben werden, wenn die FITC mehr als 30 Verkaufsstellen in China unterhält.

Trotz einiger Mängel stellt die Reform eine bemerkenswerte Zäsur im Chinageschäft dar. Vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen eröffnen sich durch die Gründung von Handelsgesellschaften neue Möglichkeiten. De facto werden diese Unternehmen jetzt weitgehend wie Inländer behandelt.

Vertriebsverträge

In den Allgemeinen Grundsätzen des Zivilrechts (AGZ) finden sich einige grundlegende Regelungen in Bezug auf Handelsvertreter, die durch einzelvertragliche Regelungen zu ergänzen sind. Insbesondere auf Regelungen zur Exklusivität, Gebietszuständigkeiten, Geheimhaltung und Vertragsbeendigung ist dabei zu achten. Einen gesetzlichen Abfindungsanspruch für den Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung kennt das chinesische Recht nicht.

Technologietransfer

Der Technologietransfer nach China ist ein wichtiger Bestandteil der chinesischen Wirtschaftspolitik und wird auch in Zukunft eine zentrale Rolle bei der Anwerbung von Auslandsinvestitionen spielen. Das Wirtschaftsministerium (MOFCOM) hat gerade wieder die Regelungen für den Im- und Export von Technologie überarbeitet und im März 2009 in Kraft gesetzt: *Measures for the Administration of Technologies Prohibited or Restricted from Import* („Measure No. 1“) und *Measures for the Registration of Technology Import and Export Contracts* („Measure No. 3“).

Den Regelungen unterfallen alle Nutzungsvereinbarungen für Technologie (jede Form gewerblicher Schutzrechte, Know-how etc.) zwischen Ausländern, Unternehmen oder Privatpersonen in China, unabhängig davon, ob es sich um Handelsverträge, Kooperationsabkommen, Einbringung im Rahmen eines *Joint Ventures* oder klassische Lizenzvereinbarungen handelt. Ähnlich wie sonstige Handelswaren werden auch Technologien in drei Kategorien eingeteilt:

- I verbotene Technologie;
- II eingeschränkt zulässige Technologie; und
- III zulässige Technologie.

Die Zuordnung ergibt sich aus einem von MOFCOM regelmäßig aktualisierten Katalog.

Verbotene Technologien können weder importiert noch lizenziert werden. Der Import und die Lizenzierung „eingeschränkt zulässiger“ Technologie unterliegt dem Genehmigungsvorbehalt. Die Dokumentation der Technologieübertragung oder Lizenzierung spielt dabei eine wichtige Rolle; das Verfahren ist in der neuen *Measure No. 1* geregelt.

Transfervereinbarungen über zulässige Technologie unterliegen keinem Genehmigungsvorbehalt, sind aber beim Handelsministerium bzw. der zuständigen Unterbehörde zu registrieren. Entgeltliche Lizenzvereinbarungen sind mit einer Frist von 60 Tagen zu registrieren und die Kalkulationsgrundlage für die Zahlung von Lizenzgebühren ist offen zu legen. Eine verspätete Registrierung wird sanktioniert und hindert die Zahlung von Lizenzgebühren.

Vertragsfreiheit und Einschränkungen

Die Ausgestaltung einer Lizenzvereinbarung obliegt den Parteien. Der Lizenzgeber kann in der Regel die Bedingungen vorgeben, er darf den Lizenznehmer aber keinen unangemessenen Einschränkungen unterwerfen. Den Lizenznehmer knebelnde Absprachen sind unzulässig. Hierzu zählen etwa Nebenvereinbarungen, die nicht mit dem eigentlichen Technologietransfer im Zusammenhang stehen, wie der Ankauf anderer Produkte, die Abnahme von Dienstleistungen oder überhöhte Produktmengen. Der Lizenzgeber sollte darauf achten, dass Unterlizenzierungen seiner vorherigen Zustimmung bedürfen und sein Haftungsrisiko überschaubar bleibt.

Der Lizenzgeber sollte auch Garantie- und Gewährleistungsregelungen genau überdenken. Der Lizenznehmer (oft auch die Genehmigungsbehörden) verlangen regelmäßig weitgehende Garantieverprechen durch den Lizenzgeber, etwa die Zusicherung, dass er der rechtmäßige Eigentümer der Technologie und die Technologie ordnungsgemäß verwendbar sei, und dass die lizenzierte Technologie dem neuesten Stand der Technik entspricht. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass der Lizenzgeber die Verletzung der Rechte Dritter verantworten soll, selbst wenn er von der Rechtsverletzung keine Kenntnis hatte. Der schon im Jahr 2002 von den Handelsministerien der beiden Länder ausgearbeitete Deutsch-Chinesische Stan-



Standardvertrag sieht vor, die Haftungsfolgen für den Lizenzgeber zu beschränken. Der Vertrag kann eine gute Basis für Verhandlungen darstellen. Er sieht zudem die freie Wahl des anwendbaren Rechts und die Anrufung eines (auch ausländischen) Schiedsgerichts vor.

Lizenzgebühren

Lizenzgebühren, die an den ausländischen Lizenzgeber gezahlt werden, müssen in China versteuert werden. Der ausländische Lizenzgeber kann zwar von der Unternehmenssteuer befreit werden, muss aber im Regelfall die Quellensteuer von 10% tragen. In manchen DBA ist dieser Quellensteuersatz reduziert. Es sollte auch darauf geachtet werden, ob die Umsetzung einer Vereinbarung zum Technologietransfer zur Errichtung einer Betriebsstätte des ausländischen Lizenzgebers führt. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn in China Schulungen für eine längere Zeit als sechs Monate im Jahr angeboten werden. Der ausländische Lizenzgeber sollte im Voraus klären, in welchem Umfang der chinesische Partner Zugang zu Devisen hat, da fehlende ausländische Zahlungsmittel ein häufiges Problem bei der Bezahlung der Lizenzgebühren darstellen.

Kauf- und Lieferverträge

Das chinesische Zivilrecht greift auf Modelle des „kontinentalen Rechtssystems“ zurück und hat wichtige Bereiche der Zivilgesetze Deutschlands, Frankreichs und Japans übernommen. Auf dieser Basis wurde vor zehn Jahren (im März 1999) erstmals ein Vertragsgesetz verabschiedet, welches Regelungen für die wichtigsten Wirtschaftsverträge beinhaltet. Das Vertragsgesetz umfasst 428 Artikel und ist damit bei weitem nicht ausreichend, alle Fragen des Vertragsrecht zu regeln. Ergänzende

Regelungen sind daher meist notwendig oder zumindest sinnvoll. Qualitätskriterien und Lieferbedingungen sind festzulegen sowie Schadensersatz und Verzugsregeln. Standardverträge, die von dem chinesischen Partner vorgelegt werden, sollten daraufhin genau geprüft werden.

Soweit der Vertrag Auslandsbezug hat, sind die Parteien in ihrer Rechtswahl frei. Es ist also möglich, Kaufverträge deutschem oder anderem Recht oder auch dem Internationalen Kaufrecht (CISG) zu unterstellen. Enthält der Vertrag keine Rechtswahlklausel, so ist nach dem internationalen Privatrecht bei der Warenbeschaffung in China regelmäßig chinesisches Recht (einschließlich UN-Kaufrecht) anwendbar.

Zudem ist es möglich und empfehlenswert, eine Schiedsklausel vorzusehen. Beim Entwurf einer solchen Klausel ist darauf zu achten, dass eine unklare oder unvollständige Schiedsgerichtsklausel unwirksam ist. Dies kann zur Folge haben, dass Streitigkeiten nicht vor einem Schiedsgericht, sondern vor einem ordentlichen chinesischen Gericht verhandelt und entschieden werden (näher dazu im Kapitel „Streitschlichtung“).

Es gibt nur wenige zwingende Vorgaben für die Sprache. Grundsätzlich kommt es darauf an, dass die Vertragsparteien den Inhalt der Vereinbarungen erfassen können. Trotzdem ist regelmäßig anzuraten, auch eine chinesisch-sprachige Version zu erstellen, um im Streitfall nicht von neuen Auslegungen überrascht zu werden. Im Verhältnis zu Behörden oder Gerichten ist ohnehin eine chinesische Übersetzung vorzulegen.

Für viele Ausländer ungewohnt sind die teilweise umständlichen Verfahren und Formalitäten. So ist auf Verträgen und anderen Dokumenten neben der

Unterschrift vielfach ein Siegel anzubringen. Ausländische Dokumente zur Verwendung in China bedürfen häufig neben einer notariellen Beglaubigung der Legalisierung durch chinesische Auslandsvertretungen.

Gewährleistung, Untersuchungs- und Rügepflicht

Das chinesische Vertragsgesetz beinhaltet eine Gewährleistung des Verkäufers dem Käufer gegenüber, dass die verkaufte Ware frei von Sach- und Rechtsmängeln ist. Maßgeblich ist dabei die individuell vereinbarte Beschaffenheit der Ware. Fehlt solch eine Vereinbarung, wird die Qualität der Waren nach den Staats- oder Industrienormen, dem allgemeinen Standard oder dem Vertragszweck ermittelt.

Den Käufer trifft eine Untersuchungs- bzw. Rügepflicht. Fehlt es an der Vereinbarung einer Rügefrist, muss der Käufer die gelieferten Waren „rechtzeitig“ nach der Abnahme untersuchen und dem Verkäufer den Mangel anzeigen. Spätestens zwei Jahre nach der Lieferung gilt die gelieferte Qualität als genehmigt, es sei denn, es wurde eine längere Gewährleistungsfrist vereinbart.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Im internationalen Rechtsverkehr hat die Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) immer mehr an Bedeutung gewonnen. Wie in Deutschland stellt die Volksrepublik China hinsichtlich der wirksamen Einbeziehung, Inhaltskontrolle und Auslegung von AGB eine Reihe von gesetzlichen Voraussetzungen auf.

Gemäß dem Vertragsgesetz von 1999 sind unter AGB oder Formulklauseln solche Bestimmungen zu verstehen, die von einer Partei zur wiederholten Verwen-

dung vorweg entworfen und nicht bei der Errichtung des Vertrages mit der anderen Seite ausgehandelt werden. Individuell ausgehandelte Vertragsbedingungen sind demnach keine AGB. Auch die von offizieller Seite zwischen Deutschland und China ausgehandelten Musterverträge (z.B. Standardvertrag für Liefergeschäfte und Standardvertrag für Know-how- und Patentlizenzen) gelten nicht als AGB im Sinne des Vertragsgesetzes.

AGB werden wirksam in einen Vertrag einbezogen, wenn der Verwender auf Grundlage des Gerechtigkeitsgrundsatzes die Rechte und Pflichten der Beteiligten festgelegt hat und die Gegenpartei auf eine angemessene Art und Weise auf diejenigen AGB-Klauseln aufmerksam macht, welche die Haftung des Verwenders ausschließen oder einschränken. Auf Wunsch der Gegenpartei muss der Verwender zudem diese Klauseln erklären. Es ist daher ratsam, der Gegenpartei vor Vertragsabschluss die AGB zuzusenden und sich eine entsprechende Annahmestätigung geben zu lassen. Zur Problematik kollidierender AGB (sogenannte „*Battle of Forms*“) gibt es bisher keine ausreichend klarstellende Regelung.

Nach chinesischem Vertragsrecht unterliegen alle Verträge einer allgemeinen Inhaltskontrolle: sie müssen die Gesetze und Verwaltungsverordnungen Chinas sowie den Gerechtigkeitsgrundsatz einhalten und dürfen der gesellschaftlichen öffentlichen Moral und sozialen Wirtschaftsordnung nicht zuwider laufen sowie die öffentlichen Interessen nicht schädigen. Die Ausübung der Vertragsrechte und die Erfüllung der Vertragspflichten unterliegen zudem dem Gebot von Treu und Glauben. Nur bei Erfüllung dieser Maßgaben entfaltet ein Vertrag überhaupt Bindungskraft für die Vertragsparteien. Darüber hinaus ist eine konkrete Inhaltskontrolle von AGB im Vertragsgesetz vorgesehen. Das Vertragsgesetz ordnet die Unwirksamkeit



von AGB an, welche den Verwender von seiner Haftung befreien, die Haftung der Gegenpartei steigern oder Hauptrechte der Gegenpartei ausschließen. Das Vertragsgesetz konkretisiert diese Umstände und verbietet überdies ausdrücklich Freizeichnungsklauseln in AGB für der Gegenpartei vom Verwender der AGB zugefügte Schäden an Leib und Leben sowie für Vermögensschäden der Gegenpartei, die vom Verwender der AGB mit Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit zugefügt wurden. In AGB mit Verbrauchern ist zudem das Verbraucherschutzgesetz zu beachten. Das Verbraucherschutzgesetz schreibt die Unwirksamkeit von Klauseln in Verbraucherverträgen vor, mit denen der Unternehmer unangemessene oder ungerechte Bedingungen stellt. Gleiches gilt für Klauseln, mit denen der Unternehmer seine Haftung für Verletzungen von Rechten oder angemessenen Interessen des Verbrauchers ausschließen oder erleichtern möchte.

Unwirksame Vertragsklauseln berühren andere Teile des Vertrages nicht, wenn die Wirksamkeit dieser Teile nicht beeinträchtigt ist. Infolge unwirksamer AGB entstehende Lücken im Vertrag werden durch Auslegung gemäß dem Vertragsgesetz geschlossen. Bei der Auslegung müssen u. a. die Ziele des Vertrags, die Verkehrssitte und Treu und Glauben berücksichtigt werden. Wie in Deutschland werden AGB zu Lasten des Verwenders ausgelegt, wenn mehrere Auslegungsmöglichkeiten bestehen.

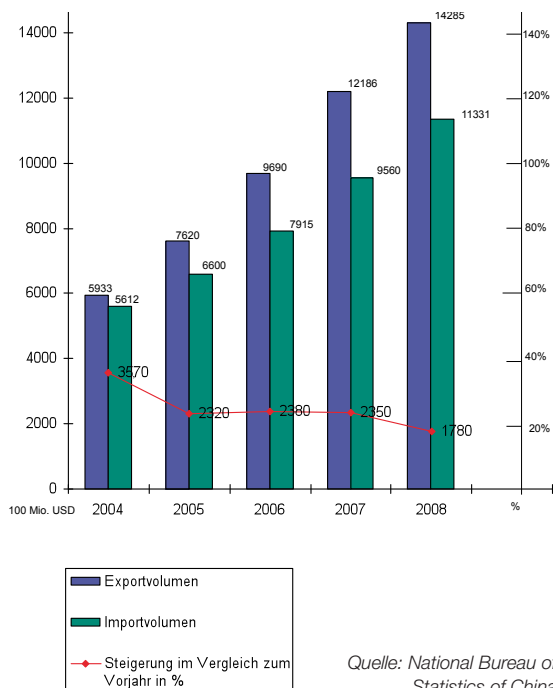
Exportabsicherung

Ein Liefervertrag mit einem chinesischen Käufer sollte genaue Bestimmungen der Zahlungsmodalitäten enthalten, die sorgfältig ausgearbeitet werden müssen. Für Exporte nach China stehen verschiedene Zahlungsgarantien zur Verfügung. Vorkasse als sicherste Form der Absicherung werden chinesische Kunden in den wenigsten Fällen akzeptieren. Eine Lieferung auf Inkasso setzt eine bestehende Kundenbeziehung mit entsprechender Vertrauensbasis voraus, was im stark wachsenden China-Geschäft häufig nicht der Fall sein dürfte. Die Vereinbarung eines einfachen Eigentumsvorbehalts ist gemäß Art. 134 des chinesischen Vertragsgesetzes möglich, schützt aber nicht vor einem gutgläubigen Dritterwerb der Sache. Forfaitierungen oder *Factoring* werden von einigen Banken inzwischen angeboten, sind aber unüblich. Vielfach werden Exporte daher über (unwiderrufliche) Akkreditive abgewickelt, bei denen in China einige Besonderheiten zu beachten sind:

- Akkreditive aus China sollten von „akzeptablen Banken“ gestellt werden; hierzu zählen die vier großen chinesischen Staatsbanken (*Bank of China, Agricultural Bank of China, China Construction Bank* und *Industrial and Commercial Bank of China*) sowie im allgemeinen auch andere im Auslandsgeschäft erfahrene Finanzinstitute, wohingegen bei den „Banken der dritten Reihe“ ohne internationale Korrespondenzbanken Vorsicht geboten ist;
 - Die chinesischen Regeln über ausländische Zahlungsmittel sehen zum Beispiel vor, dass Akkreditive einer chinesischen Bank mit einer Laufzeit von mehr als 90 Tagen vor Eröffnung durch die staatliche Devisenverwaltung (*State Administration of Foreign Exchange – SAFE*) genehmigt werden müssen.
-

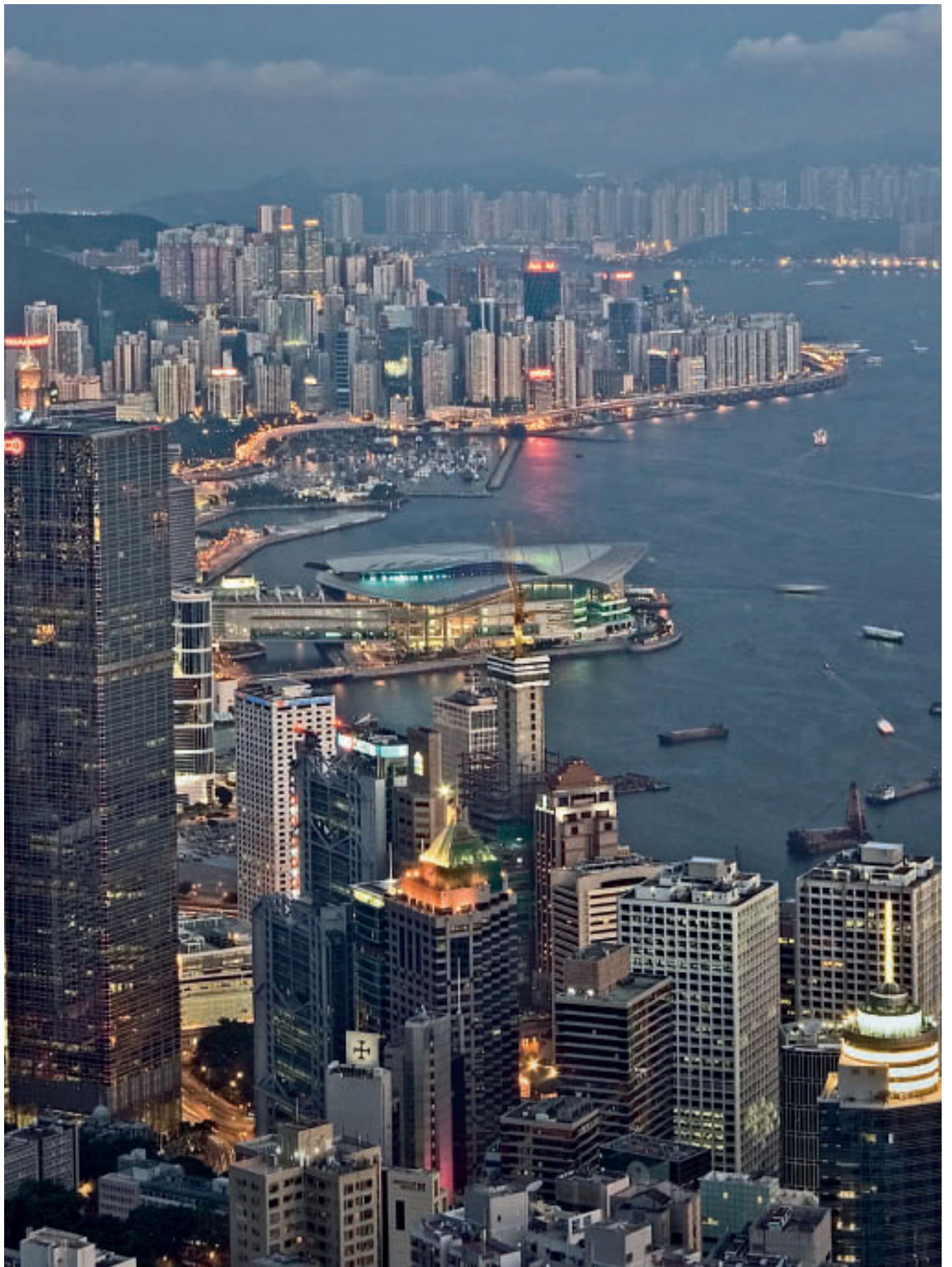
Wegen dieser und anderer Besonderheiten ist in China insgesamt mit einem höheren Ausfallrisiko zu rechnen. China-Expoteure sichern ihr Zahlungsrisiko daher vielfach zusätzlich ab. Akkreditivforderungen gegen chinesische Banken lassen sich gegen Zahlungsausfall versichern. Bei laufenden Geschäftsbeziehungen mit demselben Kunden kommt eine Hermes-Ausfuhrleistung in Betracht, mit der alle Forderungen gegen diesen Kunden bis zu einem gewissen Betrag versichert sind. Hermes bietet darüber hinaus auch Instrumente im Vorfeld der Lieferung, etwa zur Deckung des Produktionsrisikos, falls die Lieferung aufgrund politischer oder wirtschaftlicher Risiken unmöglich wird.

**China schon auf Platz zwei:
Im- und Exporte Chinas 2004 – 2008, in Mrd. USD**



„Egal ob westliche Modernität oder chinesische Tradition, Restbestände vorkolonialer Kultur oder kommunistische Organisation, Demokratie oder Diktatur – die Hauptsache ist für die Chinesen, dass das System dem wachsenden Wohlstand dient.“
(Frank Sieren, Der China-Code, 2005)

Quelle: National Bureau of Statistics of China



Verbesserter Marktzugang über Hongkong und Macau

Die Zentralregierung der VR China und die Regierungen von Hongkong und Macau haben im Jahre 2003 die *Mainland-Hongkong* sowie *Mainland-Macau Closer Economic Partnership Arrangements (CEPA)* verabschiedet. Durch das CEPA werden seit 1. Januar 2004 Zölle und andere Handelsbarrieren für Güter und Dienstleistungen allmählich abgebaut und diskriminierende Maßnahmen beseitigt, um den Handel zwischen dem Festland und Hongkong bzw. Macau zu fördern. Für ausländische Investoren kann CEPA von Nutzen sein, um über Hongkong und/oder Macau den chinesischen Markt zu erschließen.

Warenhandel

Auf den Import von 374 aus Hongkong und Macau stammenden Produktgruppen (fast 90% der Exporte Hongkongs nach China) werden seit dem 1. Januar 2004 keine Zölle mehr erhoben. Dazu gehören Produkte aus dem Elektro- und Elektroniksektor, Plastik- und Papiererzeugnisse, Textilien und Kleidungsstücke, chemische und pharmazeutische

Produkte, Uhren, Schmuck, Kosmetika, Metallerzeugnisse und andere Waren. Zuvor wurden auf diese Produktgruppen Zölle zwischen 1,5% und 35% erhoben.

Hongkong und Macau erheben im Gegenzug für auf dem Festland hergestellte Waren weiterhin keinen Einfuhrzoll und erlassen keine Beschränkungen im Handelssektor. Beide Seiten haben sich im Übrigen



verpflichtet, keine gegenseitigen Anti-Dumping-Zölle und sonstigen Ausgleichsabgaben zu verhängen.

Bestimmungen zum Herkunftsland

Zollfreiheit genießen nach dem jeweiligen CEPA nur Waren *made in Hongkong/Macau*. Die Herkunftsregeln des jeweiligen CEPA (*Rules of Origin*) legen fest, in welchem Umfang ein Produkt in Hongkong/Macau hergestellt werden muss, um zollfrei nach China importiert werden zu können. Prinzipiell wird es danach auch ausländischen Gesellschaften möglich sein, ihre Produkte zollfrei nach China einzuführen, selbst wenn diese zu einem großen Teil außerhalb Hongkongs/Macaus hergestellt wurden.

Erforderlich hierfür ist ein entsprechendes Zertifikat (*Certificate of Hongkong/Macau Origin*), das entweder vom *Trade and Industry Department* (TID) oder von einer anerkannten Zertifizierungsstelle ausgestellt wird. Jede Gesellschaft, auch wenn sie kein eigenes Büro in Hongkong/Macau unterhält, kann ein derartiges Herkunftszertifikat erhalten, solange die Waren die erforderlichen Voraussetzungen erfüllen.

Dienstleistungen

Auch im Dienstleistungssektor werden China und Hongkong/Macau schrittweise bestehende Beschränkungen verringern oder beseitigen. Das CEPA bietet für 18 Dienstleistungsbereiche schneller als nach dem WTO-Zeitplan freien Marktzugang in China. In entscheidenden Bereichen übertreffen die Erleichterungen die WTO-Verpflichtungen Chinas.

Größere Zugeständnisse wurden im Baugewerbe und für Immobiliendienstleistungen, für Logistik-, Transport-

und Vertriebsdienste sowie für die Rechtsberatung gemacht. Die Tabelle auf der folgenden Seite gibt einen Überblick, welche Dienstleistungsbereiche CEPA-Privilegien erhalten.

Qualifikation als Hongkonger/Macauer Gesellschaft

Dienstleistungsanbieter müssen die Anforderungen als *Hongkong Service Supplier* (HKSS) bzw. *Macau Service Supplier* erfüllen. Die Gewerbebehörde stellt auf Antrag ein *Certificate of Hongkong/Macau Service Supplier* aus, mit dem Unternehmen die Vorteile des CEPA in Anspruch nehmen können.

Jede *Juridical Person* kann sich als *Hongkong/Macau Service Supplier* qualifizieren. Sie kann – unabhängig von der Nationalität ihrer Investoren oder Anteilseigner – eine Kapitalgesellschaft, eine Personengesellschaft oder ein Einzelunternehmen sein, das nach dem Recht von Hongkong/Macau ordnungsgemäß gegründet wurde. Das jeweilige CEPA enthält eine Vielzahl von Qualifikationskriterien.

So muss ein *Hongkong/Macau Service Supplier* wesentliche Geschäfte in Hongkong/Macau tätigen, was sich anhand der folgenden allgemeinen Kriterien bestimmt:

- Er muss verpflichtet sein, eine Gewinnsteuer (*Profit Tax*) in Hongkong/Macau zu zahlen;
 - Er muss Eigentümer oder Mieter eines Büros in Hongkong/Macau sein; und
 - Mindestens 50 % seiner Mitarbeiter müssen Einwohner von Hongkong/Macau ohne Beschränkung ihres Aufenthaltsrechts sein.
-

Zusätzliche Kriterien gelten in verschiedenen Dienstleistungsbereichen, um sicherzustellen, dass ausländische Unternehmen in Hongkong/Macau in der jeweiligen Branche in erheblichem Umfang und für einen Mindestzeitraum (normalerweise drei bis fünf Jahre) tätig waren.

Falls eine ausländische Gesellschaft 50 % oder mehr der Anteile an einem Hongkonger/Macauer Unternehmen erwirbt, erhält sie die CEPA-Vorteile ein Jahr nach der Akquisition.

Vorteile von CEPA	Gründung von JV mit Partnern in China	Gründung von 100 %igen Tochtergesellschaften (WFOE) in China	Niedrige Kapitalanforderungen	Anerkennung von Qualifikationen und Lockerung von Vorschriften
Dienstleistungsbranche				
Werbung/Reklame	–	●	–	–
Rechnungswesen/Buchhaltung	–	–	–	●
Audiovisuelle Darstellung/Bild und Ton	●	–	–	–
Bankwesen	–	–	●	–
Baugewerbe und Immobilien	–	●	–	–
Kongresse und Messen	–	●	–	–
Vertrieb (ausgenommen Salz und Tabak)	–	●	–	–
Fracht	–	●	–	–
Versicherung	●	–	–	–
Rechtsberatung	–	–	–	●
Logistik	–	●	–	–
Managementberatung	–	●	–	–
(Zahn-) Medizin	–	–	–	●
Verwahrung und Lagerhaltung	–	●	–	–
Wertpapiere	–	–	–	●
Telekommunikation („Value-Added“)	●	–	–	–
Transport	–	●	–	–
Tourismus	–	●	–	–



Steuern und Zölle

Die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen des jeweiligen Ziellandes spielen bei einer geplanten Auslandsinvestition häufig eine entscheidende Rolle. Nachfolgend sollen daher in einem kurzen Abriss – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – die wesentlichen steuerrechtlichen Vorschriften dargestellt werden, die bei der Planung und Durchführung einer Investition in der Volksrepublik zu beachten sind.

Überblick

Allgemeines

China hat ein modernes, verhältnismäßig klar gegliedertes Steuersystem. Wie so vieles in China befindet es sich allerdings in einem andauernden gesetzgeberischen Verbesserungsprozess, dem die Praxis nur mit Mühe hinterherkommt. Zudem lässt der Gesetzgeber häufig Auslegungsspielräume und Lücken, welche die örtlichen Steuerbehörden zum Nachteil des Steuerpflichtigen auszulegen pflegen.

Neben den verschiedenen Verkehrssteuern und Zöllen, welche insgesamt knapp die Hälfte des nationalen Budgets ausmachen, bildet die Steuer auf den Gewinn der Unternehmen die zweite große Säule des Steueraufkommens. Die persönliche Einkommensteuer (Steuer auf Gehälter und Ein-

künfte der Einzelgewerbetreibenden) spielt mit rund 6% des Gesamtaufkommens eine untergeordnete Rolle.

Wie in den westlichen Industriestaaten ist die Unternehmensbesteuerung in die Körperschaftsteuer (Unternehmens-Einkommensteuer oder *Enterprise Income Tax* – EIT) für GmbHs und AGs, und die persönliche Einkommensteuer (*Individual Income Tax* – IIT) für Einzelunternehmen und Personengesellschaften getrennt. Da die meisten FIEs als GmbH gegründet werden, dominiert die Körperschaftsteuer.

Das chinesische Steuerrecht ist zentralistisch ausgerichtet. Die ausschließliche Gesetzgebungskompetenz sowohl für die nationalen als auch für die lokalen Steuern liegt beim Nationalen Volkskongress sowie dem Finanzministerium und dem Staatlichen Zentra-



len Steueramt (*State Administration of Taxation – SAT*) in Beijing. Die Steuergesetze des Nationalen Volkskongresses sind in der Regel schlank gehalten und enthalten lediglich die wesentlichen Besteuerungsmerkmale sowie allgemeine Grundprinzipien. Diese Rahmengesetze werden durch Ausführungsverordnungen des Finanzministeriums und des Staatlichen Zentralen Steueramtes ausgefüllt. Die Verwaltungspraxis wird zudem durch zahlreiche Schreiben der Finanzverwaltung gesteuert, die zwar keine Gesetzeskraft haben, jedoch über die Praxis der Verwaltung eine gesetzesähnliche Wirkung entfalten.

Das gesamtstaatliche Steueraufkommen wird über einen komplizierten Verteilungsschlüssel auf den zentralen Fiskus sowie die Provinzen und Städte verteilt. Die Steuererhebung erfolgt durch die Steuerämter der Städte, die lokalen Steuerämter, sowie die örtlichen Niederlassungen der zentralen Steuerverwaltung (die „staatlichen Steuerbehörden“). Das Aufkommen der staatlichen Steuerbehörden wird wiederum zwischen den Städten und der Zentrale aufgeteilt. Die Aufteilung erfolgt sowohl prozentual als auch in Bezug auf unterschiedliche Unternehmenstypen. So steht das Steueraufkommen der im nationalen Plan geführten Konzerne (z.B. Banken und Mineralölgesellschaften) der Zentrale zu, während die von den „normalen“ Unternehmen gezahlte Körperschaftsteuer im Verhältnis 25:75 zwischen den Städten und dem zentralen Schatzamt aufgeteilt wird.

Für viele FIEs sind sowohl die staatlichen als auch die lokalen Steuerämter zuständig, sodass Anmeldungen bei verschiedenen Steuerbehörden erforderlich sind. Es liegt nahe, dass die dezentrale Erhebungscompetenz zu einer uneinheitlichen und bisweilen willkürlichen Anwendung der Steuergesetze führt. Der Wissensstand und Erfahrungsschatz der Beamten in den örtlichen Steuerbehörden hat jedoch in den

letzten Jahren stark gewonnen. In Fällen, in denen die Steuerbarkeit bestimmter Sachverhalte oder die zutreffende Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens in Frage steht, können FIEs meist durch informelle Absprachen mit dem Steueramt zu angemessenen Lösungen kommen. Dies entspricht nicht dem Idealzustand einer rechtsstaatlichen Prinzipien verpflichteten Steuerverwaltung, ist jedoch von dem Modell fortgeschrittener Industriestaaten nicht weit entfernt.

China hat mit einer Vielzahl von Ländern Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (DBA) geschlossen. Wie in den meisten DBA üblich, erfolgt eine Vermeidung der Doppelbesteuerung auch im deutsch-chinesischen DBA entweder durch Freistellung der chinesischen Einkünfte von der deutschen Steuerpflicht (Freistellungsmethode) oder durch Anrechnung der chinesischen Steuer auf die deutsche Steuer (Anrechnungsmethode) und umgekehrt.

Steuerreform 2008

Im Jahr 2008 hat China eine umfangreiche Reform auf dem Gebiet des Steuerrechts durchgeführt. Wichtige Änderungen gab es vor allem in den Bereichen der Körperschaftsteuer und Umsatzsteuer.

Mit dem 2007 verkündeten neuen Körperschaftsteuergesetz wurden die ehemals unterschiedlichen Einkommensermittlungsgrundsätze und Steuersätze für rein in chinesischer Hand befindliche inländische Unternehmen und FIEs vereinheitlicht. Zudem werden die erheblichen EIT-Ermäßigungen für FIEs schrittweise auslaufen. Dies gilt zum einen für die zahlreichen Fördergebiete und Investitionszonen, in denen bisher ein Steuersatz von 15% galt, als auch für die allen produzierenden Unternehmen gewährten Steuerferien mit einer Steuerbefreiung in den ersten beiden Gewinnjahren und einer hälftigen Ermäßigung in drei

oder mehr Folgejahren, je nach Erfüllung bestimmter Kriterien (sogenannte 2+3 Regelung). All diese Regelungen sind einem Regelsteuersatz von 25 % gewichen. Freilich wurden zugleich viele Ausnahmen eingeführt, von denen noch zu sprechen sein wird.

Außerdem wurde mit der Reform ein in sich schlüssiges System der Verrechnungspreiskontrolle und Missbrauchsbekämpfung eingeführt, welches den deutschen und amerikanischen Regelungen stark ähnelt. Den örtlichen Steuerverwaltungen wurde damit ein mächtiges Instrumentarium an die Hand gegeben, während den Unternehmen erhebliche Dokumentations- und Meldepflichten aufgebürdet wurden, die nur mit hohem personellen Aufwand zu bewältigen sind.

Das neue Unternehmenssteuersystem sieht eine Vielzahl teilweise beträchtlicher Vergünstigungen vor, die an das technologische Niveau, den Umweltschutz und weitere förderungswürdige Zwecke geknüpft sind. So können etwa neugegründete Unternehmen im Bereich des Rohstoffrecycling oder der Abfallbehandlung – neben anderen Vergünstigungen – neue „3+3“-Steuerferien in Anspruch nehmen (3 Jahre steuerfrei + 3 Jahre 50% Ermäßigung). Weitreichende und dauerhafte Anreize wurden außerdem für Hochtechnologie-Unternehmen, Software-Hersteller und *Venture-Capital*-Gesellschaften geschaffen, die in solche Unternehmen investieren.

Sogenannte *High and New Technology Enterprises* – HNTES – genießen einen zeitlich unbegrenzten Basissteuersatz von nur 15 %. Für die Nutzung umweltfreundlicher Technologien stehen zahlreiche steuerliche Anreize, z.B. Steuergutschriften oder Sonderabzüge zur Verfügung. Allerdings sind die hier besprochenen Vorzugsregelungen zum großen Teil an strenge Voraussetzungen geknüpft, die auf eine hohe

technologische Wertschöpfung im Inland und eine Stärkung der Innovationsfähigkeit chinesischer Unternehmen (oder FIEs) abzielen.

Schließlich wurden auch für die sogenannten zentralen und Westprovinzen Übergangsregelungen vorgesehen, durch welche die bisherigen Vorzugsbedingungen im Bereich der EIT und anderer Steuern mindestens bis Ende 2010 beibehalten werden. Zu diesen Gebieten zählen etwa die Provinzen Sichuan und Shanxi, wie auch die autonomen Regionen, z.B. Innere Mongolei, oder die Metropolregion Chongqing, die von deutschen Investoren noch weitgehend unentdeckt sind. In diesen Regionen genießen Unternehmen, die in bestimmten Förderkategorien tätig sind, z.B. in der chemischen Industrie, der Textilindustrie, der Automobilelektronik oder auf dem Gebiet landwirtschaftlich genutzter Technologien einen EIT-Satz von 15 %. Insgesamt handelt es sich um über 100 verschiedene Produktbereiche. In vielen unterschiedlichen Teilbereichen wie z.B. Hotellerie oder Wasserversorgung gelten zudem noch die 2+3-Steuerferien für neugegründete Unternehmen.

Ende 2008 wurde auch die Mehrwertsteuer (*Value-added Tax* – VAT), mit rund 30% die wichtigste Einkunftsquelle des chinesischen Fiskus, in wichtigen Punkten reformiert. Durch die Abziehbarkeit der Vorsteuer auf Gegenstände des Anlagevermögens werden Unternehmen ab 2009 erheblich entlastet. Exportstarken Unternehmen wird durch die Anhebung der Vorsteuererstattungssätze ebenfalls direkt unter die Arme gegriffen.



Enterprise Income Tax (EIT)

Die Körperschaftsteuer ist eine Steuer auf den Gewinn der gebietsansässigen Körperschaften und vergleichbaren Einheiten sowie auf bestimmte Einkünfte ausländischer Unternehmen gleich welcher Rechtsform. Die Gewinnermittlung erfolgt nach den Buchhaltungsgrundsätzen für Unternehmen (*Enterprise Accounting Standards – EAS*), sowie teilweise noch nach älteren Systemen. Die EAS sind den IFRS in weiten Teilen angeglichen.

Für die Abschreibung von Wirtschaftsgütern gelten feste Sätze und in der Regel ist nur die lineare Abschreibung zulässig:

- Gebäude: 20 Jahre;
- Maschinen und Anlagen: 10 Jahre;
- Gewerbliche Schutzrechte (Patente etc.), einschließlich Firmenwert: mind. 10 Jahre
- Büro- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge: 5 Jahre;
- Kraftfahrzeuge: 4 Jahre;
- IT-Ausrüstung: 3 Jahre.

Teilwertabschreibungen sind zulässig, bedürfen jedoch einer genauen Nachweisführung. Forderungsausfälle konnten bisher nur geltend gemacht werden, wenn die Insolvenz des Schuldners feststand oder die Forderung älter als zwei Jahre war. Daran wird offenbar auch jetzt noch festgehalten.

Investoren müssen allerdings ein besonderes Augenmerk auf zahlreiche, teilweise willkürlich gehandhabte steuerliche Abzugsverbote haben. Insbesondere die folgenden Beschränkungen sind zu beachten:

- Bewirtungsaufwendungen: begrenzt auf 60 % des Gesamtaufwands und 0,5 % des Jahresumsatzes;

- Werbung und Marketing: begrenzt auf 15 % des Jahresumsatzes (aber mit Vortragsmöglichkeit);
- Gehälter sind nur in „angemessener“ Höhe abzugsfähig, während gewerbliche Zusatzversicherungen für Arbeitnehmer (private Krankenversicherung, D&O-Policen etc.) gar nicht oder nur nach den lokal geltenden Richtlinien geltend gemacht werden können;
- Zinsen für Gesellschafterdarlehen sind nur insoweit abziehbar, als die direkt oder indirekt zur Verfügung gestellten Mittel nicht mehr als das Zweifache des Eigenkapitals betragen (diese „Thin-cap Rule“ ist wegen der strengen Eigenkapitalanforderungen des Auslandsinvestitionsrechts jedoch praktisch kaum von Bedeutung.);
- Konzernumlagen oder pauschale *Management-Fees* sind als solche nicht abzugsfähig, wohl aber Lizenzgebühren und Dienstleistungsvergütungen, soweit diese angemessen sind.

Steuerlich anerkannte Verluste können bis zu fünf Jahre vorgetragen werden.

Verrechnungspreisdokumentation

Erstmals für das Wirtschaftsjahr 2008 gelten strenge Anforderungen an die Aufzeichnung von Verrechnungspreisen. Jedes Unternehmen, gleich welcher Größe, ist verpflichtet, nach Ablauf des Wirtschaftsjahres in neun detaillierten Formularen über die Geschäftsbeziehungen zu verbundenen Unternehmen Auskunft zu geben. Der Zweck der Formulare ist die Erfassung sämtlicher Kerndaten des Steuerpflichtigen sowie der mit ihm verbundenen Parteien. Für Warenaustausch, Dienstleistungen, Rechteüberlassungen (Lizenzen) und Finanzierungsinstrumente gibt es jeweils separate Formblätter, in denen der Steuerpflichtige neben den absoluten Größen die Verhältniszahlen zwischen Transaktionen mit verbundenen Unternehmen und gleichartigen Geschäften mit un-

abhängigen Dritten mitteilen muss. Außerdem ist zwischen inländischen und ausländischen Vertragsparteien zu unterscheiden. Die Formulare ermöglichen der Steuerverwaltung eine fortlaufende Vergleichsanalyse und damit auch die Identifizierung möglicher Betriebsprüfungsziele. Die Formblätter sind zusammen mit der Steuererklärung bis zum 31. Mai eines jeden Jahres einzureichen.

Unternehmen, die eines der folgenden Größenkriterien erfüllen, müssen zusätzlich eine detaillierte Verrechnungspreisdokumentation vorlegen:

- Volumen des Warenhandels mit verbundenen Unternehmen (Außenhandel und Binnenhandel) ist höher als 200 Millionen RMB (ca. 22 Millionen Euro);
- sonstige Leistungsbeziehungen (z.B. Dienstleistungen, Lizenzen) sind höher als 40 Millionen RMB (ca. 4,4 Millionen Euro).

Die Anforderungen an die Dokumentation sind den OECD-Richtlinien und den in anderen nationalen Steuergesetzen verankerten Grundsätzen stark angenähert und daher für viele ausländische Investoren im Grunde nichts Neues. Die jährlich vorzulegende Dokumentation besteht im Wesentlichen aus folgenden Teilen:

- Konzernstruktur und Angaben zu allen konzernabhängigen Unternehmen oder in anderer Weise verbundenen Unternehmen und Einzelpersonen;
- detaillierte Einzelangaben zu sämtlichen Konzernunternehmen, z.B. Produkt- und Geschäftsbereiche, interne Verwaltungsstruktur, Marktumfeld usw.;
- Angaben und Unterlagen zu Geschäften mit verbundenen Unternehmen, z.B. Handelsformen, Informationsflüsse, logistische Abläufe, die zur buchmäßigen Aufteilung von Einkünften und Kos-

ten verwendeten Schlüssel;

- Vorlage sämtlicher Verträge mit verbundenen Unternehmen;
- Vergleichsanalysen zur Herstellung der Vergleichbarkeit mit nichtverbundenen Unternehmen und zu Geschäften mit nichtverbundenen Unternehmen, z.B. Funktions- und Risikoanalysen, Vergleich von Geschäftsstrategien, Darstellung typischer Vertragsbedingungen;
- Begründung der Auswahl der zur Bestimmung der Verrechnungspreise verwendeten Methoden.

Zur Bestimmung der Verrechnungspreise sind die international üblichen Verfahren, etwa die *Comparable Uncontrolled Price Method* usw. zugelassen. Der Steuerpflichtige kann theoretisch auch andere Verfahren zur Preisbestimmungen verwenden, solange diese nachvollziehbar sind und dem Fremdvergleichsgrundsatz Rechnung tragen.

Die Aufbereitung und Pflege derartiger Dokumentationen kann letzten Endes nur durch Fachleute bewerkstelligt werden, die auf die von der Steuerverwaltung anerkannten Datenbanken zurückgreifen können. Unternehmen müssen sich diese Expertise bei entsprechender Größe entweder intern schaffen oder mit externen Beratern zusammenarbeiten. Die Frist für die erstmalige Erstellung und Vorlage der Dokumentation für das Fiskaljahr 2008 wurde ausnahmsweise bis zum 31. Dezember 2009 verlängert.

Gelangt das Steueramt im Rahmen einer Verrechnungspreisprüfung zu der Auffassung, dass der tatsächliche Gewinn des Unternehmens höher war als angegeben, so muss es mit dem Steuerpflichtigen in einen formalisierten Untersuchungs- und Verhandlungsprozess treten, an dessen Ende eine Steuerkorrektur stehen kann. Das Unternehmen kann jedoch versuchen, gegebenenfalls nach Vorlage weiterer



Dokumentation, die Richtigkeit der eigenen Verrechnungspreise darzulegen. Im Falle einer Gewinnkorrektur muss das Unternehmen außer dem Betrag rückständiger Steuer Verzugszinsen in Höhe des Referenzzinses der Chinesischen Volksbank (bei Drucklegung 5,31 % p.a.) entrichten. Dieses Verfahren – und die Möglichkeit zum Verzicht auf zusätzliche Strafzinsen – gilt jedoch nur dann, wenn der Steuerpflichtige ordnungsgemäß und nach bestem Wissen Aufzeichnungen geführt hat.

Fehlt es an einer den gesetzlichen Anforderungen genügenden Dokumentation hat die Steuerbehörde im Zweifel das Recht, die steuerbaren Einkünfte des Unternehmens in angemessener Weise zu schätzen. In diesem Falle ist ferner ein Verzugszins in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem Referenzzinssatz zu zahlen.

Die Verrechnungspreise zwischen verbundenen Unternehmen, die im Inland gelegen sind, unterliegen keiner Verrechnungspreisprüfung, sofern für die beteiligten Unternehmen dieselben Steuersätze anzuwenden sind, was wegen der zahlreichen Vorzugsregelungen nicht immer der Fall ist.

Verbindliche Vereinbarungen über Verrechnungspreise

Wie in vielen Ländern üblich, können Steuerpflichtige ihre Verrechnungspreise nach Verhandlung mit den Steuerbehörden in Form verbindlicher Vereinbarungen festschreiben (*Advanced Pricing Arrangements* – APAs). Chinesische APAs können entweder einseitig mit den chinesischen Steuerbehörden oder multilateral unter Beteiligung der zuständigen Stellen anderer Staaten ausgehandelt werden. Das Verfahren folgt den Leitlinien der OECD. In der Praxis werden APAs in Anbetracht des immensen bürokratischen Aufwands und der langen Bearbeitungszeiten kaum genutzt.

Dies gilt umso mehr, wenn auch ausländische Steuerverwaltungen einbezogen sind. Auf informeller Ebene gibt es jedoch häufig Verständigungen über den angemessenen Gewinnaufschlag.

Hinzurechnung von Einkünften ausländischer Unternehmen

Der weite Steueransässigkeitsbegriff ermöglicht es der Steuerbehörde Einkünfte, die formal durch eine im Ausland belegene Gesellschaft erzielt wurden, im Inland zu besteuern. Eine Gesellschaft mit Sitz außerhalb Chinas gilt als in China steueransässig, wenn die Leitungsmacht über die Geschäfte der Gesellschaft tatsächlich in China ausgeübt wird. Dies hat zur Folge, dass die im Ausland erzielten Gewinne in China steuerpflichtig sind und zum Beispiel durch Hinzurechnung von Einkünften auf der Ebene eines in Inland ansässigen Unternehmens besteuert werden. Von dieser Befugnis haben die örtlichen Steuerämter bereits in einigen Fällen im Verhältnis zu Gesellschaften in Hongkong Gebrauch gemacht. Vermutlich gab in diesen Fällen den Ausschlag, dass es sich bei den ausländischen Unternehmen um gesellschaftsrechtliche Hüllen ohne eigene operative Tätigkeit handelte.

Dividenden

Die Ausschüttung von Gewinnen eines FIE ist erst dann möglich, wenn alle handelsbilanziellen Verlustvorträge aufgebraucht sind. Ferner muss das Unternehmen zunächst die gesetzliche Rücklage in Höhe von 10 % des Nachsteuergewinns bedienen, bis 50 % des registrierten Kapitals erreicht sind. Für FIEs sind darüber hinaus verschiedene weitere „Fonds“ vorgesehen, z.B. der Mitarbeiterbonus- und sozialfond, auf deren Bildung jedoch häufig (in wohl zulässiger Weise) verzichtet wird.

Die von einem FIE ausgeschütteten Dividenden unterliegen einer Quellensteuer in Höhe von 10 %. Für deutsche Investoren ist die Quellensteuer zwar nach dem deutsch-chinesischen DBA grundsätzlich anrechenbar, jedoch hat dies keine Bedeutung, wenn die Beteiligung über eine GmbH oder AG gehalten wird, da die Dividendeneinkünfte für Körperschaften in Deutschland steuerfrei sind. Lediglich ein Betrag von 5 % der Dividenden wird als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe des deutschen Gesellschafters fingiert (wie auch für inländische Beteiligungserträge) und erhöht somit den steuerbaren Gewinn.

China hat mit mehreren Staaten und Regionen, u.a. Hongkong, Singapur und Luxemburg DBA abgeschlossen, die eine Reduzierung der Quellensteuer auf Dividenden auf 5 % vorsehen. Diese Vorzugsregelungen werden von vielen Konzernen, insbesondere in Verbindung mit einer Asien-Holding-Struktur genutzt.

Besteuerung ausländischer Unternehmen

Betriebsstätten

Betriebsstätten oder feste Geschäftseinrichtungen ausländischer Unternehmen in China sind steuerpflichtig. Ausländische Unternehmen, die in China im Rahmen von Projekten, z.B. der Montage einer Anlage oder in einem Beratungsprojekt tätig werden, müssen sich bei der örtlich zuständigen Steuerbehörde anmelden. Auch wenn es an einer physischen Geschäftseinrichtung fehlt, kommt nach sechs Monaten Tätigkeit in der Regel die Betriebsstättenvermutung zum Tragen, welche in allen DBAs, die China mit ausländischen Staaten geschlossen hat, verankert ist.

Das steuerpflichtige Unternehmen hat in der Regel EIT auf den durch die Betriebsstätte erzielten Gewinn und *Business Tax* (BT) von 5 % (bezogen auf die vom chinesischen Kunden gezahlte Bruttovergütung) zu zahlen. Der Gewinn einer Betriebsstätte ist – in der Theorie – nach den allgemeinen Grundsätzen unter Beachtung des Fremdvergleichsgrundsatzes zu ermitteln. In der Praxis wird der Gewinn jedoch bei Projektbetriebsstätten in aller Regel anhand fester Prozentsätze (*Deemed Profit Rates*) geschätzt.

Eine zusätzliche steuerliche Hürde bildet häufig der Einkauf von Komponenten oder Betriebsmitteln im Inland, die für die Montage benötigt werden. Dies kann meist nur durch einen Direktbezug seitens des Endkunden gelöst werden.

Repräsentanzen

Die klassische Repräsentanz ist im Grunde keine Betriebsstätte, da sie nach dem Gesetz nur vorbereitende oder Hilfstätigkeiten ausüben darf, wie z.B. Marktuntersuchungen oder Liaisonstätigkeiten für das ausländische Stammhaus. Eine Repräsentanz kann sich daher auf Antrag von der Besteuerung befreien lassen. Dies wird jedoch restriktiv gehandhabt.

Grundsätzlich unterstellt der Fiskus nämlich, dass Repräsentanzen mehr oder weniger aktiv in die geschäftliche Tätigkeit ihrer Stammhäuser einbezogen sind, z.B. in dem sie Serviceleistungen erbringen oder wie Handelsvertretungen tätig werden. Die Besteuerung erfolgt in der Regel durch Schätzung des Gewinns auf der Grundlage der Kosten (*Cost-Plus Method*).

Reine Einkaufsbüros können ebenfalls die Befreiung von der Steuer beantragen. Wenn das Stammhaus aber selbst ein Handelshaus ist, dann ist die Einordnung der Tätigkeit des Vertretungsbüros als



bloße Hilfs- oder Vorbereitungstätigkeit aus Sicht der Steuerbehörden fraglich.

Einkünfte aus Lizenzen und Vermietung

Ausländische Investoren schließen häufig Marken- oder Know-how-Lizenzverträge mit ihren chinesischen Tochtergesellschaften ab. Deutsche Investoren sollten auch angesichts des strengen Außensteuerrechts ihre Leistungsbeziehungen mit ausländischen Töchtern mit Blick auf die eventuelle Überlassung von Know-how oder der Nutzung von Namensrechten prüfen.

Lizenzgebühren, die ein ausländisches Unternehmen von einem chinesischen Unternehmen bezieht, unterfallen in China der Körperschaftsteuer (EIT) in Höhe von 10%, die von dem chinesischen Zahler einbehalten werden muss. Zusätzlich muss das chinesische Unternehmen auch die *Business Tax* (BT) in Höhe von 5% erheben und an das örtliche Steueramt abführen. Die in China gezahlte EIT wird auf die entsprechende deutsche Steuer angerechnet, und zwar in Höhe von 15% bezogen auf den Bruttobetrag, sodass letztlich auch die BT kompensiert wird.

Nach dem DBA zwischen Festland-China und der Sonderverwaltungsregion Hongkong beträgt die EIT auf Lizenzgebühren nur 7%.

Für die Besteuerung von Mieteinkünften gelten die vorstehend dargestellten Grundsätze analog.

Zinsen

Zinsen können gezahlt werden, sofern der Zinssatz angemessen ist. Zinseinkünfte unterliegen der EIT in Höhe von 10%. Diese Quellensteuer ist durch die DBA mit Hongkong und Singapur auf 7% begrenzt (im Falle Singapurs gilt dies nur für Zinseinkünfte von Banken). Zusätzlich muss der Schuldner 5%

BT einbehalten. Die Praxis ist insoweit aber nicht einheitlich, d.h. zum Teil wird auf die Erhebung der BT verzichtet.

Auf Ebene der deutschen Muttergesellschaft unterliegen die Zinseinnahmen der deutschen Körperschaft- bzw. Einkommensteuer sowie der Gewerbesteuer. Allerdings können deutschen Darlehensgebern 15% des Zinsbetrages auf die deutsche Körperschaft- bzw. Einkommensteuer angerechnet werden, unabhängig davon, in welcher Höhe tatsächlich chinesische Steuern angefallen sind.

M&A und Restrukturierungen

Gewinn aus Anteilsveräußerung

Gewinne, die aus der Veräußerung von Anteilen an einem FIE in China erzielt werden, unterliegen der chinesischen EIT in Höhe von derzeit 10%. In Deutschland ist der Veräußerungsgewinn von der Körperschaftsteuer befreit, sofern der Anteilseigner eine Kapitalgesellschaft ist, wobei 5% des Veräußerungsgewinns als nicht abzugsfähige Betriebsausgaben behandelt werden. Ist der Veräußerer eine natürliche Person, unterliegt der Veräußerungsgewinn der deutschen Einkommensteuer. Die in China gezahlte Quellensteuer kann jedoch auf die deutsche Einkommensteuer angerechnet werden.

Bis Ende 2007 war es ausländischen Investoren unter bestimmten Voraussetzungen gestattet, die Anteile an FIEs zu Anschaffungskosten zu veräußern, um so eine Gewinnversteuerung zu vermeiden. Dies war möglich, wenn Veräußerer und Erwerber direkt oder indirekt demselben Eigentümer gehörten und die Anteilsübertragung einer vernünftigen betrieblichen Umstrukturierung diene.

Nach der Novellierung des Körperschaftsteuergesetzes und der Abschaffung sämtlicher auf diesem Gesetz beruhender Verordnungen und Erlasse ist jedoch unsicher geworden, ob die obigen Grundsätze weiter Geltung haben. Bisher werden Anteilsverkäufe, an denen ausschließlich Steuerausländer beteiligt sind, von der chinesischen Steuerverwaltung kaum überprüft, allerdings mit einigen vielbesprochenen Ausnahmen. Wird eine Transaktion ohne Aufdeckung der stillen Reserven durchgeführt, besteht ein latentes Steuerrisiko. Eine Abstimmung mit dem örtlichen Steueramt ist daher angeraten.

Assetübertragung und Betriebsübergang

Die Übertragung von Wirtschaftsgütern erfolgt grundsätzlich zum Verkehrswert, sodass die veräußernde Gesellschaft einen eventuellen Gewinn zu versteuern hat. Beim Erwerber wird das Wirtschaftsgut zum Anschaffungspreis angesetzt und steht für Abschreibungen nach den oben beschriebenen Regeln zur Verfügung. Dies gilt im Grundsatz auch für verbundene Gesellschaften.

Im Falle der Einbringung von Unternehmen oder selbstständigen Unternehmensteilen gegen Gewährung von Anteilen an der aufnehmenden Gesellschaft war aber bislang auch eine ertragssteuerfreie Übertragung möglich, sofern die Barabfindung (oder eine sonstige über die Anteile hinaus gewährte Zuwendung) für die eingebrachten Gegenstände nicht mehr als 20% des Nominalwertes der erworbenen Anteile betrug und das lokale Steueramt einwilligte. Die Barabfindung war allerdings als Gewinn zu versteuern. Das gleiche galt für den Inhaber einer Gesellschaft, die auf die Gesellschaft des Erwerbers (gegen Gewährung von Anteilen an dieser Gesellschaft) verschmolzen wurde. Gleichzeitig hatte die übernehmende Gesellschaft die (steuertechnisch überraschende) Möglichkeit, die übernommenen Vermögensgegen-

stände zum Verkehrswert anzusetzen und damit eine erneute Abschreibungsbasis zu schaffen. Dies stand oder steht im Widerspruch zum an sich herrschenden Prinzip, nach welchem die Besteuerung der stillen Reserven nur verschoben, aber nicht aufgehoben werden kann.

Hinsichtlich der Anerkennung von Buchwertübertragungen ist allerdings in Zukunft mit verschärften Anforderungen zu rechnen. Nach einem Verordnungsentwurf aus dem letzten Jahr sollen Asset-Übertragungen nur dann steuerfrei gestaltet werden können, wenn

- die Umstrukturierung einem „ausreichenden geschäftlichen Zweck“ dient;
- die vom Verkäufer erhaltene (nicht in Anteilen bestehende) Abfindung weniger als 15% des Verkehrswertes der übertragenen Wirtschaftsgüter oder weniger als 15% des Nominalwertes der Anteile beträgt, die der Verkäufer der aufgelösten Gesellschaft an der aufnehmenden Gesellschaft erhält;
- die übertragenen Wirtschaftsgüter für einen Zeitraum von mindestens 36 Monaten weiter in der neuen Gesellschaft genutzt werden.

Was ein ausreichender oder angemessener geschäftlicher Zweck ist, wird im Entwurf anhand verschiedener Kriterien eingegrenzt. Allgemein formuliert, soll eine Transaktion einen vernünftigen wirtschaftlichen Grund haben, aus organisatorischer Sicht geboten sein, und nicht lediglich der Steuerersparnis dienen. Die genaue Auslegung derartiger Kriterien wird sicher Anlass zu Meinungsverschiedenheiten geben.



Verschmelzung und Spaltung

Auch bei Verschmelzungen oder Abspaltungen war das bisher für FIEs geltende Recht relativ großzügig: Vermögensgegenstände konnten in der aufnehmenden oder in einer abgespaltenen, neuen Gesellschaft zu ihrem bisherigen Buchwert fortgeführt werden, d. h. ohne Aufdeckung stiller Reserven. Verlustvorträge konnten auch in der aufnehmenden oder neuen Gesellschaft für den verbleibenden Zeitraum (insgesamt fünf Jahre) ohne Begrenzung genutzt werden.

Wie nach neuem Recht zu verfahren ist, kann derzeit nicht mit Sicherheit beantwortet werden.

Hinsichtlich der Fortführung der Buchwerte aus der infolge der Verschmelzung aufgelösten Gesellschaft ist zu erwarten, dass dies künftig nur unter den oben dargestellten, strengen Bedingungen möglich sein wird.

Was die Verlustvorträge anbelangt, spricht vieles dafür, dass die bislang für inländische Unternehmen geltenden Regelungen auf FIEs ausgedehnt werden. Verluste der Vorgesellschaften könnten dann nur anteilig zur Verrechnung mit Gewinnen der verschmolzenen Gesellschaft genutzt werden. Nach bisherigem Recht bestimmt sich der verrechenbare Gewinnanteil nach dem Unternehmenswert der Gesellschaft, aus der der Verlustvortrag stammt, im Verhältnis zu dem Unternehmenswert der verschmolzenen Gesellschaft. Es werden jedoch auch andere Formeln diskutiert. Für welche Lösungen sich der Gesetzgeber entscheiden wird, ist derzeit jedoch offen.

Nutzung von Offshore-Strukturen

Häufig haben chinesische Unternehmensinhaber ihre Unternehmen bereits lange im Voraus in eine *Offshore*-Holding eingebracht, meist an steuerlich begünstigten Plätzen wie Hongkong oder Mauritius,

um im Falle ihres Ausstiegs anstelle der festlandchinesischen Gesellschaft die Anteile an dem *Offshore*-Vehikel veräußern zu können. Derlei Konstellationen sind jedoch dem chinesischen Fiskus bekannt. Das novellierte Steuerrecht gibt den Steuerbehörden in manchen Fällen das Recht, auf den im Ausland entstehenden Gewinn zuzugreifen.

Beteiligungen an Personengesellschaften

Werden Anteile an einer chinesischen Personengesellschaft veräußert, unterliegt der Gewinn ebenso der chinesischen Quellensteuer in Höhe von 10%. Jedoch ist der Veräußerungsgewinn in Deutschland von der Besteuerung freigestellt. Beteiligungen an Personengesellschaften sind allerdings derzeit noch eine Seltenheit, da ausländischen Investoren fast immer nur die GmbH als Investitionsform zur Verfügung steht.

Verkehrssteuern

Bei jeder Assetübertragung, sei es beim Unternehmenskauf oder im Rahmen einer Restrukturierung, stellt sich die Frage nach den durch das Übertragungsgeschäft ausgelösten Verkehrssteuern. Diese können je nach Art des zu übertragenden Vermögensgutes so hoch sein, dass sich eine Übertragung verbietet. Käufer werden daher oftmals trotz der Risiken den Kauf der Gesellschaftsanteile einem Sachkauf vorziehen. Das gilt vor allem dann, wenn Immobilien der Werttreiber sind. Denn die Höhe der Übertragungssteuern schlagen stets auf den Kaufpreis durch. Es bestehen zudem erhebliche methodische und praktische Unsicherheiten bezüglich der Zurechnung des Kaufpreises zu einzelnen Gegenständen.

Die Übertragung von Immobilien (Landnutzungsrechten und Gebäuden) unterliegt folgenden Steuern:

- Urkundensteuer (*Deed Tax*) i. H. v. 3 – 5 % bezogen auf den Kaufpreis (in Shanghai und Beijing: 3 %);
- Stempelsteuer (*Stamp Duty*) i. H. v. 0,05 % bezogen auf den Transaktionswert;
- *Business Tax* i. H. v. 5 % bezogen auf den Veräußerungsgewinn des Verkäufers (außer bei vollumfänglichem Unternehmenskauf, siehe dazu unten);
- Bodenwertzuwachssteuer (*Land Value Appreciation Tax*): 30 – 60 % des Veräußerungsgewinns, progressiv gestaffelt.

Die Übertragung gewerblicher Schutzrechte und des Firmenwertes (*Goodwill*) unterfällt der *Business Tax* i. H. v. 5 % bezogen auf den Wert dieser Rechte bzw. den Kaufpreisanteil, der dem Firmenwert zuzurechnen ist.

Die Übertragung beweglicher Vermögensgegenstände unterliegt der Mehrwertsteuer (*Value-Added Tax – VAT*) in Höhe von 17 %. Die Unterscheidung zwischen Waren des Umlaufvermögens und den Gegenständen des Anlagevermögens (Maschinen etc.) wurde zum 1. Januar 2009 abgeschafft. Außerdem wird Stempelsteuer i. H. v. 0,03 % des auf die einzelnen Gegenstände entfallenden Kaufpreises fällig.

Vereinbaren die Parteien, dass der Käufer das Unternehmen in seinem gesamten Bestand übernehmen soll, einschließlich aller Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, entfällt die *Business Tax*.

Im Vergleich zu dem hohen Steueraufwand und dem aufwendigen Besteuerungsverfahren beim Sachkauf, nimmt sich ein Anteilskauf vergleichsweise einfach

aus. Der Kauf von Gesellschaftsanteilen unterliegt der Stempelsteuer in Höhe von 0,05 % bezogen auf den Transaktionswert.

Mehrwertsteuer

Die chinesische Mehrwertsteuer (*Value-added Tax – VAT*) ist im Wesentlichen dem europäischen System nachempfunden. Anders als in Europa bezieht sich die chinesische Mehrwertsteuer jedoch nur auf den Umsatz mit Waren und bestimmten verkaufsnahen Dienstleistungen, vor allem Wartungs- und Reparaturleistungen. Sonstige Dienstleistungen unterfallen dagegen der *Business Tax* (BT). Die Abgrenzung ist manchmal schwierig.

Jeder Verkauf oder die sonstige Übertragung eines beweglichen Gegenstandes ist mehrwertsteuerpflichtig. Der Regelsteuersatz beträgt 17 %. Der Unternehmer kann die von ihm getragene Vorsteuer, d. h. die ihm von Lieferanten in Rechnung gestellte Steuer von der Mehrwertsteuer auf den von ihm ausgeführten Umsätzen abziehen.

Für eine kleine Gruppe von Waren, z. B. Getreide und Bücher, gilt ein Vorzugssteuersatz von 13 %.

Bei der Einfuhr von Waren muss der Importeur Einfuhrumsatzsteuer (*Import VAT*) von ebenfalls 17 % oder 13 % entrichten.

Kleinunternehmer, d. h. Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von weniger als 500.000 RMB für produzierende Betriebe oder 800.000 RMB für Handelsunternehmen, zahlen einen niedrigeren Steuersatz von 3 %. Allerdings sind Kleinunternehmer nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt.



Exporte

Im Prinzip ist der Export von in China hergestellten Produkten ins Ausland seit 1994 mit einem Umsatzsteuersatz von Null belegt. Der Vorsteuerabzug für die in die Exporte eingehenden Vorstufenumsätze, ist grundsätzlich möglich. Der Umsatzsteuervergütungssatz für Exporte ist produktabhängig. Die Vorsteuervergütungssätze werden nicht selten angepasst.

In der Praxis entsteht aber häufig dennoch eine Umsatzsteuerzahllast. Zur Ermittlung der Vorsteuererstattung ist nämlich eine spezielle Formel der chinesischen Steuerverwaltung heranzuziehen, die – anders als man vermuten möchte – in erster Linie eine echte Umsatzbesteuerung des chinesischen Mehrwerts für Exporte bezweckt und im Ergebnis oftmals nicht zu einer Vorsteuererstattung, sondern zu einer Umsatzsteuerzahllast führt.

Die für Produktionsunternehmen anwendbare Formel dient der Ermittlung der sogenannten „Nichtabzugsfähigen Vorsteuer“ (nachfolgend: „NV“). Die Formel lautet verkürzt:

$$NV = (\text{FOB-Preis der Exportprodukte} - \text{ggf. abgabenfrei eingeführte Produkte}) \times (\text{Steuersatz} - \text{Vergütungssatz}).$$

Der durchschnittliche Vergütungssatz liegt derzeit bei ca. 13 % (die offiziellen Angaben schwanken).

Beispiel

Der Preis der Exportprodukte beträgt 1 Mio. USD. Zur Produktion wurden importierte Rohmaterialien im Wert von 500.000 USD (Importumsatzsteuerfrei) sowie in China eingekaufte Rohstoffe im Wert von 100.000 USD verwendet. Die in China gezahlte Vorsteuer auf die dort erworbenen Rohstoffe beträgt bei einem Umsatzsteuersatz von 17% 17.000

USD. Der Umsatzsteuervergütungssatz beträgt 13%. $NV = (\text{Preis der Exportprodukte: } 1 \text{ Mio. USD} - \text{Kosten der importierten Rohmaterialien: } 500.000 \text{ USD}) \times (17\% - 13\%) = 20.000 \text{ USD}.$

Da bereits 17.000 USD Umsatzsteuer beim Erwerb der chinesischen Rohstoffe getragen wurden, verbleibt eine Zahllast von 3.000 USD. Folglich ergibt sich keine Umsatzsteuererstattung, sondern eine weitere Zahlung ist erforderlich.

Man kann an dem Beispiel erkennen, dass die Steuerlast mit zunehmender Wertschöpfung steigt.

Die gezielte Senkung der Exportvergütungssätze wurde über viele Jahre benutzt, um die Massenfertigung von Niedrigpreisprodukten mit niedrigem technologischen Niveau oder umweltbelastende Herstellverfahren weniger attraktiv zu machen. Doch als seit Mitte 2008 die chinesischen Exporte einbrachen, sah sich Beijing in den Monaten seit August 2008 gezwungen, die Vergütungssätze wieder anzuheben, für manche Produkte bis auf 17 % (z.B. für Bildröhrenfernseher).

Business Tax

Die Geschäftssteuer (*Business Tax – BT*) ist eine Steuer auf die Erbringung von Dienstleistungen und sonstigen Leistungen, die nicht der Mehrwertsteuer unterfallen. Es handelt sich um eine einfache Umsatzsteuer ohne Vorsteuerabzug. Bemessungsgrundlage ist in der Regel die für die Erbringung der Leistung oder die Gewährung eines Rechtes geleistete Vergütung. Die Steuersätze bewegen sich je nach Natur der Leistung zwischen 3 % und 20 %:

Leistung	Steuersatz
Verkehr & Transport	3%
Baugewerbe	3%
Kultur & Sport	3%
Post & Telekommunikation	3%
Bank & Versicherung	5%
Unterhaltung (Restaurant, Karaoke etc.)	5 – 20%
Hotel, Tourismus	5%
Übertragung von Rechten, einschl.: Immobilien, gewerblichen Schutzrechten	5%
Vermietung	5%
Sonstige Dienstleistungen, z.B. Beratung	5%

Da es sich um eine Allphasensteuer handelt, fällt die Steuer auf jeder Stufe der Leistungskette erneut an, z.B. bei der Untervermietung von Gewerbeflächen. Auftrags- und Unterauftragsverhältnisse sollten daher immer steuerlich überprüft werden. In bestimmten Branchen kann jedoch der Wert der Vorleistungen von der Bemessungsgrundlage ausgenommen werden. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist das Baugewerbe.

Auch ausländische Unternehmen, welche Leistungen an chinesische Kunden erbringen, z.B. IT-Service-Anbieter, sind in China steuerpflichtig. Die Steuer ist vom chinesischen Kunden von der Vergütung einzubehalten.

Zölle und Zollverfahren

China hat die Einfuhrzölle gemäß seiner WTO Verpflichtung über mehrere Jahre verteilt stark gesenkt. Das durchschnittliche Zollniveau liegt heute bei weniger als 10 %. China verwendet eine Zolltarifnomenklatur, die auf dem Harmonisierten System der Weltzollorganisation beruht.

Neben den Zöllen sind die Zollämter für die Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer und der Verbrauchssteuer (soweit fällig) zuständig, deren Bemessungsgrundlage der Zollwert zuzüglich der Zollschuld ist.

Das Zollverfahrensrecht setzt weitgehend die Vorgaben der internationalen Abkommen im Rahmen der WTO (*General Agreement on Tariffs and Trade* und weitere Vereinbarungen) um. Dies gilt insbesondere für die Bestimmung des Zollwertes und die Tarifierung von Waren. Oft kommt es hinsichtlich der richtigen Einordnung von Waren zum Streit. Die Rechtsbehelfe gegen Entscheidungen der Zollämter werden, obwohl auf dem Papier gegeben, in der Praxis als unzureichend empfunden. In der Regel sehen sich Importeure gezwungen, Entscheidungen des Zolls hinzunehmen, um Verzögerungen und die hohen Lagergebühren und Strafgebühren für nicht fristgerecht abgefertigte Waren zu vermeiden.

Vor der Einfuhr muss ein FIE bei der Zollbehörde und weiteren Behörden registriert sein. Viele Waren können überdies nur freigemacht werden, wenn besondere Produktzulassungen oder Bescheinigungen anderer Behörden oder von Zertifizierungsstellen (z. B. CCC-Zertifizierung) vorliegen.

Importeure und Exporteure müssen beachten, dass die Zolldokumente und die begleitenden elektronischen Anmeldungen ein wichtiger Nachweis für die



ordnungsgemäße Bezahlung und Einnahme von Devisen sind. Zahlungen, die nicht durch den Zoll registriert sind, gelten entweder als Zahlungen für Dienstleistungen oder Lizenzen (sogenannte *Service Trade Payments*), mit den daran geknüpften steuerlichen Folgen, oder gehören zu den Capital Account Items (siehe dazu näher unter *Devisenverkehr* im Kapitel *Ausländische Direktinvestitionen*).

Sonstige Steuern

Stempelsteuer

Bei vielen Transaktionen (z. B. Kaufverträgen, Know-how-Lizenzvereinbarungen oder Kreditverträgen) wird bei Vertragsschluss eine Stempelsteuer (*Stamp Duty*) fällig. Die Höhe der Abgabe variiert je nach Art des Dokuments und der Transaktion zwischen 0,05 und 0,1 %. Bei Grundstücksübertragungen beträgt die Abgabe 0,05 % des Kaufpreises und bei Mietverträgen 0,1 % der Miete. Der Steuerzahler muss bei Verträgen grundsätzlich selbst den steuerpflichtigen Betrag ausrechnen und entsprechend Steuermarken auf dem Dokument anbringen und entwerfen.

Verbrauchssteuer

Die Verbrauchssteuer (*Consumption Tax*) ist eine Art „Luxussteuer“, die auf die Herstellung (erstmaliges Inverkehrbringen) und den Import bestimmter hochwertiger Güter erhoben wird. Hierzu gehören Waren wie Tabak, Kosmetik aber auch Kraftfahrzeuge mit Steuersätzen bis zu 45 % (für Klasse A Zigaretten). Bemessungsgrundlage ist entweder der Wert (Abgabepreis) oder die Menge (z. B. eine Tonne Wein).

Bodenwertzuwachssteuer

Die Bodenwertzuwachssteuer (*Land Value Appreciation Tax – LVAT*) ist eine Steuer auf den Gewinn des Verkäufers aus der Veräußerung eines Landnutzungs-

rechtes mit oder ohne aufstehendem Gebäude. Die LVAT ist in vier progressive Stufen von 30 % – 60 % gestaffelt. Je höher der Wertzuwachs im Verhältnis zu den Herstellungs- oder Anschaffungskosten, desto höher der Steuersatz. Der Eingangssteuersatz von 30 % kommt zur Anwendung, wenn der Wertzuwachs unter 50 % liegt. Der Höchstsatz von 60 % wird bei einem Wertzuwachs von 200 % oder mehr fällig.

Die LVAT kann als betrieblicher Aufwand vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden. Dennoch ist die Steuer in Verbindung mit der EIT oder persönlichen Einkommensteuer selbst auf dem Eingangsniveau so hoch, dass sie bis zum Höhepunkt des letzten Immobilienbooms im Jahr 2006 in vielen Städten nicht oder nur sporadisch erhoben wurde.

Urkundensteuer

Auf die Übertragung von Landnutzungsrechten und des Eigentums an Gebäuden wird die Urkundensteuer (*Deed Tax*) erhoben. Bemessungsgrundlage ist der Transaktionswert. Die Steuersätze bewegen sich zwischen 3 % und 5 % und können von den Städten selbst festgelegt werden.

Erbschafts- und Schenkungsteuer

Derzeit gibt es in der VR China keine Erbschafts- oder Schenkungsbesteuerung. Diese wird aber möglicherweise im Rahmen der anstehenden Steuerreformen eingeführt werden.

*„Die Strömungen der Welt sind gewaltig. Wer ihnen
zu folgen versteht, wird prosperieren. Wer sich ihnen
entgegensetzt, wird zu Grunde gehen.“*

(Dr. Sun Yat-sen)



Arbeitsrecht

Ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung für China sind die scheinbar unbegrenzten Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt. Die enorm große Zahl ausgebildeter junger Menschen und die noch viel größere Zahl billiger Arbeitskräfte (im Jahr 2006 standen nach offiziellen Angaben 764 Millionen Arbeitskräfte zu Verfügung, für das Jahr 2009 werden über 6 Millionen Universitätsabsolventen erwartet) macht für ausländische Investoren einen großen Teil der Attraktivität des Landes aus. Dabei werden die arbeitsrechtlichen Schlingen und die Wehrhaftigkeit der chinesischen Arbeitnehmer allerdings oft unterschätzt.

Überblick

Die ersten Ansätze für ein modernes chinesisches Arbeitsrecht zeigten sich bereits während der Wirtschaftsreform Ende der 70er Jahre. Mit einer Vielzahl nationaler und lokaler Gesetze und Rechtsvorschriften wurde versucht, einen rechtlichen Rahmen für das Verhältnis Arbeitnehmer und Arbeitgeber zu schaffen. Dabei unterscheidet auch das chinesische Recht zwischen Individualarbeitsrecht, Kollektivarbeitsrecht und Verfahrensrecht. Das im Jahr 1994 verabschiedete Arbeitsgesetz galt – trotz der erheblichen Regelungslücken – als Durchbruch und war für mehr als zehn Jahre das wichtigste arbeitsrechtliche Regelwerk. Ergänzt wurde das Arbeitsgesetz durch eine Reihe

ministerialer Durchführungsregeln, gerichtlichen Auslegungen und lokalen Gesetzen, das Gewerkschaftsgesetz (aus dem Jahr 1992) und das Produktionssicherheitsgesetz (von 2001).

Ein effektiver Arbeitnehmerschutz konnte dennoch nicht durchgesetzt werden, Niedrigslöhne, mangelnder Kündigungsschutz, Diskriminierungen sowie schwere Arbeitsunfälle schädigten nicht nur die Arbeitnehmerinteressen und die soziale Stabilität, sondern auch das internationale Ansehen der Volksrepublik.

Im Jahre 2007 erließ der chinesische Gesetzgeber dann gleich drei wichtige Gesetzeswerke: das Arbeitsvertragsgesetz (in Kraft seit 1. Januar 2008), das



Beschäftigungsförderungsgesetz (in Kraft seit 1. Januar 2008) und das Gesetz zur Schlichtung und Schiedsgerichtsbarkeit im Arbeitsstreit (in Kraft seit 1. Mai 2008) und unternahm damit einen weiteren Versuch, die Arbeitsverhältnisse zu „harmonisieren“ und zu „stabilisieren“. Ob dies gelingen wird, ist zweifelhaft. In Zeiten der Krise hilft schon ein etabliertes Rechtssystem kaum gegen die Unsicherheit und Unzufriedenheit der Arbeitnehmer. Die Erfahrung zeigt, dass sich die chinesischen Gerichte dem chinesischen Arbeitnehmer eher verpflichtet fühlen als dem ausländischen Unternehmer; in Sachen Regelungstreue werden daher an ein ausländisch investiertes Unternehmen besonders hohe Erwartungen geknüpft.

Abschluss und Inhalt von Arbeitsverträgen

Binnen Monatsfrist nach Begründung eines Arbeitsverhältnisses ist ein schriftlicher Arbeitsvertrag abzuschließen. Wurde das Arbeitsverhältnis bereits vor Inkrafttreten des Arbeitsvertragsgesetzes begründet und liegt kein schriftlicher Arbeitsvertrag vor, so musste bis spätestens 1. Februar 2008 ein solcher Arbeitsvertrag unterzeichnet werden.

Liegt nach Fristablauf kein schriftlicher Arbeitsvertrag vor, sieht das Arbeitsvertragsgesetz erhebliche Sanktionen vor: So hat der Arbeitnehmer Anspruch auf doppelte Gehaltszahlungen und nach Ablauf eines Jahres auch Anspruch auf Abschluss eines unbefristeten Arbeitsvertrages.

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, den Arbeitnehmer vor Arbeitsaufnahme über die Bedingungen und Risiken der Arbeit aufzuklären. Er muss den Arbeitnehmer über Arbeitsgegenstand, -bedingungen, -ort und -entgelt, über die Gefahren, Produktionssicherheit sowie andere für den Arbeitnehmer bedeutende

Fragen aufklären. Zugleich wurde dem Arbeitgeber ein umfassendes Fragerecht eingeräumt; er darf alle unmittelbar mit dem zu begründenden Arbeitsverhältnis zusammenhängenden Informationen von dem Arbeitnehmer erfragen und eine wahrheitsgetreue Antwort erwarten; vor unbilligen oder privaten Fragen wird der Arbeitnehmer nicht geschützt.

Nach der Begründung des Arbeitsverhältnisses muss der Arbeitgeber binnen 30 Tagen eine Eintragung der Beschäftigung bei der zuständigen Arbeitsbehörde veranlassen.

Diskriminierungsverbot

Gemäß dem Beschäftigungsförderungsgesetz haben alle Arbeitnehmer ein Recht auf freie Berufswahl und gleiche Behandlung am Arbeitsplatz. Kein Arbeitnehmer darf aufgrund der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Volksgruppe oder Religionsgemeinschaft, wegen seines Geschlechts oder seiner Herkunft usw. diskriminiert werden. Ganz konkret ist es dem Arbeitgeber untersagt, Klauseln zur Heirats- und Familienplanung im Arbeitsvertrag zu verankern oder Kranke und Behinderte zu diskriminieren. Schon bei der Stellenausschreibung sollte dies beachtet werden. Wird eine Diskriminierung am Arbeitsplatz festgestellt, kann der Arbeitnehmer auf Unterlassung klagen und/oder einen Schadensersatzanspruch, ggf. sogar Schmerzensgeld durchsetzen.

Trainingsvereinbarungen

Bietet der Arbeitgeber seinem Mitarbeiter die Möglichkeit, sich fortzubilden und übernimmt er dafür auch die Kosten, wird regelmäßig vereinbart, dass im Falle eines vorzeitigen Ausscheidens des Arbeitnehmers (vor Ablauf des vereinbarten *Service-Terms*), dem Arbeitgeber die Kosten für die durchgeführte Trainingsmaßnahme zu erstatten sind.

Gemäß einer Erläuterung des Staatsrats aus dem Jahr 2008 ist auch der Arbeitgeber durch eine solche Vereinbarung an die Laufzeit des *Service-Terms* gebunden. Ist der Arbeitnehmer auf der Basis eines befristeten Arbeitsvertrages beschäftigt, empfiehlt es sich, die Laufzeiten aufeinander abzustimmen; im Zweifel gilt die Vereinbarung eines über die Vertragslaufzeit hinausgehenden *Service-Term* als Verlängerung des Arbeitsvertrages.

Teilzeitarbeit

Der Gesetzgeber hat mit dem Arbeitsvertragsgesetz auch die Regelungsbedürftigkeit von Teilzeitarbeitsverträgen anerkannt und diesen nun ein Unterkapitel (fünf Paragraphen) gewidmet. Die Anwendbarkeit ist auf Halbszeitkräfte beschränkt (nicht mehr als vier Stunden pro Tag und weniger als 24 Stunden pro Woche). Teilzeitarbeitsverträge sind nicht an die Schriftform gebunden. Der Stundenlohn darf den örtlichen Mindestlohn nicht unterschreiten und das Arbeitsentgelt muss im 2-Wochen-Rhythmus ausgezahlt werden.

Der Arbeitnehmer kann mit mehreren Arbeitgebern Teilzeitarbeitsverhältnisse begründen. Die Vereinbarung einer Probezeit ist nicht zulässig. Das Arbeitsverhältnis kann beidseitig jederzeit ohne Angabe von Gründen und ohne Abfindung gekündigt werden.

Urlaub

Neu ist auch die Verordnung des Staatsrates zum bezahlten Jahresurlaub. Nach einer durchgehenden Beschäftigung für einen Zeitraum von mehr als einem Jahr hat der Arbeitnehmer Anspruch auf bezahlten Jahresurlaub. Auch darüber hinaus ist der Umfang des Anspruchs abhängig von der Beschäftigungszeit des Arbeitnehmers: Ist der Arbeitnehmer weniger als zehn Jahre beschäftigt, hat er einen Anspruch auf fünf Urlaubstage/Jahr; ist er länger als zehn Jahre aber weniger als 20 Jahre in dem Unternehmen tätig,

hat er einen Anspruch auf zehn Urlaubstage; bei einer Tätigkeitsdauer von mehr als 20 Jahren, summiert sich sein Anspruch auf 15 Tage.

Kann der Arbeitnehmer aus betrieblichen Gründen seinen Urlaubsanspruch nicht durchsetzen, ist der Arbeitgeber verpflichtet, die Tätigkeit an nicht gewährten Urlaubstagen mit 300 % des vereinbarten Entgelts zu vergüten.

Gewährt der Arbeitgeber auch nach behördlicher Mahnung weder Urlaub noch eine entsprechende Vergütung, ist zusätzlich eine Entschädigung in gleicher Höhe zu zahlen. Damit kann sich der Urlaubsanspruch in einen Anspruch auf 6-fache Vergütung wandeln.

Befristung des Arbeitsvertrages

Die Befristung von Arbeitsverträgen war und ist ein beliebtes Instrument, Schwankungen in der Auftragslage durch Abbau von Kapazitäten auszugleichen. Ein sachlicher Grund für die Befristung ist nicht erforderlich. Das Arbeitsvertragsgesetz unterbindet nunmehr die weit verbreitete Praxis der „Kettenarbeitsverträge“ und normiert einen Anspruch des Arbeitnehmers auf Abschluss eines unbefristeten Arbeitsvertrages in den folgenden Fällen:

- wurden nach Inkrafttreten des Arbeitsvertragsgesetzes (1. Januar 2008) bereits zwei befristete Arbeitsverträge in Folge geschlossen, muss der Arbeitgeber, wenn er eine weitere Verlängerung des Arbeitsverhältnisses wünscht, den Abschluss eines unbefristeten Arbeitsvertrages anbieten.
 - ist der Arbeitnehmer ohne Unterbrechung seit zehn Jahren bei demselben Arbeitgeber beschäftigt und wünscht der Arbeitnehmer die Fortsetzung
-



des Arbeitsverhältnisses, so muss ein unbefristeter Arbeitsvertrag geschlossen werden.

Kommt es gegen den Willen des Arbeitnehmers nicht zum Abschluss eines unbefristeten Arbeitsvertrages, bleibt der Anspruch auf Abschluss eines solchen Vertrages bestehen. Gleichzeitig hat der Arbeitnehmer einen Anspruch auf doppelte Gehaltszahlung (ab dem Tag, an dem ein unbefristetes Arbeitsverhältnis hätte abgeschlossen werden müssen).

Arbeitnehmerüberlassung

Das Arbeitsvertragsgesetz regelt nunmehr auch den Arbeitnehmerüberlassungsvertrag bzw. das Dreiecksverhältnis zwischen dem formellen Arbeitgeber (*Dispatch Service Provider*), Arbeitnehmer und faktischen Arbeitgeber (übernehmendes Unternehmen).

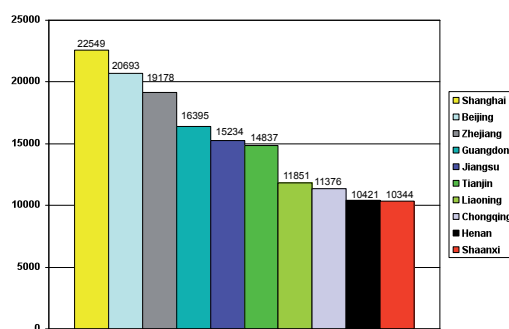
Der formelle Arbeitsvertrag zwischen dem *Dispatch Service Provider* und dem Arbeitnehmer ist zu befristen; die Mindestlaufzeit beträgt zwei Jahre. Mit dem übernehmenden Unternehmen ist ein Überlassungsvertrag zu schließen, in dem die Eckpunkte der Beschäftigung (auch die Position des Mitarbeiters) festzuhalten sind. Der Mitarbeiter ist über den Inhalt der Vereinbarung zu unterrichten.

Die Überlassung von Arbeitnehmern an das eigene Unternehmen oder verbundene Unternehmen ist nicht zulässig, auch nicht die Weitervermittlung überlassener Arbeitnehmer an Dritte. Im Falle der Rechtsverletzung haften der *Dispatch Service Provider* und das übernehmende Unternehmen dem Arbeitnehmer gegenüber gesamtschuldnerisch.

Vergütung

Die Löhne können generell frei verhandelt werden, wobei örtliche Mindestanforderungen bestehen. Die Gehälter variieren stark und können im Landesinnern weit niedriger sein als in den Metropolen Shanghai, Beijing oder Guangzhou. Nach dem Prinzip „gleiches Geld für gleiche Arbeit“ können chinesische Führungskräfte im Prinzip die gleiche Bezahlung beanspruchen wie ihre ausländischen Kollegen.

Durchschnittliche Jahreseinkünfte in einigen Provinzen Chinas im 1. bis 3. Quartal 2008 (in RMB)



Quelle: National Bureau of Statistics of China

Sozialversicherung

Wie viele andere Rechtsbereiche wird auch das chinesische Sozialversicherungsrecht von einer Vielzahl verschiedener Regelungen und Vorschriften bestimmt. Ein einheitliches, landesweites Sozialversicherungsgesetz ist erst im Aufbau. Die soziale Absicherung der Arbeiter ist vor allem in den ländlichen Gebieten Chinas generell nur gering entwickelt. In den wirtschaftlich stärkeren Teilen des Landes ist grundsätzlich zwischen Arbeitnehmern in staatlichen Betrieben und solchen in privaten Unternehmen zu unterscheiden. Die Absicherung der beim Staat beschäftigten Arbeitnehmer erfolgt durch ein dem deutschen Sozialversicherungssystem ähnliches Modell, bei dem die erbrachten Beiträge unmittelbar wieder an die Empfänger ausgezahlt werden. Der Staat unterstützt dieses System durch erhebliche Zuschüsse. Aufgrund der daraus entstehenden Belastungen wird eine Umstellung hin zur Vorsorge wie bei Arbeitnehmern privater Unternehmen angestrengt.

Die Altersvorsorge für die in privaten Unternehmen beschäftigten Arbeitnehmer ruht nach Chinas neuem Rentensystem auf zwei Säulen: Der Arbeitgeberanteil wird als Umlage an aktuelle Rentenempfänger ausgezahlt, während die Einlagen der Arbeitnehmer für deren spätere Rente angepasst werden soll. Die gesetzliche Sozialversicherung besteht dabei zurzeit aus Rentenversicherung, Krankenversicherung, Arbeitslosenversicherung, Mutterschutzversicherung und Unfallversicherung. Zusätzlich trifft FIEs die Verpflichtung, monatlich in einen Immobilienfonds für ihre Arbeitnehmer einzuzahlen. Bei der Rentenversicherung, Krankenversicherung, Arbeitslosenversicherung und dem Immobilienfonds werden die Beiträge vom Arbeitgeber und dem Arbeitnehmer gemeinsam getragen, hingegen sind bei der Mutterschutzversicherung und der Unfallversicherung nur die Unternehmen einzahlungspflichtig. Arbeitgeber sind außerdem dazu verpflichtet, Sozialversicherungen ihrer Arbeitnehmer bei der lokalen Sozialversicherungsbehörde registrieren zu lassen. Die Beitragshöhen sind je nach Standort un-

Beispiele zur Beitragshöhe der gesetzlichen Sozialversicherung in Beijing, Shanghai und Shenzhen 2009

	Beijing		Shanghai		Shenzhen	
	Arbeitgeber	Arbeitnehmer	Arbeitgeber	Arbeitnehmer	Arbeitgeber	Arbeitnehmer
Rentenversicherung	20%	8%	22%	8%	11%	8%
Krankenversicherung	10%	2% + 3 RMB	12%	2%	4,5%	2%
Arbeitslosenversicherung	1%	0,2%	2%	1%	*	0%
Mutterschutzversicherung	0,8%	0%	0,5%	0%	0,5%	0%
Unfallversicherung	0,2 – 1,2%	0%	0,5%	0%	0,25 – 0,75%	0%

* 1% x Anzahl der Arbeitnehmer x 40%



terschiedlich. In der Regel beträgt der Anteil des Arbeitgebers bei der Rentenversicherung nicht mehr als 20 % des Lohns und bei der Krankenversicherung 6 %, während der Anteil des Arbeitnehmers bei der Rentenversicherung üblicherweise bei 8 % und bei der Krankenversicherung bei 2 % liegt.

Für ausländisches Personal können aufgrund von Sozialversicherungsabkommen zwischen China und dem Heimatland des Mitarbeiters Besonderheiten gelten.

Arbeitsverhältnis beim Betriebsübergang

Eine wichtige Frage ist, ob die Arbeitsverhältnisse im Falle der Übernahme eines gesamten Betriebs oder eines Teilbetriebs auf den Erwerber übergehen, also ähnlich dem europäischen Recht (vgl. §613a BGB). Das neue Arbeitsvertragsgesetz schreibt vor, dass im Falle von Verschmelzungen oder Spaltungen die Arbeitsverhältnisse ohne weiteres auf die Nachfolgesellschaft übergehen. Die entsprechende Ausführungsverordnung sieht vor, dass wenn der Arbeitnehmer zu einem neuen Arbeitgeber versetzt wird, die Dienstjahre beim alten Arbeitgeber (für Zwecke der Abfindung und andere Bestimmungen) anzurechnen seien. Daraus kann wohl geschlossen werden, dass es keine allgemeine Übergangsregelung gibt, d. h. im Grundsatz kann der Übernehmer, z. B. beim *Asset Deal*, frei entscheiden, welche Arbeitnehmer er zu welchen Bedingungen übernimmt. Bei Übernahmen durch ausländische Investoren und bei der Übernahme von Staatsbetrieben muss der Erwerber allerdings einen Sozialplan vorgelegen, der im Rahmen des Genehmigungsverfahrens überprüft wird.

Bei *Joint Venture*-Verhandlungen stellt die Frage, welche und wie viele der (meist zu vielen) Arbeitnehmer

des chinesischen Partners durch das neue Gemeinschaftsunternehmen beschäftigt werden sollen, oftmals einen schwierigen Diskussionspunkt dar. Die Entlassung nicht benötigter Arbeitnehmer ist auch in China weder einfach noch billig. Es gibt zwar grundsätzlich keine Verpflichtung zur Übernahme aller Beschäftigten, so dass sich die Entscheidung an wirtschaftlichen Erwägungen orientieren kann. Dennoch werden ausländische Investoren in der Praxis regelmäßig gedrängt, die meisten oder sogar alle Arbeitskräfte des chinesischen Partners weiter zu beschäftigen. Die lokalen Behörden unterstützen diese Position tatkräftig. Beispielsweise verlangt die Stadtverwaltung in Shanghai von chinesischen Unternehmen, eine feste Zusage ausländischer Investoren einzufordern, zumindest einen Großteil der bestehenden Belegschaft am Standort zu übernehmen. Soweit Entlassungen demnach überhaupt möglich sind, werden Entschädigungszahlungen fällig, deren Höhe von der Dauer der Betriebszugehörigkeit abhängt.

Auflösung des Arbeitsverhältnisses

Möchte eine der Parteien das Arbeitsverhältnis einseitig beenden und kommt es zu keiner Einigung zwischen den Parteien, ist die Kündigung auszusprechen. Die Kündigung ist an die strengen Vorgaben des Arbeitsvertragsgesetzes gebunden. Die arbeitgeberseitige Kündigung ist nur wirksam, wenn einer der gesetzlichen Kündigungsgründe vorliegt.

Einseitige Kündigung

Die Kündigung durch den Arbeitgeber setzt voraus, dass der Arbeitnehmer trotz Nachschulungen seinen Aufgaben nicht gerecht wird oder eine krankheitsbedingte Arbeitsunfähigkeit über die gesetzlich vorgesehene „Heilungszeit“ anhält oder eine „wesentliche

Änderung der Umstände, die Grundlage für den Arbeitsvertrag waren, eintritt“. Die Frist für eine ordentliche Kündigung beträgt 30 Tage.

Die fristlose Kündigung ist ebenfalls im Arbeitsvertragsgesetz ausdrücklich geregelt und wird dort an schwerwiegende Verstöße im Arbeitsverhältnis gebunden, etwa wegen einer schwerwiegenden Pflichtverletzung des Arbeitnehmers.

Der Arbeitgeber trägt die Beweislast und muss gegebenenfalls den Pflichtverstoß oder die schlechten Leistungen seines Arbeitnehmers sowie das Fehlschlagen von Fortbildungs- oder Umschulungsmaßnahmen nachweisen. Es empfiehlt sich daher unbedingt, jede Trainingsmaßnahme zu dokumentieren ebenso wie die Teilnahme oder gar die Verweigerung der Teilnahme daran.

Der Arbeitnehmer kann den Arbeitsvertrag jederzeit mit einer Frist von 30 Tagen kündigen; bei Vorliegen von Vertragsverstößen des Arbeitgebers auch fristlos.

Massenentlassungen

Plant der Arbeitgeber 20 oder mehr Arbeitnehmer zu entlassen oder 10 % der gesamten Belegschaft, muss er ein „Massenentlassungsverfahren“ durchführen. D.h. er muss der Gewerkschaft oder Vertretern der Belegschaft 30 Tage vor Ausspruch der Kündigungen einen Entlassungsplan vorlegen und darin die Namen der zu kündigenden Arbeitnehmer sowie die Höhe der vorgesehenen Abfindungszahlungen darlegen. Der Arbeitgeber muss die Gewerkschaft oder die Vertreter der Belegschaft auffordern, dazu Stellung zu nehmen.

Massenentlassungen sind nur unter den folgenden Voraussetzungen zulässig:

- im Rahmen der Sanierung der beschäftigenden Gesellschaft nach dem Insolvenzgesetz;
- in Folge erheblicher Absatzschwierigkeiten;
- im Falle wesentlicher Änderungen des Geschäftsgegenstandes, der Technologie oder in der Geschäftsführung, sofern die Entlassungen nicht durch die Änderung der Arbeitsverträge vermeidbar sind; oder
- wenn andere gravierende Veränderungen der wirtschaftlichen Umstände nach Abschluss des Arbeitsvertrags eingetreten sind, so dass sich der ursprüngliche Arbeitsvertrag nicht mehr ausführen lässt.

Bei der Auswahl der zu kündigenden Mitarbeiter ist eine Art „Sozialauswahl“ zu treffen; eine große Rolle spielt dabei die Dauer der Betriebszugehörigkeit sowie die Frage, ob der Mitarbeiter unterhaltspflichtig ist.

Mitarbeiter, denen im Rahmen einer Massenentlassung gekündigt wurde, sind bei Neueinstellungen in dem Unternehmen vorrangig zu berücksichtigen und ggf. unter denselben Bedingungen wieder einzustellen. Dieser Anspruch des Arbeitnehmers auf Wiedereinstellung entfällt nach Ablauf von sechs Monaten nach der Massenentlassung. Die gekündigten Arbeitnehmer sind über die geplante Neubesetzung der Stelle zu unterrichten.

Form/Kündigungsverbote

Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen.

In bestimmten abschließend aufgezählten Fällen gelten Kündigungsverbote, etwa für: langjährig Beschäftigte, während der Schwangerschaft oder während einer beruflich bedingten Erkrankung. Die begründete fristlose Kündigung ist auch bei Vorliegen eines Kündigungsverbotes zulässig.



Abfindung

Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses hat der Arbeitnehmer grundsätzlich einen Abfindungsanspruch. Dies gilt seit Inkrafttreten des neuen Arbeitsvertragsgesetzes auch dann, wenn ein befristeter Vertrag nach Ablauf der Frist gegen den Willen des Arbeitnehmers nicht verlängert wird. Der Arbeitnehmer hat nur dann keinen Abfindungsanspruch, wenn er mit der Verlängerung des befristeten Arbeitsvertrages zu denselben oder verbesserten Arbeitsbedingungen nicht einverstanden ist. Kein Abfindungsanspruch besteht u. a. im Todesfall oder bei Renteneintritt des Arbeitnehmers, bei einer begründeten fristlosen Kündigung oder wenn der Arbeitnehmer seinerseits den Arbeitsvertrag kündigt, es sei denn es liegt ein Verschulden des Arbeitgebers vor und der Arbeitnehmer löst daraufhin das Arbeitsverhältnis auf.

Die Höhe der Abfindung richtet sich nach der Beschäftigungsdauer. Bei einer Betriebszugehörigkeit von mindestens einem Jahr wird ein durchschnittliches Monatseinkommen je Beschäftigungsjahr fällig (bis maximal zwölf Monatsgehälter). Falls das Monatsgehalt des Arbeitnehmers höher ist als das Dreifache des örtlichen Durchschnittsgehalts, ist die Abfindung auf Grundlage dieses dreifachen Durchschnittsgehalts zu errechnen.

Wird festgestellt, dass die Kündigung unwirksam war und will der Arbeitnehmer nicht mehr an dem Arbeitsverhältnis festhalten, hat er einen Anspruch auf die doppelte Abfindungszahlung. Die Zahlung wird mit Beendigung des Arbeitsverhältnisses fällig.

Nachvertragliche Pflichten des Arbeitgebers

Der Arbeitgeber sollte unmittelbar nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses dem Arbeitnehmer ein Beendigungs- oder Kündigungszeugnis ausstellen und

die Überführung der Personalakte und des Sozialversicherungsverhältnisses veranlassen. Die Abmeldung bei der Arbeitsbehörde ist innerhalb von 15 Tagen einzuleiten. Die Arbeitsverträge muss der Arbeitgeber mindestens zwei Jahre zur Überprüfung aufbewahren.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot kann bereits im Arbeitsvertrag oder auch erst nach Auflösung des Arbeitsvertrages vereinbart werden. Voraussetzung für die Durchsetzbarkeit eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots ist die Zahlung einer Karenzentschädigung. Das Wettbewerbsverbot ist zeitlich zu begrenzen (auf maximal zwei Jahre) und der Umfang genau festzulegen. Zahlungsverzug oder Mängel in der Vereinbarung führen dazu, dass das nachvertragliche Wettbewerbsverbot nicht durchgesetzt werden kann.

Die Gerichte stellen hohe Anforderungen an die „Angemessenheit“ der Gegenleistung des Arbeitgebers – bzw. an die Höhe der Karenzentschädigung. Darüber hinaus ist diese im Voraus zu leisten. Fühlt sich der Arbeitnehmer an die Vereinbarung nicht gebunden oder missachtet er diese, kann der ehemalige Arbeitgeber die Entschädigung zurückverlangen und ggf. Schadensersatzforderungen geltend machen.

Der Arbeitgeber sollte sich in jedem Fall vorbehalten, das nachvertragliche Wettbewerbsverbot – mit einer Frist von 30 Tagen – kündigen zu können.

Kollektivarbeitsrecht

Die Einrichtung einer Betriebsgewerkschaft ist gesetzlich vorgesehen und auch, dass der Arbeitgeber diese „aktiv“ unterstützen muss; u.a. durch Einzahlung in einen Gewerkschaftsfonds. Die Möglichkeiten der Gewerkschaften, die Interessen der Arbeitnehmer tatsächlich gegen den Willen des Arbeitgebers durchzusetzen, sind allerdings gering. Ein Streikrecht gibt es nicht und der Arbeitskampf ist im sozialistischen China ebenfalls nicht vorgesehen. Der Abschluss von Kollektivverträgen ist gesetzlich vorgesehen, Tarifverträge spielen in China aber im Gegensatz zu Deutschland bislang keine große Rolle.

Das Mitbestimmungsrecht der Arbeitnehmer wird aber vorsichtig ausgebaut: im Aufsichtsrat einer Kapitalgesellschaft müssen nunmehr ein Drittel der Plätze mit Belegschaftsvertretern besetzt werden. Zu Sitzungen des Managements sind Gewerkschaftsvertreter einzuladen, wenn Themen besprochen werden, die unmittelbar die Arbeitnehmer betreffen. Wichtig ist dies insbesondere im Rahmen von Kündigungen oder Massenentlassungen. Über jede Kündigung muss die Arbeitnehmervertretung (Betriebsgewerkschaft oder Betriebsrat) vorab informiert werden. Bei Massenentlassungen muss der Entlassungsplan mit den Vertretern der Belegschaft abgesprochen werden.

Auch dabei erweist sich die Gewerkschaft als zahnloser Tiger: außer dem Recht auf Information und Beteiligung bei der Entscheidungsfindung, bleibt ihr kein legales Mittel, die Durchsetzung von Entscheidungen des Arbeitgebers zu verhindern. Dennoch ist es wichtig, die Gewerkschaft oder die Belegschaftsvertreter zu beteiligen, da diese in der Regel eine starke informelle Autorität besitzen.

Recht zur Arbeitsgerichtsbarkeit

Kommt es zu einer Arbeitsrechtsstreitigkeit sollen die Parteien (zunächst) eine gütliche Einigung anstreben. Kann eine gütliche Einigung nicht erreicht werden oder wird die getroffene Vereinbarung nicht eingehalten, ist der Streit einer Schlichtungsorganisation vorzulegen. Kommt es auch im Rahmen des Schlichtungsverfahrens zu keiner Einigung, ist der ordentliche Rechtsweg für die Streitparteien eröffnet.

Die örtliche Zuständigkeit ergibt sich aus dem Erfüllungsort des streitigen Arbeitsverhältnisses oder dem Sitz des Arbeitgebers.

Die Durchführung eines Schiedsverfahrens ist im Arbeitsstreit zwingende Voraussetzung für die Zuständigkeit des Arbeitsgerichts. Daher ist das Schiedsverfahren im Arbeitsrecht auch ohne Schiedsklausel durchzuführen. Daraus ergibt sich zwingend, dass der Schiedsspruch nicht letztinstanzlich ergeht. Der Arbeitnehmer kann mit einer Frist von 15 Tagen ab Zustellung eine gerichtliche Überprüfung des Schiedsspruches beantragen. Der Arbeitgeber kann – ebenfalls mit einer Frist von 15 Tagen – nur bestimmte Schiedssprüche gerichtlich überprüfen lassen; nicht überprüfbar sind insbesondere vom Schiedsgericht festgestellte Zahlungsansprüche des Arbeitnehmers.

Anders als das zivilrechtliche Schiedsverfahren ist ein Schiedsverfahren im Arbeitsstreit kostenfrei und öffentlich. Die Verhandlungsdauer des Schiedsverfahrens wurde auf 45 Tage (längstens 60 Tage) festgelegt. Sollte ein Schiedsspruch innerhalb der genannten Frist nicht vorliegen, können die Parteien Klage bei dem zuständigen Volksgericht erheben.



Arbeitnehmerentsendung nach China

Kein Tochterunternehmen im chinesischen Markt lässt sich alleine vom Ausland aus steuern. Um Investitionen in China zu einem langfristigen wirtschaftlichen Erfolg zu führen, ist sehr häufig der zeitweise Einsatz von ausländischem Personal vor Ort zum Aufbau des chinesischen Unternehmens notwendig. Im Vorfeld sollte eine umfassende Planung aller rechtlichen und persönlichen Angelegenheiten des Auslandseinsatzes erfolgen. Aufgrund der Komplexität der verschiedenen Aspekte einer Mitarbeiterentsendung nach China ist die Einschaltung sachkundiger Berater, sowohl in Deutschland als auch in China, anzuraten. Nachfolgend werden die arbeitsrechtlichen, steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Bestimmungen dargestellt, die im Falle der Entsendung von deutschem Personal zu beachten sind.

Arbeitsrechtliche Vorgaben

Bei Auslandsaufenthalten, die länger als einen Monat dauern, ist der deutsche Arbeitgeber gesetzlich verpflichtet, dem Arbeitnehmer vor der Abreise eine Urkunde auszuhändigen, die folgende Angaben enthalten muss: Dauer der im Ausland auszuübenden Tätigkeit; Währung, in der das Arbeitsentgelt ausbezahlt wird; zusätzliches mit dem Auslandsaufenthalt verbundenes Arbeitsentgelt und zusätzliche Sach-

leistungen sowie vereinbarte Bedingungen für die Rückkehr des Arbeitnehmers.

Vertragsgestaltung

Die Gestaltung der arbeitsrechtlichen Verträge entsandter Mitarbeiter richtet sich hauptsächlich nach der Dauer der Entsendung. Handelt es sich um einen kurzfristigen Auslandseinsatz, wird der deutsche Arbeitsvertrag meist um eine Entsendevereinbarung ergänzt. Im Falle eines langfristigen Auslandseinsatzes



ruht in der Regel das deutsche Arbeitsverhältnis und es wird ein befristeter Arbeitsvertrag mit dem Unternehmen in China abgeschlossen. Bei einem unbefristeten Auslandseinsatz schließlich wird das deutsche Arbeitsverhältnis typischerweise aufgehoben und als Folge des „Übertritts“ ein Arbeitsverhältnis mit dem chinesischen Unternehmen eingegangen. In diesem Fall erhält der Mitarbeiter dann meistens keine Rückkehrgarantie mehr. Gegebenenfalls ist ein lokaler Vertrag in China auch aus visarechtlichen Bestimmungen zwingend erforderlich.

In der Praxis finden sich vielfach Mischformen oder – leider sehr häufig anzutreffen – schlicht unklare oder unverbindliche Regelungen. Die Verhandlung eines Entsendevertrages sollte gerade aufgrund der erhöhten Komplexität der Rechtsbeziehungen zum Anlass genommen werden, eine übersichtliche und die aktuellen Gegebenheiten reflektierende Vertragsgrundlage zu schaffen. Zu den wichtigen Regelungspunkten gehören eine genaue Beschreibung von Position, Aufgabenbereich und ggf. Berichtspflichten; Bestimmungen zur Vergütung nebst etwaiger Auslandszulagen, Anpassungsregelungen bei Währungsschwankungen und die Festlegung der Steuerpflichten im Gast- und/oder Entsendeland. Weiterhin sind besondere Klauseln hinsichtlich des Hin- und Rückfluges sowie zu regelmäßigen Familienheimflügen, zu den Rechten und Pflichten bei einer Versetzung und der anschließenden Rückkehr sowie zu Kündigungsfristen und sonstigen bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu regelnden Fragen erforderlich.

Anwendbares Recht

Auch im Arbeitsrecht gilt zunächst das Prinzip der Vertragsautonomie, d.h. die Parteien können das Arbeitsverhältnis einem von ihnen gewählten Recht unterwerfen. Überlagert wird eine solche Rechtswahl aber ggf. von zwingenden arbeitsrechtlichen

Vorschriften des objektiven Vertragstatuts. Schon dessen Bestimmung ist jedoch nicht ganz einfach:

Wurde kein besonderes Recht vereinbart, unterliegt der Arbeitnehmer grundsätzlich dem Recht des Staates, in dem er gewöhnlich seine Arbeit verrichtet, selbst wenn er vorübergehend in einen anderen Staat (hier also nach China) entsandt wurde. Bis zu welchem Zeitraum eine lediglich vorübergehende Entsendung vorliegt, ist zweifelhaft. Soweit der Einsatz in China nicht auf Dauer angelegt ist und drei Jahre nicht überschreitet, dürfte der vorübergehende Charakter gewahrt sein, mit der Folge, dass aus deutscher Sicht deutsches Arbeitsrecht auf das Arbeitsverhältnis mit dem Heimatunternehmen Anwendung findet.

Da das chinesische Arbeitsrecht nicht an eine vertragliche Bindung, sondern an die faktische Arbeitsbeziehung mit dem chinesischen Unternehmen anknüpft, würde ein deutscher Arbeitnehmer aus chinesischer Sicht hingegen bereits aufgrund der tatsächlichen Tätigkeit in China chinesischem Arbeitsrecht unterliegen. Allerdings ist unklar, ob und inwieweit Anstellungsverträge mit ausländischen Arbeitnehmern überhaupt den Bestimmungen des chinesischen Arbeitsrechts unterworfen sind. Die einschlägigen Vorschriften verweisen üblicherweise auf den vom Management gebilligten Anstellungsvertrag und tragen damit nicht zur Klärung dieser Frage bei.

Bei Arbeitsverträgen mit nach China entsandten ausländischen Arbeitnehmern sollte aufgrund der unsicheren Rechtslage daher – im Interesse beider Parteien – sorgfältig überlegt werden, ob nicht ausdrücklich deutsches oder ein anderes ausländisches Recht vereinbart wird. Bei entsprechendem Sachzusammenhang und mit gewissen Einschränkungen ist eine solche Rechtswahl bei ausländischen Arbeitnehmern aus chinesischer Sicht prinzipiell zulässig. In dem

Zusammenhang wäre dann auch an eine Vereinbarung eines (Schieds-)Gerichtsstands außerhalb der VR China zu denken.

Arbeitserlaubnis und Aufenthaltsgenehmigung in China

Eine wesentliche Voraussetzung für die Beschäftigung eines Ausländers in China ist, dass der betreffende Arbeitsplatz nicht auch mit einem Chinesen besetzt werden kann. Eine Genehmigung kann erhebliche Schwierigkeiten bereiten, denn die FIE muss die lokale Arbeitsbehörde überzeugen, dass qualifiziertes lokales Personal nicht zur Verfügung steht. Regelungen zum erforderlichen Umfang ausländischer Arbeitnehmer im *Joint Venture*-Vertrag oder der Satzung einer FIE können diesbezüglich hilfreich sein.

Folgende Schritte sind erforderlich, um eine Arbeitserlaubnis in China zu erhalten:

- Vor Einreise des Arbeitnehmers muss der Arbeitgeber dessen Einstellung grundsätzlich zunächst bei der zuständigen Gewerbeaufsichtsbehörde beantragen.
- Nach Genehmigung durch diese Behörde ist der Antrag an die örtliche Arbeitsbehörde weiterzuleiten, welche die Einstellungsgenehmigung ausstellt.
- Mit der Einstellungsgenehmigung beantragt der Arbeitnehmer bei der Botschaft oder einem Generalkonsulat der VR China in Deutschland ein Arbeitsvisum (Z-Visum). Wird das Visum für eine längere Zeit als ein Jahr beantragt, müssen ein HIV-Test und ein Gesundheitszeugnis vorgelegt werden. Nach Erteilung des Visums muss der Arbeitnehmer innerhalb von 90 Tagen nach China einreisen.
- Innerhalb von 15 Tagen nach der Einreise muss der Arbeitgeber bei der Arbeitsbehörde die Ausstellung der Arbeitserlaubnis beantragen.
- Nach Erteilung der Arbeitserlaubnis, spätestens

jedoch innerhalb von 30 Tagen nach der Einreise, muss der Arbeitnehmer bei der Polizeibehörde (*Public Security Bureau*) eine Aufenthaltsgenehmigung beantragen.

Ein Verstoß gegen die chinesischen Bestimmungen zu Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungen kann unangenehme Folgen für das Unternehmen und insbesondere für den Arbeitnehmer, bis hin zur Ausweisung, haben.



Steuerrechtliche Vorgaben

Die in der Vergangenheit bestehende steuerrechtliche Sonderbehandlung ausländischer Arbeitnehmer wurde durch das am 1. Januar 2006 in Kraft getretene Einkommensteuergesetz beseitigt. Arbeitnehmer, die in China tätig sind, unterliegen grundsätzlich dem chinesischen Steuerrecht. Daran ändert auch die häufig anzutreffende Praxis nichts, das Gehalt zu splitten und teilweise im Entsendestaat Deutschland, teilweise im Gastland China auszuzahlen. Der auf ein Konto in Deutschland (oder in einem anderen Land) ausgezahlte Gehaltsteil ist ebenfalls in China zu versteuern, wenn es sich dabei um die Vergütung für eine in China erbrachte Arbeitsleistung handelt.

Steuerpflicht der entsandten Mitarbeiter

Allerdings ist hinsichtlich der Steuerpflicht des Arbeitnehmers danach zu differenzieren, wie lange der Arbeitseinsatz in China andauert. Beträgt die Entsendedauer weniger als 183 Tage, unterliegt das Gehalt des Arbeitnehmers nach dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und China nicht der Besteuerung in China, wenn es von der deutschen Gesellschaft gezahlt und wirtschaftlich getragen wird. Andernfalls besteht eine Steuerpflicht in China. Bei einem Aufenthalt von 183 Tagen bis zu einem Jahr ist das Gehalt für in China erbrachte Dienstleistungen grundsätzlich dort steuerpflichtig. Sollte der Arbeitnehmer auch außerhalb der VR China tätig sein, unterliegen die Teile des Gehaltes, die sich auf die Tätigkeit außerhalb Chinas beziehen, nicht der chinesischen Besteuerung. Bei einem Auslandseinsatz des entsandten deutschen Mitarbeiters zwischen einem Jahr und fünf Jahren in China ist dort grundsätzlich das Welteinkommen zu versteuern. Es besteht jedoch die Möglichkeit, durch behördliche Genehmigung die Steuerpflicht auf Ein-

kommen zu beschränken, das in China verdient oder im Ausland verdient und nach China überwiesen wurde. Dauert der Auslandseinsatz in China schließlich über fünf Jahre, unterliegt das Welteinkommen zwingend der chinesischen Besteuerung.

Für Aufsichtsräte, Vorstände und Geschäftsführer bestehen hinsichtlich der Steuerpflicht Sonderregelungen.

Steuerpflichtige Einkünfte

In China steuerpflichtige Gehaltsbestandteile sind insbesondere Löhne und Gehälter, Auslands- und Erschwerniszulagen, Fahrzeugzuschüsse, Steuererstattungen und Steuerausgleichszahlungen des Arbeitgebers, Zahlungen aus Incentiveplänen sowie sonstige Zulagen. Sachbezüge sind bei richtiger Gestaltung und gegen Nachweis hingegen regelmäßig steuerfrei, worunter insbesondere die vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellte Wohnung, Erstattungen von Heimflügen, die Erstattung der Umzugskosten, die Gestellung eines Firmenfahrzeugs, Sprachkurskosten sowie andere nachgewiesene Kostenerstattungen fallen. Von dem zu versteuernden Einkommen können folgende Abzüge vorgenommen werden:

- allgemeiner Pauschbetrag in Höhe von 2.000 RMB pro Monat,
 - zusätzlicher Pauschbetrag in Höhe von 2.800 RMB pro Monat für nach China entsandte ausländische Arbeitnehmer sowie
 - vom Arbeitgeber einbehaltene hypothetische deutsche Steuern.
-

Einkommensteuersätze

Die monatlichen Einkünfte entsandter Mitarbeiter unterliegen Einkommensteuersätzen zwischen fünf und 45 % für Einkommen über 500 RMB und bis zu 100.000 RMB abzüglich eines Pauschbetrags, darüber kommt der Spitzensteuersatz von 45 % zur Anwendung.

Für Aufsichtsratsvergütungen gelten hingegen andere Steuersätze, die in Stufen 20 %, 30 % und 40 % betragen.

Steuererhebung

Jeder entsandte Arbeitnehmer ist verpflichtet, sich bei der örtlichen Steuerbehörde registrieren zu lassen. Hierzu hat er ein spezielles Antragsformular inklusive einer Erklärung des Arbeitgebers über die Höhe des Gehaltes sowie einer Kopie seines Ausweises, aus der der Einreisetag ersichtlich ist, einzureichen.

Die anfallende chinesische Steuer auf die Arbeitseinkünfte ist monatlich durch den Arbeitgeber abzuführen. Dazu muss eine monatliche Steuererklärung bis zum siebten Tag des Folgemonats bei den Steuerbehörden eingereicht und der ausgewiesene Betrag bezahlt werden. Zu beachten ist schließlich, dass spätestens sieben Tage vor der Ausreise des Mitarbeiters aus China alle Steuerschulden beglichen sein müssen.

Bei einer Steuerhinterziehung oder Verweigerung der Steuerzahlungen kann dem Arbeitnehmer eine Strafe bis zum Fünffachen des ursprünglichen Steuerbetrages drohen.

Kostenbelastung bei Personalentsendungen

Die deutsche Finanzverwaltung vertritt bezüglich der Kostenweiterbelastung bei Mitarbeiterentsendungen ins Ausland den Grundsatz, dass das Unternehmen,

dem die Tätigkeit des *Expatriates* zugute kommt, die Kosten trägt und steuerlich geltend machen kann. Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass dies die aufnehmende Gesellschaft und nur in Ausnahmefällen das entsendende Unternehmen ist. Entscheidend ist damit die mit der Entsendung verbundene Interessenlage des deutschen und des chinesischen Unternehmens. Maßgebend ist hierbei der Fremdvergleich, gegebenenfalls sind die Kosten aufzuteilen.

Betriebsstättenproblematik

Der Einsatz deutscher Arbeitnehmer in China kann unter Umständen dazu führen, dass eine Betriebsstätte des deutschen Unternehmens in China begründet wird. Auch eine Montage oder damit zusammenhängende Aufsichtstätigkeiten können zu einer Qualifizierung als Betriebsstätte führen. Von einer Vertreterbetriebsstätte wird gesprochen, wenn ein abhängiger Vertreter die Vollmacht besitzt, Verträge bindend für das Unternehmen abzuschließen. Als Konsequenz wird das deutsche Unternehmen in China steuerpflichtig und muss dort seinen Registrierungs- und Erklärungsspflichten nachkommen.



Sozialversicherungsrechtliche Vorgaben

Grundsätzlich unterliegen Arbeitnehmer nach den innerstaatlichen Rechtsvorschriften über die soziale Sicherheit der deutschen Sozialversicherung, wenn sie ihre Beschäftigung physisch in Deutschland ausüben (sog. Territorialitätsprinzip). Umgekehrt findet prinzipiell das deutsche Sozialversicherungsrecht bei Ausübung einer physischen Beschäftigung in China keine Anwendung.

Arbeitnehmer, die nach China entsandt werden bzw. dort ihre Beschäftigung ausüben, können unter den Voraussetzungen des seit dem 4. April 2002 in Kraft befindlichen deutsch-chinesischen Sozialversicherungsabkommens für höchstens 48 Monate in der deutschen Renten- und Arbeitslosenversicherung verbleiben. Auf die Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung findet das Abkommen allerdings keine Anwendung.

Grundsätzlich eröffnet das Abkommen zwei Möglichkeiten, einen Arbeitnehmer weiterhin dem deutschen Sozialversicherungsrecht zu unterstellen:

Entsendung

Nach dem deutsch-chinesischen Abkommen über die Sozialversicherung finden auf Arbeitnehmer, die im Rahmen eines deutschen Beschäftigungsverhältnisses nach China entsandt werden, während der ersten 48 Kalendermonate der Entsendung die deutschen Rechtsvorschriften hinsichtlich der Renten- und Arbeitslosenversicherung weiterhin Anwendung, sofern eine zeitliche Befristung vorliegt und die Arbeitnehmer weiterhin in das deutsche Unternehmen integriert sind.

Ein Arbeitnehmer gilt weiterhin als in das deutsche Unternehmen integriert, wenn

- er sich auf Weisung seines deutschen Arbeitgebers im Rahmen eines bestehenden inländischen Beschäftigungsverhältnisses nach China begibt,
- er nach der Auslandstätigkeit voraussichtlich wieder nach Deutschland zurückkehrt,
- er organisatorisch in den deutschen Betrieb eingegliedert bleibt,
- der deutsche Arbeitgeber das Weisungs- und Direktionsrecht bezüglich Zeit, Dauer, Ort und Art der Tätigkeit ausüben kann, und
- sich der Entgeltanspruch des Arbeitnehmers weiterhin gegen den deutschen Arbeitgeber richtet und das Entgelt von diesem getragen, d.h. nicht dem chinesischen Arbeitgeber weiterbelastet wird.

Für die nicht vom Sozialversicherungsabkommen mit China erfassten Versicherungszweige (Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung) kann deutsches Sozialversicherungsrecht nur im Rahmen einer Ausstrahlung nach § 4 SGB IV weiter Anwendung finden. Die Voraussetzungen entsprechen im Wesentlichen den Voraussetzungen für eine Entsendung im Sinne des Abkommens.

Ausnahmeregelung

Soweit die Voraussetzungen einer solchen Entsendung im sozialversicherungsrechtlichen Sinne nicht vorliegen, besteht grundsätzlich die Möglichkeit, auf gemeinsamen Antrag des betreffenden Arbeitnehmers und des Arbeitgebers in Deutschland eine Ausnahmeregelung zu treffen, wonach auf den Arbeitnehmer die deutschen Rechtsvorschriften über die soziale Sicherheit hinsichtlich der vom Abkommen mit China erfassten Versicherungszweige anwendbar bleiben, wenn die Beschäftigung in China befristet ist und während dieser Beschäftigung wei-

terhin eine arbeitsrechtliche Anbindung an den Arbeitgeber in Deutschland besteht. Für den Abschluss einer Ausnahmeregelung bedarf es in einem besonderen Antragsverfahren der Zustimmung der zuständigen deutschen und chinesischen Stellen.

Für die nicht vom Abkommen erfassten Versicherungszweige gilt das deutsche Sozialversicherungsrecht grundsätzlich nicht weiter. Es kann jedoch geprüft werden, inwieweit die Möglichkeit einer freiwilligen Versicherung bzw. Anwartschaftsversicherung in der Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung besteht. Auch der Abschluss einer Zusatzversicherung in China sollte ggf. erwogen werden.

Sofern das deutsche Sozialversicherungsrecht keine Anwendung mehr findet, unterliegen Arbeitnehmer, die ihre Beschäftigung in China ausüben, grundsätzlich dem chinesischen Sozialversicherungsrecht. Es gibt in China derzeit jedoch keine besonderen Vorschriften, wonach ausländische Arbeitnehmer Sozialversicherungsbeiträge nach chinesischem Recht zu zahlen haben.

„China ist kein Jobkiller, sondern das Gegenteil: ein Arbeitsbeschaffer für Deutsche. Bis es anders kommt und die Chinesen mehr Autos nach Deutschland importieren als umgekehrt, wird noch viel Wasser den Rhein herunterfließen. Zumal sich an der Liebe der Chinesen zu deutschen Autos nun wirklich nicht zweifeln lässt.“

(Georg Blume, China ist kein Reich des Bösen, 2008)



Immobilienrecht

Nach der Verfassung der VR China gehört sämtliches Land der Volksrepublik oder den Kollektiven. Privateigentum an Grundstücken gibt es nicht, auch wenn die chinesische Verfassung mittlerweile Privateigentum anerkennt. Allerdings besteht die Möglichkeit, langfristige Nutzungsrechte an Grundstücken zu erwerben. Die maximale Zeitspanne für solche Nutzungsrechte beträgt z. B. für Industriezwecke 50 Jahre und 70 Jahre für die private Wohnnutzung. Der durch ein solches Nutzungsrecht Begünstigte kann grundsätzlich auch um eine Verlängerung des Nutzungszeitraumes ersuchen. Die Umwandlung landwirtschaftlich genutzten Landes in Baugrundstücke ist gesetzlich beschränkt und nur schwer zu erreichen. Auf diese Weise versucht China, den wachsenden Ernährungsproblemen der Bevölkerung durch die Bewahrung von Anbauflächen gegenzusteuern.

Nutzungsrechte

Es werden zwei Arten von Landnutzungsrechten unterschieden: die gegen Entgelt gewährten (*granted*) Nutzungsrechte einerseits und – inzwischen weniger häufig – die durch den Staat unentgeltlich zugeteilten (*allocated*) Rechte andererseits. Unentgeltlich zugeteilte Landnutzungsrechte sind nur beschränkt verkehrsfähig. Grundsätzlich können nur die entgeltlich, d. h. durch Vertrag, Versteigerung oder Ausschreibung zugeteilten Nutzungsrechte zu Gunsten dritter Personen übertragen, verpachtet oder hypothekarisch

belastet werden. Seit 2002 dürfen Landnutzungsrechte zur gewerblichen bzw. industriellen Nutzung nur noch im Wege öffentlicher Auktionen nach einem streng regulierten Verfahren (mit Mindestgebot) veräußert werden.

Der Nutzungsberechtigte erwirbt mit dem Landnutzungsrecht auch das Eigentum an den Gebäuden, die auf den dazugehörigen Flächen errichtet werden. Das Eigentum an diesen Gebäuden kann nur zusammen mit dem betreffenden Landnutzungsrecht übertragen werden.



Ein für *Joint Ventures* typisches Problem ist, dass der chinesische Partner Landnutzungsrechte als Kapitaleinlage in das *Joint Venture* einbringen will, obwohl diese lediglich durch die Behörden zugeteilt sind oder er seine Rechte nicht nachweisen kann. Die örtliche Verwaltungspraxis und lokale Regelungen gestatten teilweise die Übertragung auch von zugeteilten Nutzungsrechten. Dennoch ist hiermit ein Risiko verbunden, bei dem der ausländische Partner entscheiden muss, ob er bereit ist, sich darauf einzulassen. Die Nachweisurkunden zu Landnutzungsrechten ebenso wie die Zertifikate, die Hauseigentum bestätigen, sollten in jedem Fall genau überprüft und verglichen werden, um die Eigentümerstellung und mögliche Einschränkungen festzustellen. Dies gilt auch, wenn die Grundstücksrechte nicht als Einlage in das *Joint Venture* erbracht, sondern angekauft oder gepachtet werden sollen.

In vielen Gebieten Chinas haben Landnutzungsrechte in den letzten Jahren eine erhebliche Wertsteigerung erfahren. Ende 2006 wurde der Erwerb von Landnutzungsrechten durch eine Reihe von behördlichen Maßnahmen erschwert. Neu erlassen wurden zwei Kataloge mit Projekten, bei denen der Erwerb von Landnutzungsrechten ganz untersagt ist oder nur unter strengen Auflagen gewährt wird. Außerdem gelten für die Übertragung von Landnutzungsrechten zu Industriezwecken seit 1. Januar 2007 Mindestpreise, die sich je nach Standort anhand einer 15-stufigen Skala zwischen 60 und 840 RMB/m² ermitteln.

Bewertung und Übertragung

Bringt ein chinesischer *Joint Venture*-Partner Landnutzungsrechte als Teil seiner registrierten Kapitaleinlage ein, wird der Wert des Grundstücks grundsätzlich durch den Staat bestimmt. Der chinesische

Partner, dem das Recht an dem Land zusteht, kann bei der für die Bewertung zuständigen Stelle die Erlaubnis zur eigenständigen Bewertung beantragen. Nach erfolgter Genehmigung kann ein autorisiertes Bewertungsbüro beauftragt werden, das Grundstück zu begutachten und den Wert zu beziffern. Das Ergebnis dieser Bewertung wird dann an die zuständige Behörde zur Überprüfung und Bestätigung weitergeleitet.

Es muss sichergestellt werden, dass die Übertragung von Nutzungsrechten genauestens mit der gesetzlich vorgeschriebenen Prozedur übereinstimmt. Insbesondere ist darauf zu achten, dass die Rechte bestehen und wirksam erworben wurden. Soweit möglich, sollte ein ausländischer Investor verlangen, vor einer Übertragung von nur zugeteilten (*allocated*) Nutzungsrechten diese in gegen Bezahlung gewährte (*granted*) Rechte umzuwandeln. Die Übertragung und der Registrierungsvorgang sind meist recht langwierig, was oft dazu führt, dass ein *Joint Venture* Grundstücke ohne wirksame Berechtigung nutzt. Auch wenn die Parteien an einer raschen Geschäftsaufnahme interessiert sind, sollten die Grundstücksformalitäten streng eingehalten werden. Die Landnutzungsrechte werden erneut zu einem wichtigen Punkt, wenn es zu einer Umstrukturierung des Unternehmens kommt, besonders wenn Schwierigkeiten mit dem chinesischen Partner auftreten, oder wenn das gemeinsame Unternehmen gezwungen wird, seinen Sitz zu räumen und umzusiedeln. Unklare Grundstücksnutzungsrechte stellen in einer derartigen Situation große Probleme dar und können weitere unangenehme Folgen in der Zukunft nach sich ziehen. Vorgeschichte und Rechtsnatur von Landnutzungsrechten sollten daher immer sorgfältig geprüft werden.

Sachenrechtsgesetz

Ein einheitliches Sachenrechtsgesetz, das auch Nutzungsrechte und Sicherheiten (Hypotheken) an Grundstücken kodifizieren soll, ist in China seit Beginn der 90er Jahre im Gespräch. Auf der 5. Sitzung des 10. Nationalen Volkskongresses am 16. März 2007 wurde dieses Sachenrechtsgesetz verabschiedet und ist zum 1. Oktober 2007 in Kraft getreten. Angesichts des langwierigen Gesetzgebungsverfahrens und der heftigen öffentlichen Kontroversen wird diese Gesetzgebung als ein Meilenstein der rechtlichen und wirtschaftlichen Entwicklung Chinas betrachtet.

Das neue Sachenrechtsgesetz normiert umfassende dingliche Rechte, insbesondere Eigentumsrechte und deren Verwertungsmöglichkeiten an beweglichen und unbeweglichen Sachen. Eine der Kernaussagen des Gesetzes besteht hierbei in der Anerkennung und dem Schutz von Privateigentum vor allem vor staatlichem Zugriff. Ebenso soll bei einer Enteignung eine entsprechende Entschädigung geleistet werden. Neben jeder natürlichen und juristischen Person sind auch der Staat, die Städte, die Kollektive und die Unternehmen der öffentlichen Hand zum Erwerb, zum Erhalt und zur Verwertung von Eigentum an beweglichen und unbeweglichen Sachen sowie von Landnutzungsrechten berechtigt. Weiterhin gehört dazu auch das Recht, sich gegen unrechtmäßige Beeinträchtigungen und Verletzungen zu schützen. Staat und Kollektive bleiben allerdings weiterhin Eigentümer von Grund und Boden. Privatpersonen können wie bisher lediglich Landnutzungsrechte, insbesondere das Recht zum Gebrauch als Bauland, erwerben und auf diesen Grundstücken Gebäude errichten, die dann in ihrem Eigentum stehen.

Das Sachenrechtsgesetz enthält auch Regelungen zu Sicherheitsmitteln wie Hypothek und Pfandrechten.

Die Vereinbarung einer vom Grundgeschäft unabhängigen Sicherungsgrundschuld ist nach chinesischem Recht allerdings nicht zulässig.

Eintragung bei unbeweglichen Sachen

Nach dem Sachenrechtsgesetz müssen die Entstehung, Änderung, Übertragung und Auflösung von Landnutzungsrechten bei den zuständigen Behörden registriert werden. Eine solche Eintragung hat konstitutive Wirkung, ist also Voraussetzung für die wirksame Übertragung und Ausübung von Landnutzungsrechten. Jede Rechtsänderung hinsichtlich einer unbeweglichen Sache ist somit grundsätzlich im Grundbuch einzutragen. Dingliche Rechtsgeschäfte bezüglich unbeweglicher Sachen ohne Eintragung sind grundsätzlich unwirksam. Ein schuldrechtlicher Vertrag über das dingliche Rechtsgeschäft hinsichtlich einer unbeweglichen Sache ist und bleibt jedoch mit dessen Abschluss wirksam, soweit gesetzlich oder vertraglich nichts anderes geregelt ist.

Das Register unbeweglicher Sachen bildet die Grundlage für die Zuordnung und den Inhalt der dinglichen Rechte. Mit der Rechtsurkunde, die der Berechtigte im Anschluss an die Eintragung vom Registerorgan erhält, kann er ebenso seinen Rechtsinhaberstatus beweisen. Im Falle des Nichtübereinstimmens des Registers und der Rechtsurkunde ist aber das Register maßgeblich, soweit keine Beweismittel über eine unrichtige Eintragung ins Register vorliegen. Daher sollten z. B. im Rahmen einer *Due Diligence* sowohl das Register als auch die Rechtsurkunde genau auf deren Übereinstimmung verglichen werden.

Gutgläubenserwerb an unbeweglichen Sachen

Gemäß dem Sachenrechtsgesetz können Rechte an unbeweglichen Sachen bei Vertrauen auf die Eintragungen des Registers entgegen der tatsächlichen Rechtslage gutgläubig erworben werden. Ein



Gutgläubenserwerb der Rechte an unbeweglichen Sachen von einem Nichtberechtigten setzt jedoch voraus, dass der Erwerber beim Erwerb dinglicher Rechte an unbeweglichen Sachen in gutem Glauben ist, die Veräußerung zudem auch zu einem angemessenen Preis erfolgt und eine Eintragung bereits vorgenommen worden ist. Eine Person, der ein Landnutzungsrecht zum Beispiel gar nicht zusteht, kann dieses Recht trotzdem wirksam an einen Dritten übertragen, wenn der Dritte daran glaubt, dass es sich bei der Person um den tatsächlich Nutzungsberechtigten handelt, die Veräußerung im Register eingetragen ist, und außerdem der Kaufpreis der Übertragung angemessen ist.

Berichtigung, Widerspruchseintragung und Vormerkung

Wenn ein Berechtigter oder eine Person mit materiellem Interesse die Eintragung eines Rechts im Register für falsch hält, kann er einen Antrag auf Berichtigung der Eintragung stellen. Die Registrierungsbehörde ist aber nur dann verpflichtet, die Berichtigung der Eintragung vorzunehmen, wenn eine schriftliche Zustimmung der Person, die als Inhaber dieses Rechts eingetragen ist oder ein Beweis über die tatsächliche Unrichtigkeit der Eintragung vorliegt.

Liegt keine schriftliche Zustimmung der als Rechtsinhaber eingetragenen Person über die Berichtigung vor, kann bei berechtigtem Interesse aber ein Antrag auf Widerspruchseintragung gestellt werden. Dann muss aber zusätzlich innerhalb von 15 Tagen ab der Widerspruchseintragung Klage erhoben werden, ansonsten verliert die Widerspruchseintragung ihre Wirkung.

Wenn die Verwirklichung dinglicher Rechte für die Zukunft gesichert werden soll, kann beim Vertragsabschluss diesbezüglich die Eintragung einer Vormer-

kung beantragt werden. Eine Verfügung nach der Vormerkung über die unbewegliche Sache ohne Zustimmung des vorgemerkten Rechtsinhabers hat dann keine dingliche Wirkung und ist unwirksam. Einem Unternehmer, der z. B. sichergehen will, dass er auch tatsächlich als Landnutzungsberechtigter eingetragen wird und nicht zwischenzeitlich eine dritte Person, ist daher zu raten, einen Antrag auf Eintragung der Vormerkung zu stellen. Die Vormerkung verliert aber ihre Wirkung, wenn die schuldrechtliche Forderung erlischt oder innerhalb von drei Monaten ab dem Tag, an dem die Eintragung der Rechtsänderung an der unbeweglichen Sache vorgenommen werden kann, kein Antrag auf Eintragung der Rechtsänderung gestellt wird.

Als Zwischenbilanz lässt sich festhalten, dass die Einführung eines landesweit einheitlichen Registersystems für unbewegliche Sachen durch das Sachenrechtsgesetz deutlich mehr Transparenz und Verkehrssicherheit schafft. Wie immer bleiben die Durchführungsregelungen und die Behördenpraxis abzuwarten.

*China ernährt 22 Prozent der Erdbevölkerung auf
7 Prozent der Erdoberfläche*



Gewerblicher Rechtsschutz

Gewerbliche Schutzrechte (also vor allem Marken, Patente, Gebrauchsmuster und Urheberrechte) hatten in China lange Zeit keinen besonderen Stellenwert. Der Schutz des geistigen Eigentums und der Ausbau der „gewerblichen Schutzrechte“ werden jedoch spätestens seit dem Beitritt der Volksrepublik zur Welthandelsorganisation immer wieder thematisiert. Als Antwort darauf wurde eine Vielzahl bereits bestehender Gesetze reformiert und weitere Regelungswerke erlassen. Das Rechtssystem wird in diesem Bereich ständig ausgebaut. China gilt trotz der Fortschritte in der Gesetzgebung jedoch weiterhin als das Land mit den weltweit meisten Urheberrechtsverletzungen.

Produktpiraterie

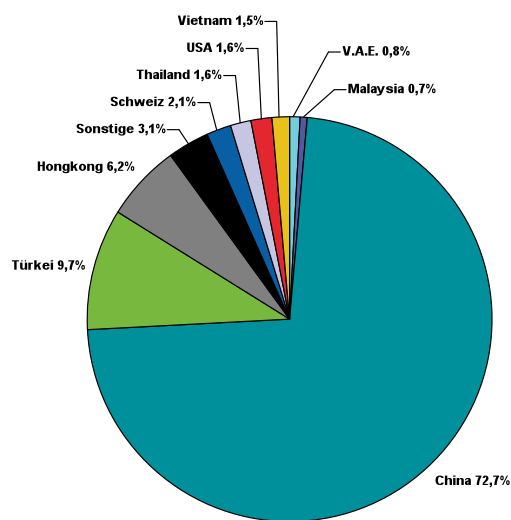
Nicht nur ausländische sondern auch chinesische Unternehmen registrieren ihre Marken und Erfindungen seit dem WTO-Beitritt Chinas deutlich häufiger. Es gibt in China inzwischen fast 6 Millionen Registrierungen und mit über 700.000 Neuanträgen in 2007 zählt China die meisten Markenneuanmeldungen weltweit. Dennoch sind die Mechanismen zur Durchsetzung gewerblicher Schutzrechte in China noch höchst unzureichend. Marken- und Pro-

duktpiraterie ist nach wie vor weit verbreitet und viele Fälschungen sind mittlerweile kaum vom Original zu unterscheiden.

Der von China politisch gewollte und forcierte Technologietransfer im Rahmen von *Joint Ventures* und anderen Kooperationen mit chinesischen Partnern hat hierzu wesentlich beigetragen. Geschäftsmodelle und Technologien werden nicht selten vom chinesischen Partner kopiert; in Anlehnung an die Abkürzung „R&D“ (*Research & Development*) sprechen



Herkunftsländer von Produktfälschungen aus 2007 nach Warenwert



Quelle: Bundesministerium der Finanzen (2007)

viele Unternehmer sarkastisch von „C&D“ (*Copy & Design*). Mangelnde Koordination der Behörden, unerfahrenes Personal und die Tendenz zu regionalem Protektionismus sind nur einige der Ursachen dafür, dass China beim Schutz des geistigen Eigentums deutlich hinter international üblichen Standards zurückbleibt.

Die Europäische Kommission hat am 5. Oktober 2006 die Ergebnisse einer unter EU-Unternehmen durchgeführten Umfrage veröffentlicht, in der die Erfahrungen mit der Durchsetzung der Rechte am geistigen Eigentum außerhalb der EU im Jahre 2005 zusammengefasst werden. Anhand der Ergebnisse konnte die Kommission eine Prioritätsliste von Ländern und Regionen erstellen, für die Maßnahmen und Ressourcen zur Bekämpfung der Produktnachahmung vorrangig

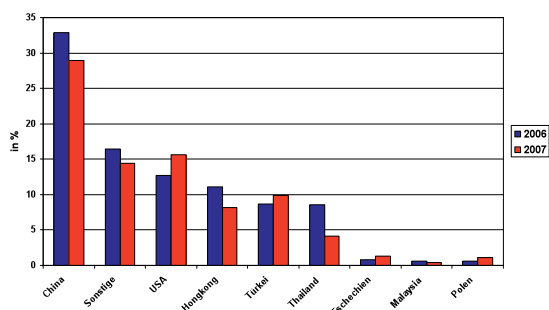
bereitzustellen sind. Die oberste Priorität wird hierbei China eingeräumt.

Die Europäische Kommission fasst die Probleme bei der Rechtsdurchsetzung wie folgt zusammen:

- fast alle Produkte werden gefälscht und alle gewerblichen Schutzrechte (Patente, Markenrechte, Gebrauchsmuster, Urheberrechte) sind betroffen,
- die Fälscher kopieren inzwischen nicht nur Luxusartikel und CDs, sondern mehr und mehr auch Massenwaren sowie Lebensmittel und medizinische Produkte,
- Urheberrechtsverletzungen betreffen insbesondere Musik und Filmaufnahmen in Form von CDs, VCDs, DVDs und Kassetten sowie zunehmend auch digitale Datenträger,
- Patentrechtsverletzungen sind vorwiegend im pharmazeutischen Sektor, bei elektronischen Gebrauchsgütern und Maschinen festzustellen.

Die EU-Kommission weist zudem darauf hin, dass mehr als die Hälfte der an den EU-Grenzen konfiszierten Fälschungen aus China stammen. 2004 waren dies insgesamt über 1.500 Millionen gefälschte Artikel mit einem Warenwert von deutlich mehr als einer Milliarde Euro. Dabei dürfte es sich aber nur um die Spitze des Eisberges handeln und der tatsächliche Schaden um ein Vielfaches höher sein. Viele Handelspartner drängen daher auf bessere Zollkontrollen bereits beim Export aus China.

Beschlagnahme des deutschen Zolls nach Herkunftsland



Quelle: Bundesministerium der Finanzen

Marken-, Patent- und Know-how-Schutz in China

Die wichtigsten Gesetze sind das Patentgesetz (vom 1. Juli 2001, zum 1. September 2009 wird eine Neufassung in Kraft treten) und das Markengesetz (ebenfalls aus 2001). China ist Unterzeichner des WTO-Abkommens zum Schutz gewerblicher Eigentumsrechte (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* – TRIPS) und zahlreicher anderer internationaler Abkommen im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes. Ausländische Unternehmen vernachlässigen dennoch oft den Schutz ihrer Rechte und unterlassen die Anmeldung ihrer Patente, Markenzeichen, Gebrauchs- und Geschmacksmuster oder auch die einfache Registrierung der Handels- und Domainnamen in China. Ohne eine Anmeldung besteht aber keine Rechtsgrundlage, um gegen Fälscher in China vorgehen zu können.

Erschwert wird die Durchsetzung gewerblicher Schutzrechte auch durch die Zuständigkeitsregelungen. Ein Quervergleich zwischen den einzelnen Registern findet oft nicht statt, so dass derselbe Be-

griff in verschiedenen Provinzen für verschiedene Rechtsträger registriert werden kann. Problematisch ist auch, dass in China nicht das „*first to use*“-Prinzip, sondern die „*first to file*“-Regel gilt. Wer ein Markenzeichen zuerst eintragen lässt, kann es für sich in Anspruch nehmen, auch wenn ein anderer es bereits benutzt. Es kommt daher immer wieder vor, dass ein Unternehmen auf dem chinesischen Markt feststellen muss, dass seine Marke bereits für einen anderen registriert wurde. Sicher hiervor sind nur „notorisch bekannte Marken“, für die eine Eintragung zugunsten Dritter verweigert wird.

Die frühzeitige Markenmeldung – auch der entsprechenden chinesischen Marke – ist dringend zu empfehlen, schon zum Schutz vor Ansprüchen Dritter, die – rechtsmissbräuchlich – die fremde Marke für sich angemeldet haben. Für Fälscher rentiert sich eine Schutzrechtsanmeldung: ein Lösungsverfahren des rechtmäßigen Inhabers einer Marke, eines Patents oder eines Gebrauchsmusters damit in China mehrere Jahre – und während dieser Zeit kann der Fälscher die auf ihn eingetragenen Schutzrechte nutzen und dem rechtmäßigen Eigentümer sogar die Nutzung in China verbieten. Für die Anmeldung müssen ausländische Unternehmen eine autorisierte chinesische Agentur hinzuziehen.

Das allgemeine Urheberrecht (*Copyright*) wird ohne eine besondere Registrierung geschützt, es ist aber so großzügig ausgestaltet, dass ein Missbrauch nicht ausgeschlossen werden kann. Um zumindest den Nachweis der Urheberschaft führen zu können, sollten die entsprechenden Materialien bei der *China National Copyright Administration* registriert werden.

Um den Schutz von Know-how und Betriebsgeheimnissen zu gewährleisten, sollte der ausländische Investor bei dem chinesischen Partner auf Geheim-



Anmeldung gewerblicher Schutzrechte in China

	2005	2006	2007	
Patentanmeldung in China	53.305	57.786	67.948	+17,60%
von ausländischen Antragstellern	32.600	32.709	36.003	+10,10%
Gebrauchsmuster	79.349	107.655	150.036	+39,40%
von ausländischen Antragstellern	1.212	1.343	1.645	+22,50%
Geschmacksmuster	81.349	102.561	133.798	+30,40%
von ausländischen Antragstellern	8.572	10.090	12.502	+23,90%
GESAMT	214.003	268.002	351.782	+31,30%

Quelle: China Statistical Yearbook 2008

haltung aller Informationen, die etwa während einer gemeinsamen Unternehmensführung (*Joint Venture*) oder bei Vertragsverhandlungen offen gelegt werden, bestehen. Es ist wichtig, dass durchsetzbare Vertraulichkeitsverpflichtungen auch in Vereinbarungen über einen Technologietransfer aufgenommen werden, und dass der Umfang von Nutzungsrechten, die im Rahmen einer Lizenzierung für das Vorhaben in China verliehen werden, vor Abschluss der Verhandlungen genau bestimmt wird. Know-how sollte auch zeitlich nur in unbedingt erforderlichem Umfang zur Verfügung gestellt werden. Um die Weitergabe vertraulicher Informationen an unberechtigte Dritte zu verhindern, sollte in dem chinesischen Unternehmen ein System zur Sicherung dieser Informationen erarbeitet werden und dieses etwa im Rahmen einer Geheimhaltungsvereinbarung festgeschrieben werden. Der ausländische Partner sollte jederzeit den Nachweis führen können, dass Mechanismen zur Wahrung von Geschäftsgeheimnissen eingebaut wurden.

Durchsetzung von gewerblichen Schutzrechten

Die gerichtliche Durchsetzung gewerblicher Schutzrechte in China ist immer noch mühsam und zeitaufwendig. Vielfach empfiehlt sich schon vor Klageerhebung einen gerichtlichen Eilantrag zu stellen, um die Produktion und den Verkauf von gefälschten Waren zu unterbinden. Dann kann gegen eine Verletzung auch nach den Regeln des unlauteren Wettbewerbs vorgegangen werden. Hierfür hat der Antragsteller in der Regel eine Sicherheitsleistung zu hinterlegen. Erhebt der Antragssteller nicht innerhalb von 15 Tagen Klage beim zuständigen Gericht, ist die einstweilige Verfügung aufzuheben.

In der Regel reagieren die Verwaltungsbehörden, etwa durch die *Enforcement Task Forces* (ETF), schneller und vor allem effizienter als die Gerichte. Im Falle einer Rechtsverletzung sollte daher entweder die örtliche Industrie- und Handelsbehörde (*Administration of Industry and Commerce – AIC*) oder eine andere zuständige Behörde (*China Patent Office, National Copyright Administration, Zollbehörden oder General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine*) einbezogen werden. Diese Einrichtungen

sind befugt, Durchsuchungen und Beschlagnahmen vorzunehmen, gefälschte Produkte zu vernichten und die Täter zu bestrafen. Schadensersatzansprüche gegen den Verletzer können nur gerichtlich durchgesetzt werden. Eine strafrechtliche Verfolgung ist nur in besonders schwerwiegenden Fällen vorgesehen und kommt in der Praxis auch nach Interpretationen des Obersten Volksgerichtes vom Dezember 2004 und April 2007 selten vor.

Seit Jahren lahmen die Bemühungen der chinesischen Regierung, die Durchsetzung von gewerblichen Schutzrechten zu verstärken, obgleich die Verbesserung des Schutzes geistiger Eigentumsrechte als wichtige Voraussetzung für die Entwicklung der eigenen Volkswirtschaft verstanden wird. Es wird allgemein gefordert, dass Behörden und Justiz einen härteren und weniger toleranten Standpunkt gegenüber Produktpiraten und anderen Rechtsverletzern einnehmen. Die Regierung kündigt daher immer wieder eine Verstärkung der Maßnahmen an. In Shanghai etwa wurde im Jahr 2007 der berühmte *Xiang-Yang*-Markt an der Prachtstraße *Huaihai Road* geschlossen und in einer modernen U-Bahnstation in Pudong wiedereröffnet.

Die chinesischen Behörden sind noch immer schlichtweg damit überfordert, die widerstreitenden Interessen zu befriedigen und das Ausmaß der Rechtsverletzungen zu übersehen. Immerhin wurde in den letzten Jahren die Zahl der Patentbeamten vervierfacht und auch die Ausbildung der Beamten verbessert. In diese Richtung zielt auch das von der Europäischen Kommission im April 2008 gemeinsam mit dem Europäischen Patentamt, dem chinesischen *State Intellectual Property Office* (SIPO) sowie der chinesischen Regierung ins Leben gerufene *EU-China Project on the Protection of Intellectual Property Rights* (IPR2). Das mit einem Budget von 16 Mio. Euro ausgestattete

neue IPR2-Programm verfolgt vor allem einen Austausch von Informationen patentrechtsbezogener Daten in China und Europa, die Ausbildung qualifizierten Personals und Aufklärungskampagnen, mit denen in der chinesischen Bevölkerung ein breites Bewusstsein für das Problem der Verletzung von gewerblichen Schutzrechten geschaffen werden soll. Die Zentralisierung der Zuständigkeit für Fälle der Verletzung gewerblicher Schutzrechte auf bestimmte Fachgerichte sollte ebenfalls eine Verbesserung mit sich bringen. Dennoch sehen viele Experten eine effiziente Rechtsdurchsetzung gewerblicher Schutzrechte in China in weiter Ferne. Neben den beschriebenen Schritten zur Rechtsdurchsetzung in China sollte immer überlegt werden, auch im Ausland Maßnahmen gegen die Verletzung gewerblicher Schutzrechte durch chinesische Unternehmen zu ergreifen, z. B. bei der Einfuhr der Produkte oder auf Fachmessen.

„Es gab Zeiten, in denen chinesische Intellektuelle das Heil einzig und allein in der Übernahme westlicher Ideen sahen. Dies hat sich grundlegend geändert, und heute ist es mehr denn je die „eigene Geschichte“, als deren Fortsetzung sich das China des 21. Jahrhunderts sieht.“

(Helwig Schmidt-Glintzer, Das neue China, 2008)



Wettbewerbs- und Kartellrecht

Wettbewerb ist in China erst seit Beginn der wirtschaftlichen Reform Ende der 70er Jahre ein Begriff. Bis dahin waren Unternehmen vor allem als Kommunen von der zentralen Planungsbehörde organisiert. Private Unternehmen existierten nicht und damit auch kein Wettbewerb. Dies hat sich inzwischen grundlegend verändert und mittlerweile gibt es eine Vielzahl von wettbewerbs- und kartellrechtlichen Bestimmungen, die auch für ausländische Investoren von Bedeutung sind.

Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb

Nach dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb aus dem Jahre 1993 ist unlauteres Wettbewerbsverhalten in Form der Behinderung von Mitbewerbern, der unlauteren Beeinflussung von Kunden und durch Verwaltungsmonopole untersagt. Die für die Überwachung des Wettbewerbs zuständigen Behörden haben sehr weitreichende Befugnisse, die von der Einsichtnahme in Geschäftsunterlagen über ein Befragungsrecht von Vertretern und Beschäftigten des betroffenen Unternehmens sowie dritter Personen und Zeugen bis hin zu einem Verkaufsverbot von Produkten reichen, die für das wettbewerbsfeindliche Verhalten relevant sind. Mitbewerber können ein gerichtliches Verfahren gegen

das schädigende Unternehmen einleiten und Schadensersatz verlangen. Sollte die Höhe des Schadens nicht oder nur unter Schwierigkeiten festzustellen sein, hat der Mitbewerber Anspruch auf den Gewinn, den das Unternehmen durch das wettbewerbs-schädliche Verhalten erzielt hat. Aus behördlicher Sicht drohen neben Bußgeldern und Gewinnabschöpfung im Extremfall der Entzug der Geschäftserlaubnis sowie Freiheitsstrafen der Vertreter des Unternehmens, wenn das wettbewerbs-schädliche Verhalten gleichzeitig als Straftat zu qualifizieren ist.

Seit dem Inkrafttreten des Preisgesetzes im Jahre 1998 existiert in China ein duales Preissystem. Für reguläre Waren gilt der marktübliche Preis, während



für bestimmte, besonders wichtige Güter die Preise weiterhin vom Staat kontrolliert werden. Unter die wettbewerbsschädlichen Verhaltensweisen im Sinne des Preisrechts fallen beispielsweise die einheitliche Festsetzung, Aufrechterhaltung oder Änderung von Preisen, die Manipulation von Preisen durch Begrenzung der produzierten oder gelieferten Mengen, Preismanipulation bei Ausschreibungen und Versteigerungen sowie Preismanipulation durch Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung. Auch hier sind die möglichen Rechtsfolgen eines solchen Verhaltens die Anordnung der Unterlassung des wettbewerbsschädlichen Verhaltens, die Gewinnabschöpfung, die Auferlegung eines Bußgeldes oder eine Stilllegungsanordnung bis hin zum Entzug der Betriebserlaubnis.

Darüber hinaus stehen der chinesischen Regierung seit 2001 Verwaltungsanordnungen gegen Anti-Dumping und andere Schutzmaßnahmen zur Verfügung, um einen fairen Wettbewerb im Außenhandel zu gewährleisten.

Kartellrecht

Bis vor nicht allzu langer Zeit existierten in China kaum einheitliche kartellrechtliche Regelungen. Am 30. August 2007 hat der Ständige Ausschuss des Volkskongresses von China das erste Antimonopolgesetz Chinas („AntiMoG“) verabschiedet, das nach langer Vorbereitung am 1. August 2008 in Kraft getreten ist. Vor der Verabschiedung des AntiMoG existierten in China bereits verschiedene kartellrechtliche Regelungen in Bezug auf Teilbereiche des Kartellrechts wie Preisabsprachen, Missbrauch der Exklusivitätsstellung und die Fusionskontrolle mit ausländischen Beteiligungen, insbesondere die *Provisions on Mergers and Acquisitions of Domestic Enterprises by Foreign Investors* (Bestimmungen über Zusammenschluss und Übernahme inländischer Unternehmen durch ausländische Investoren) aus den Jahren 2003 und 2006. Das neue Gesetz orientiert sich in erster Linie an den Erfahrungen der USA und Europas und ist in wesentlichen Teilen dem deutschen Kartellgesetz nachgebildet. Unzulässig sind danach wettbewerbsausschließende oder -beschränkende Vereinbarungen (Monopolvereinbarungen), der Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung sowie der Missbrauch der Verwaltungsbefugnisse durch Behörden im Hinblick auf die Beschränkung des freien Wettbewerbs. Außerdem finden sich auch Regelungen zur Fusionskontrolle, wobei das neue Gesetz selbst keine konkreten Schwellenwerte enthält, bei deren Überschreitung eine Unternehmenskonzentration bei dem Antimonopolvollzugsorgan des Staatsrates anzumelden ist. Vielmehr wird der Staatsrat durch das Gesetz ermächtigt, die Schwellenwerte per Erlass festzulegen und anzupassen.

Anwendungsbereich und zuständige Behörden

Das chinesische Antimonopolgesetz hat nicht nur Auswirkungen für das direkte Engagement ausländischer

Unternehmen in China, sondern ist auch auf Handlungen im Ausland anwendbar, falls das Monopolverhalten im Ausland sich wettbewerbsbeschränkend im Inland auswirkt. Dies entspricht der allgemeinen internationalen Praxis. Monopolverhalten im Sinne dieses Gesetzes sind die folgenden Verhaltensweisen:

- Abschluss von Monopolvereinbarungen zwischen Unternehmen;
- Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung;
- Konzentrationen von Unternehmen, die eine den Wettbewerb ausschließende oder beschränkende Wirkung haben oder haben könnten.

Ein Dreh- und Angelpunkt der chinesischen Antimonopolgesetzgebung ist die Diskussion über die Gründung eines einheitlichen hochrangigen Vollzugsorgans. Nach dem neuen Gesetz errichtet der Staatsrat eine Antimonopolkommission, die für die Organisation, Koordination und Lenkung der Antimonopolarbeiten verantwortlich ist. Allerdings ist diese Kommission nach dem Wortlaut des neuen Gesetzes kein einheitliches Antimonopolvollzugsorgan wie das Bundeskartellamt in Deutschland. Eine solche Regelung konnte sich im Gesetzgebungsverfahren trotz Zustimmung vieler Wissenschaftler nicht durchsetzen. Vollzugsorgan ist danach entweder das Handelsministerium (MOFCOM), die staatliche Behörde für Industrie und Handel (SAIC) oder die Preisbehörde (Staatskommission für Entwicklung und Reform), je nachdem, in wessen Zuständigkeitsbereich die Handlung fällt:

- Das Antimonopolamt der MOFCOM ist für die Prüfung und Genehmigung der Unternehmenskonzentration zuständig;
- Die Abteilung der Preisüberwachung der Staatskommission für Entwicklung und Reform ist für Bekämpfung von Preismonopolen zuständig;

- Das Büro gegen Monopol und unlauteren Wettbewerb der SAIC ist für Bekämpfung gegen Monopolvereinbarungen sowie Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung zuständig.

Die Sanktionen gegen Monopolverhalten sind erheblich und können zur Beschlagnahme der illegal erzielten Einkünfte sowie zu einer Geldbuße in Höhe von 1 % – 10 % des Umsatzes des letzten Jahres führen.

Fusionskontrolle

Nach den Durchführungsvorschriften des Staatsrates (in Kraft seit dem 3. August 2008) ist ein Zusammenschluss meldepflichtig, wenn entweder:

- alle an einem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen zusammen weltweit im letzten Geschäftsjahr einen Gesamtumsatz von mehr als 10 Mrd. RMB erwirtschaftet haben und zumindest zwei der beteiligten Unternehmen im gleichen Zeitraum allein in der Volksrepublik China einen Umsatz von mehr als 400 Mio. RMB erreicht haben, oder
- alle an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr gemeinsam in der Volksrepublik China einen Umsatz von mehr als 2 Mrd. RMB erwirtschaftet haben und mindestens zwei der beteiligten Unternehmen in der Volksrepublik China einen Umsatz von mehr als 400 Mio. RMB erreicht haben.

Diese Aufgreifschwelle sind bei Fusionsverfahren, selbst wenn diese außerhalb Chinas stattfinden, künftig sehr schnell erreicht.

Es gilt ferner eine Auffangklausel, wonach eine Fusionskontrolle von Amts wegen zulässig ist, wenn vermutet werden darf, dass die Fusion zu einer Wettbewerbsverzerrung führen wird – und zwar auch dann, wenn die aufgeführten Kriterien nicht erfüllt sind.



Beim Fehlen einer solcher Meldung bzw. Vorent-scheidung ist die Durchführung eines Zusammen-schlusses nicht zulässig.

Für ausländische Investoren ist diese Meldepflicht nicht völlig neu. Schon seit dem Jahr 2003 regeln die sogenannten „M&A-Vorschriften“ das Verfahren bei der Übernahme von chinesischen Unternehmen durch ausländische Investoren. Ob diese Bestim-mungen nunmehr als überholt gelten müssen und durch das neue Antimonopolgesetz und den Ausfüh-rungsvorschriften abgelöst werden sollen, ist noch nicht abschließend geklärt. Eine amtliche Mitteilung dazu wird erwartet.

Fusionen und Übernahmen von chinesischen Un-ternehmen unter Beteiligung von ausländischen Investoren, die sich auf die Interessen der nationalen Sicherheit Chinas auswirken können, sind neben der Konzentrationskontrolle noch bei den zuständigen Behörden anzumelden und unterliegen einer sog. Na-tionalsicherheitsprüfung, die auch im Ausland (z. B. in den USA und mittlerweile auch in Deutschland) nicht unüblich ist. Allerdings wird der Begriff Staatssicher-heit nicht gesetzlich definiert, sodass den Behörden ein großer Ermessensspielraum und entsprechend erhebliche rechtliche Unsicherheit verbleibt.

Sonstige kartellrechtliche Vorschriften

Ferner stellt auch der Missbrauch geistigen Eigen-tums zum Zwecke des Ausschlusses oder der Beschränkung des Wettbewerbs ein Monopolverhalten dar. Nach der geltenden Rechtsprechung des Obersten Volksgerichtshofs sind z. B. (unberechtigte) Beschränkungen von technologischen Weiterentwick-lungen auf Basis einer vertragsgegenständlichen Technologie oder der Nutzung der verbesserten Technologie unzulässig bzw. nichtig.

Eine besondere Regelung besteht hinsichtlich der so-geannten Schlüsselindustrien (z. B. Energieversor-gung, Verkehrswesen, Telekommunikation, Raum-fahrt sowie Rüstungsindustrie usw.), also der staatlich beherrschten Branchen, welche die Grundlagen der Volkswirtschaft und die nationale Sicherheit betref-fen oder deren Unternehmen aufgrund von gesetz-lichen Ausschließlichkeitsrechten tätig sind. Demnach ist es Aufgabe des Staates, die Gesetzmäßigkeit der Geschäftsführung sicherzustellen. Insbesondere sind dabei die Preise für Waren und Dienstleistungen im Hinblick auf Verbraucherschutz und technologischen Fortschritt zu überwachen. Darüber hinaus ist der Missbrauch der Ausschließlichkeitsstellung dieser Un-ternehmen untersagt.

Ferner dürfen auch Verwaltungsorgane und Organi-sationen mit öffentlichen Verwaltungsbefugnissen kei-ne den Wettbewerb ausschließenden und beschrän-kenden (konkreten wie abstrakten) Verwaltungsakte vornehmen. „Lokaler“ Protektionismus zwischen den Regionen ist untersagt. Allerdings wird das neue Ge-setz gerade in diesem Bereich erfahrungsgemäß schwer durchzusetzen sein, wenn der Missbrauch der Verwaltungsbefugnis nicht tatsächlich mit verwaltungs- und strafrechtlichen Sanktionen geahndet wird.

Ausblick

Die neue Gesetzgebung findet nicht nur Beifall. West-liche Kritiker sehen das neue Antimonopolgesetz als ein Instrument, mit dem China trotz fortschreitender Öffnung der Märkte den Einfluss ausländischer Inves-toren begrenzen oder mindestens lenken könnte. In-wieweit diese Befürchtungen berechtigt sind, bleibt abzuwarten. Fest steht jedoch, dass ausländische Investoren ab Inkrafttreten des Gesetzes ein beson-deres Augenmerk darauf legen müssen, ob ihre Transaktionen dem Anwendungsbereich der neuen Bestimmungen unterfallen, was im schlimmsten Fall

dazu führen kann, dass eine geplante Investition nicht durchgeführt werden kann oder bei Zuwiderhandeln mit erheblichen Sanktionen gerechnet werden muss.

Insgesamt steckt das Wettbewerbs- und Kartellrecht Chinas trotz vieler neuer Regelungen noch in den Anfängen. Aufgrund der vielen Regelungslücken, vor allem hinsichtlich der Zuständigkeiten und Verfahren, gibt es noch keine ausreichende Planungssicherheit. Diese Situation wird durch die knappe personelle Ausstattung der neuen Kartell-Aufsichtsbehörde und die fehlenden Erfahrungen im Umgang mit solchen Fragestellungen auf einige Zeit bestehen.

„In China gibt es Unternehmen, von denen Sie noch nie gehört haben, die im kommenden Jahrzehnt jedoch auf der Wettbewerbslandkarte auftauchen und Ihre Existenz bedrohen werden.“

(Jack Welch, ehemaliger Vorstandschef von General Electric)



Insolvenz, Auflösung und Liquidation von Unternehmen

Am 27. August 2006 wurde das neue Unternehmensinsolvenzgesetz Chinas („InsG 2006“) verabschiedet, das zum 1. Juni 2007 in Kraft trat und das alte Unternehmenskonkursgesetz vom 2. Dezember 1986 („KonkursG 1986“) ersetzt hat. Vorbild war in weiten Teilen die deutsche Insolvenzordnung. Das neue Gesetz schafft eine einheitliche Rechtsgrundlage für die Insolvenz staatlicher und privater Unternehmen und ist grundsätzlich auch auf ausländisch investierte Gesellschaften (FIE) anwendbar. Das seit 2006 geltende neue Gesellschaftsgesetz („GesG“) bringt zudem Erleichterungen bei der Auflösung und Liquidation von Unternehmen.

Insolvenzverfahren

Das mehr als zehn Jahre beratene neue Unternehmensinsolvenzgesetz („InsG 2006“) gilt nicht nur für juristische Personen, sondern auch für andere Unternehmensformen und Organisationen, allerdings nicht für Privatpersonen, Einzelkaufleute und Personengesellschaften. Es führt zu einer Gleichstellung staatlicher und privater Unternehmen und verschafft

Gläubigern deutlich stärkere Beteiligungsrechte. Vor dem Hintergrund der desolaten Zahlungsfähigkeit vieler Staatsunternehmen (SOE) wird es in diesem Bereich aber Sonderregelungen geben, ohne die faktisch insolvente SOEs sonst in großer Zahl liquidiert werden müssten.

Nimmt das zuständige Gericht den Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens an, bestellt es



gleichzeitig einen Insolvenzverwalter. Dies waren bisher stets Staatsbeamte, nach dem InsG 2006 können nun auch Anwälte, Wirtschaftsprüfer und andere qualifizierte Personen zum Insolvenzverwalter ernannt werden. Der Insolvenzverwalter ist dem Gericht gegenüber verantwortlich und verpflichtet, über seine Arbeit zu berichten. Zugleich steht der Insolvenzverwalter unter der Überwachung der Gläubigerversammlung und/oder des Gläubigerausschusses, die unter bestimmten Voraussetzungen eine Auswechslung des Insolvenzverwalters beim Gericht beantragen können. Die Rechtsstellung und Vergütung des Insolvenzverwalters wird in Auslegungsvorschriften des obersten Gerichtshofes genauer bestimmt. Es steht zu erwarten, dass sich in China schnell ein neuer Berufsstand der Insolvenzverwalter herausbilden wird.

Die Anordnung von Sicherungsmaßnahmen wie die Bestellung eines vorläufigen Insolvenzverwalters oder den Erlass von Verfügungsverboten für den Zeitraum zwischen Antragstellung und Verfahrenseröffnung sieht das InsG 2006 nicht vor. Mit der Einsetzung eines unabhängigen Insolvenzverwalters und den stärkeren Mitwirkungsbefugnissen der Gläubiger werden Insolvenzverfahren in China voraussichtlich jedoch deutlich transparenter.

Antragsgründe für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens

Nach dem InsG 2006 stellt die Zahlungsunfähigkeit und die Überschuldung oder die offensichtlich drohende Zahlungsunfähigkeit des Schuldners einen Antragsgrund für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens dar. Der Tatbestand der Überschuldung wurde erst im InsG 2006 eingeführt: Deckt das Vermögen des Schuldners seine bestehenden Gesamtverbindlichkeiten nicht mehr ab, so ist eine Überschuldung anzunehmen. Gemäß Gesetzeswortlaut muss der Schuld-

ner gleichzeitig zahlungsunfähig sein. Wie die Gerichte dieses praxisfremd anmutende Zusammenspiel der Voraussetzungen handhaben werden, bleibt unklar. Gleichzeitig soll schon die drohende Zahlungsunfähigkeit des Schuldners für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens ausreichen.

Die Gesellschaft oder der Liquidator im Liquidationsverfahren der Gesellschaft kann bei Vorliegen eines entsprechenden Grundes einen Antrag auf Liquidation, Sanierung oder Vergleich stellen. Das InsG 2006 sieht für die Vertretungsorgane einer Gesellschaft in China keine Pflicht zur Antragstellung vor. Die Nichtbeantragung trotz drohender Insolvenz könnte jedoch eine Haftung des Managements aus den allgemeinen Treuepflichten auslösen. Das InsG 2006 formuliert allerdings eine Organhaftung für die Geschäftsführer und Aufsichtsräte, wenn in Folge einer Treu- und Sorgfaltspflichtverletzung die Gesellschaft insolvent wird.

Auch die Gläubiger der Gesellschaft können bei Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft einen Antrag auf Sanierung oder Insolvenzliquidation stellen. Ob das zuständige Gericht den Antrag annimmt, hängt davon ab, ob Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung vorliegt oder die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners droht.

Anfechtung, Aussonderung und Aufrechnung

Das InsG 2006 sieht ein Anfechtungsrecht des Insolvenzverwalters für bestimmte bis zu einem Jahr vor Insolvenzeröffnung vollzogene Geschäfte sowie ein Aussonderungs- und Aufrechnungsrecht der Gläubiger vor. Besicherte Gläubiger haben grundsätzlich ein Verwertungsrecht an den als Sicherheit dienenden Gegenständen (sog. Aussonderung), welches nach dem neuen Gesetz auch Forderungen aus Arbeitsverhältnissen im Rang vorgeht.

Allerdings ist die Aufrechnung nach dem neuen Insolvenzgesetz grundsätzlich untersagt, wenn die Forderung gegen den Insolvenzschuldner erst nach der Annahme des Insolvenzantrages entstanden ist oder in Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit des Insolvenzschuldners oder der Stellung des Insolvenzantrages erworben wurde. Diese Regelungen entsprechen im Wesentlichen den Einschränkungen der Aufrechnung im deutschen Insolvenzverfahren.

Schutz der Arbeitnehmerinteressen

Die für Gläubiger bedeutsamste Neuerung ergibt sich aus der Rangfolge, in der die verschiedenen Gläubiger eines Unternehmens zu befriedigen sind. Das KonkursG 1986 räumte den Arbeitnehmern grundsätzlich Vorrang vor allen anderen Gläubigern ein, während das InsG 2006 nun die vorrangige Befriedigung der Gläubiger mit gesicherten Forderungen vorsieht. Besicherte Insolvenzgläubiger können ihr Absonderungsrecht in Zukunft also auch gegenüber rückständigen Arbeitslöhnen geltend machen. Im Anschluss an ausstehende Löhne und Sozialversicherungsbeiträge sind Steuerverbindlichkeiten und schließlich die Forderungen ungesicherter Gläubiger zu befriedigen. Ausnahmen gelten für vor dem 1. Juni 2007 entstandene Forderungen der Arbeitnehmer.

Bei der Stellung des Insolvenzantrages durch den Schuldner muss auch ein Sozialplan und eine Erklärung über die Zahlung des Arbeitsentgeltes und der Sozialversicherungsbeiträge bei Gericht eingereicht werden. Die Forderungen in Bezug auf Arbeitsentgelt, Zuschläge, Basisversicherungsbeträge sowie gesetzliche Abfindungen brauchen nicht angemeldet zu werden. Ein Arbeitnehmer- oder Gewerkschaftsvertreter hat bei der Gläubigerversammlung und bei den Sitzungen des Gläubigerausschusses ein Teilnahmerecht.

Sanierungs- und Vergleichsverfahren

Eine der Neuerungen gegenüber dem KonkursG 1986 ist ein Sanierungsverfahren als Alternative zu einem Insolvenzliquidations- und Vergleichsverfahren. In einer Krisensituation, in der die Möglichkeit der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners besteht, können der Schuldner, ein mit mindestens 10% am registrierten Kapital der Gesellschaft beteiligter Gesellschafter als auch die Gläubiger eine Sanierung des Schuldners bei Gericht beantragen.

Während der Sanierungsperiode kann der Schuldner bei Gericht beantragen, sein Vermögen und seine Geschäfte unter der Überwachung des Insolvenzverwalters selbst verwalten zu dürfen (sogenannte Eigenverwaltung). In der Regel übernimmt aber auch bei einer solchen Restrukturierung der Insolvenzverwalter die Geschäftsleitung. Während der Sanierungsperiode können die Gläubiger nicht die Erfüllung ihrer Ansprüche verlangen. Sicherungsrechte werden suspendiert, um den Erfolg einer Restrukturierung durch ein Auszehren der Masse nicht zu gefährden. Die Gesellschafter des Schuldners haben während der Sanierungsperiode keinen Anspruch auf Gewinnausschüttung. Im Übrigen dürfen die Direktoren, Supervisors und die leitenden Manager ihre Gesellschaftsanteile an dem Schuldnerunternehmen ohne gerichtliche Zustimmung nicht an Dritte übertragen.

Innerhalb von sechs Monaten muss vom Insolvenzverwalter oder im Falle der Eigenverwaltung durch den Schuldner ein Sanierungsplan erstellt und mit verschiedenen Gläubigergruppen abgestimmt werden. Falls einzelne Gläubigergruppen dem Sanierungsplan nicht zustimmen, kann das Gericht den Sanierungsplan von Amts wegen genehmigen, wenn der Plan bestimmte Bedingungen erfüllt. Insgesamt ist das Sanierungsverfahren nach dem InsG 2006 dem *Chapter-11*-Verfahren der USA nachgebildet.



Anstelle der Liquidation bzw. der Sanierung kann der Schuldner nach dem InsG 2006 auch ein Vergleichsverfahren beantragen. Zur Annahme ist ein Beschluss der Gläubigerversammlung erforderlich, die mindestens zwei Drittel der ungesicherten Insolvenzforderungen repräsentieren muss. Gesicherte Gläubiger bleiben aussonderungsberechtigt, nehmen also nicht am Vergleich teil.

Auflösungsklage durch Gesellschafter

Nach § 181 GesG kann eine Gesellschaft grundsätzlich von Amts wegen oder durch eine Auflösungsklage der Gesellschafter beim Eintritt eines vertraglich vorgesehenen Grundes, durch Gesellschafterbeschluss sowie als Folge der Insolvenz, Verschmelzung oder Spaltung der Gesellschaft aufgelöst werden. In der Praxis tauchen die meisten Fragen im Zusammenhang mit der Auflösungsklage durch die Gesellschafter auf. Treten bei der Geschäftsführung der Gesellschaft große Schwierigkeiten auf, so dass die Fortführung der Gesellschaft die Interessen der Gesellschafter erheblich schädigen könnte, und findet sich keine andere Lösung, so können gemäß § 183 GesG Gesellschafter, die mindestens 10 % aller Stimmrechte haben, verlangen, dass das zuständige Volksgesicht die Gesellschaft auflöst. Am 12. Mai 2008 hat der Oberste Volksgesichtshof Chinas (nachfolgend kurz „OVGH“) „Die zweite Regelung zu einigen Fragen bei der Anwendung des Gesellschaftsgesetzes der Volksrepublik China“ (nachfolgend kurz „Regelung“) erlassen und darin die Voraussetzungen einer Auflösungsklage und insbesondere das unbestimmte Tatbestandsmerkmal „große Schwierigkeiten“ näher erläutert. Die Gesellschaft muss im Ergebnis längere Zeit (in der Regel mindestens zwei Jahre) beschlussunfähig sein und sich insgesamt in großen Schwierigkeiten befinden. Finanzielle Schwie-

rigkeiten bis hin zu einer Überschuldung der Gesellschaft sollen dazu per se aber nicht ausreichen.

Die Auflösungsklage ist gegen die Gesellschaft zu richten und kann von Gesellschaftern erhoben werden, deren Geschäftsanteile allein oder zusammen mindestens 10 % aller Stimmrechte der Gesellschaft ausmachen. Für die Auflösungsklage ist das Gericht zuständig, in dessen Bezirk die Gesellschaft ihren Sitz hat. Das Gericht soll grundsätzlich eine Vereinbarung zwischen den Parteien unterstützen und fördern, wenn die Gesellschaft z.B. durch den Erwerb eigener Anteile oder eine Kapitalherabsetzung weiter bestehen kann, solange damit nicht gegen Gesetze oder Verwaltungsvorschriften verstoßen wird. Dadurch wird der *Ultima-Ratio*-Charakter der Auflösungsklage verdeutlicht.

Medienberichten zufolge haben zahlreiche Gesellschaften seit der Revision des GesG von der neuen Auflösungsklage Gebrauch gemacht. Schon jetzt zeigen sich aber große Unterschiede in der Rechtsanwendung durch die lokalen Gerichte, die auch die Regelung des OVGH nicht alle beseitigen kann.

Liquidationsverfahren

Nach der Auflösung der Gesellschaft folgt das Liquidationsverfahren, das nunmehr einheitlich in §§ 184 – 191 des GesG geregelt ist. Grundsätzlich soll innerhalb von 15 Tagen nach Eintritt eines im GesG genannten Auflösungsgrundes (bei einer Auflösungsklage: nach dem rechtskräftigen Auflösungsurteil des Gerichts) ein Liquidationsausschuss durch die Gesellschaft selbst (d.h. das Willensbildungsorgan der Gesellschaft) für eine Liquidation bestellt werden. Die Gläubiger der Gesellschaft bzw. die Gesellschafter können die Bestellung des Liquidationsausschusses und die Durchführung der Liquidation durch das Gericht beantragen, wenn

- die Gesellschaft den Liquidationsausschuss zur Durchführung der Liquidation bei Auflösung nicht fristgerecht bestellt; oder
- die Liquidation vorsätzlich verzögert wird, obwohl ein Liquidationsausschuss bereits bestellt ist; oder
- der Liquidationsvorgang rechtswidrig ist und die Interessen von Gläubigern bzw. Gesellschaftern erheblich schädigen könnte.

Der Ablauf eines Liquidationsverfahrens in China ist auf der nachfolgenden Seite dargestellt.

Wichtig ist, dass die Gesellschafter einer chinesischen Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die Vorstandsmitglieder und die Mehrheitsaktionäre einer chinesischen Aktiengesellschaft sowie Personen, die eine Gesellschaft auf andere Weise faktisch beherrschen, in den folgenden Fällen gegenüber den Gläubigern haften:

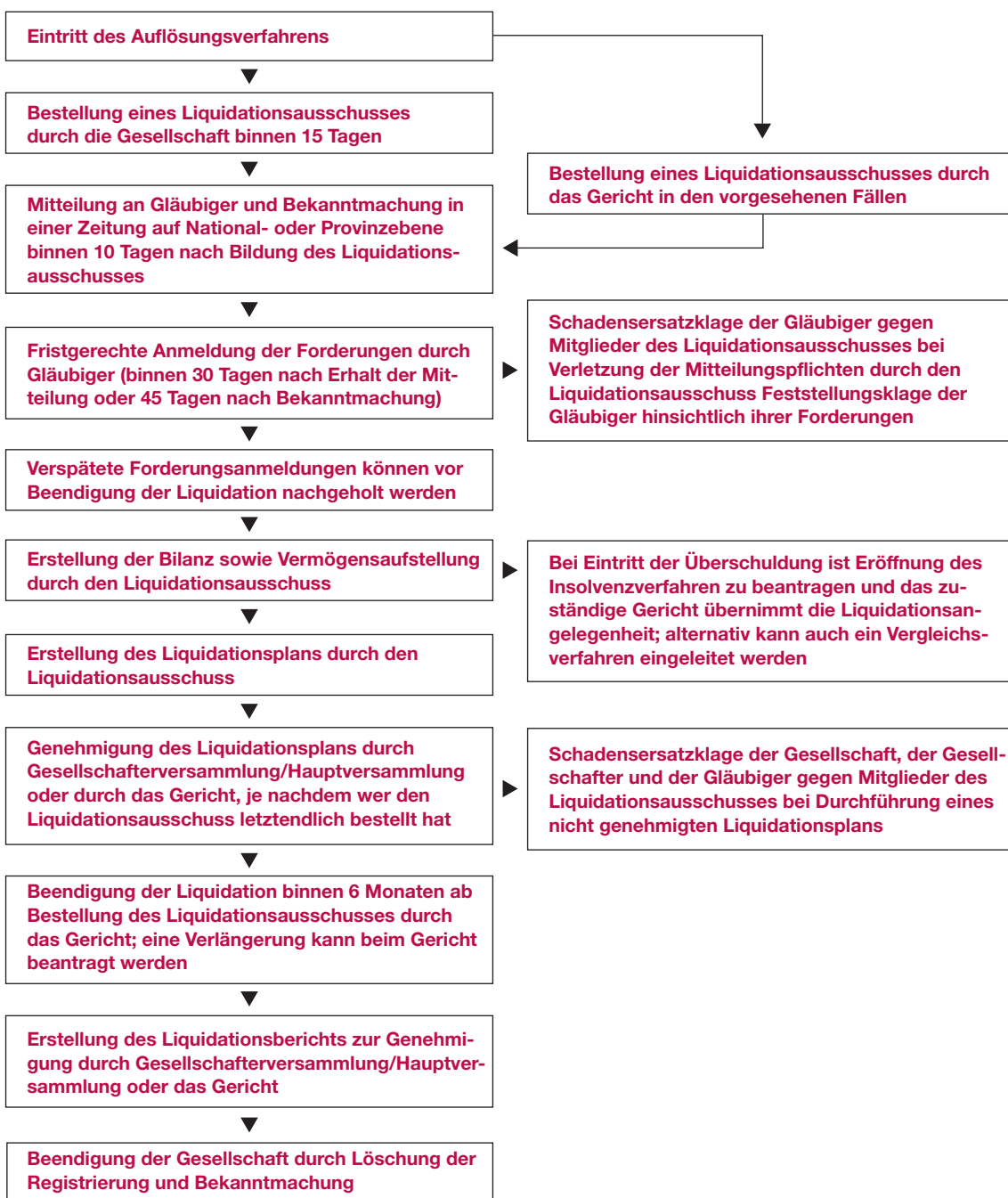
- Verzögerung bei der Bestellung des Liquidationsausschusses, die zum Verlust von Gesellschaftsvermögen führt;

- Pflichtverletzungen, die zur Vernichtung des wesentlichen Vermögens, der Bücher und sonstiger wichtiger Unterlagen der Gesellschaft führen, so dass die Liquidation nicht durchgeführt werden kann;
- Böswillige Verfügung über Gesellschaftsvermögen nach der Auflösung der Gesellschaft oder Stellung eines Antrages auf Löschung der Registrierung durch Vorlage eines unzutreffenden Liquidationsberichtes oder bei Betriebsschließung ohne Liquidation.

Noch nicht erbrachte Stammeinlagen gehören zum Liquidationsvermögen. Die Gesellschafter und unter bestimmten Voraussetzungen auch die Altgesellschafter haften diesbezüglich gesamtschuldnerisch gegenüber den Gläubigern.

„Rechtzeitiges Weglaufen ist bei sich abzeichnender völliger Aussichtslosigkeit das Beste.“

(chinesisches Strategem)



Auswirkungen auf Unternehmen mit ausländischer Beteiligung (FIE)

Auf Auflösung und Liquidation von FIE fand früher eine im Jahre 1996 erlassene Sondervorschrift, die sogenannte „Methode zur Liquidation von Unternehmen mit Auslandsbeteiligung“ Anwendung. Diese Sondervorschrift wurde aber am 15. Januar 2008 aufgehoben, weil manche Regelungen in der Vorschrift dem revidierten GesG widersprachen. Andere Vorschriften über die Auflösung und Liquidation, die sich in drei weiteren Gesetzen für Unternehmen mit ausländischer Beteiligung sowie ihren jeweiligen Durchführungsverordnungen finden, bleiben aber weiterhin gültig.

Solange diese speziellen Regelungen für FIE nicht andere Regelungen vorsehen, können die einschlägigen Vorschriften im GesG sowie diejenigen in der Regelung des OVGH auf die Auflösung und Liquidation dieser Unternehmen angewandt werden. Der maßgebliche Unterschied zwischen den Auflösungs- und Liquidationsverfahren von rein inländischen Gesellschaften und von FIE ist, dass für die Auflösung und Liquidation letzterer in der Regel eine Genehmigung der zuständigen Prüfungs- und Genehmigungsbehörde erforderlich ist.

FIE-Richtlinie

Am 5. Mai 2008 hat das Handelsministerium eine Mitteilung über die „Richtlinie zur Auflösung und Liquidation von Unternehmen mit ausländischer Beteiligung“ (nachfolgend kurz „Richtlinie“) erlassen. In der Richtlinie wird ausdrücklich betont, dass bei der Auflösung eines Unternehmens mit ausländischer Beteiligung vor Ablauf der Betriebsdauer ein Auflösungsantrag, ein von dem höchsten Organ der Gesellschaft gefasster Auflösungsbeschluss sowie die Gründungsgenehmigung und die Geschäfts-

lizenz der Gesellschaft bei der zuständigen Prüfungs- und Genehmigungsbehörde zur Genehmigung einzureichen sind.

Falls die einseitige Auflösung auf schwerwiegenden Pflichtverletzungen eines anderen Gesellschafters beruht, ist ein gültiges rechtskräftiges Urteil oder ein gültiger Schiedsspruch über schwerwiegende Pflichtverletzungen des anderen Partners neben dem Auflösungsantrag einzureichen. Die Behörde muss dann innerhalb von zehn Werktagen nach Einreichung dieser Unterlagen über die Erteilung einer Auflösungsgenehmigung entscheiden. Die Gesellschaft muss binnen 15 Tagen nach Erteilung der Auflösungsgenehmigung selbst einen Liquidationsausschuss bilden. Des Weiteren muss ein Liquidationsbericht von dem höchsten Organ der Gesellschaft sowie der zuständigen Behörde genehmigt werden, bevor die Gesellschaft gelöscht werden kann.

Die Richtlinie des Handelsministeriums sieht ausdrücklich vor, dass eine Auflösungsklage durch die Gesellschafter gegen die Gesellschaft mit ausländischer Beteiligung gemäß § 183 des GesG direkt beim zuständigen Gericht erhoben werden kann. In der Praxis sollte in diesem Fall im Anschluss an ein solches Gerichtsurteil zur Sicherheit eine behördliche Genehmigung zur Auflösung eingeholt werden. Ob der Liquidationsbericht, welcher von dem durch das Gericht bestellten Liquidationsausschuss erstellt und durch das Gericht genehmigt wird, noch einer zusätzlichen behördlichen Genehmigung bedarf, ist noch abzuklären. Im Zweifel ist eine behördliche Genehmigung zum Liquidationsbericht in diesem Fall ebenfalls zu beantragen. Angesichts des erforderlichen Gerichtsurteils und des gerichtlich genehmigten Liquidationsberichts sollten die behördlichen Genehmigungen aber lediglich eine Formalität darstellen.



Run-Away-Richtlinie

Aufgrund des aufwendigen Auflösungs- und Liquidationsverfahrens schließen einige ausländische Investoren gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ihre Unternehmen in China „über Nacht“ und ohne Einhaltung der erforderlichen Schritte. Vor diesem Hintergrund wurde am 19. Dezember 2008 eine Richtlinie zur grenzüberschreitenden Verfolgung und Prozessführung gegen den ungeordneten Rückzug (*Run Away*) ausländischer Investoren erlassen. Durch diese Richtlinie macht China deutlich, dass man die kalte Stilllegung von Unternehmen mit den erheblichen Auswirkungen für die Mitarbeiter und chinesischen Gläubiger nicht ohne Weiteres hinnehmen wird.

Als Grundlage für die Verfolgung kommen die verschiedenen bilateralen Rechtshilfeabkommen sowie Auslieferungsabkommen in Betracht. Zwischen China und der Bundesrepublik gibt es zwar kein solches Abkommen. Rechtshilfe zwischen beiden Ländern kann jedoch auf Grundlage des Gegenseitigkeitsprinzips erfolgen; im deutsch-chinesischen Verhältnis wurde die Gegenseitigkeit in zwei jüngeren Urteilen (KG Berlin aus 2006 und OLG Düsseldorf aus 2007) bejaht.

Die *Run-Away-Richtlinie* will chinesischen Gläubigern im Übrigen die Scheu nehmen, behördliche Unterstützung in Anspruch zu nehmen und gegen „schwarze Schafe“ unter den ausländischen Investoren konsequent vorzugehen. Dazu werden die Möglichkeiten der Klage und der Vollstreckung gegen ausländische Vermögen dargestellt. Abgesehen von der Klageerhebung in China und anschließenden Vollstreckung eines obsiegenden Urteils im Heimatstaat des ausländischen Beklagten betont die Richtlinie, dass eine ausländische Partei ggf. auch im Ausland direkt verklagt werden kann.

Ausstieg oder Markteintritt mithilfe der neuen Regelungen

Die beschriebenen Neuregelungen können die Beendigung notleidender *Joint Ventures* erleichtern, denn bisher war ein Ausstieg aus einem *Joint Venture* gegen den Willen des chinesischen Partners praktisch nicht möglich. Das InsG 2006 schafft ebenso wie die Auflösungsklage nach dem neuen Gesellschaftsgesetz erstmals einen Rechtsrahmen, der ökonomische Schwierigkeiten der Gesellschaft, die Interessen der Gläubiger und Fehlverhalten eines (auch des chinesischen) Partners stärker berücksichtigt. Damit bestehen künftig bessere Chancen, ein *Joint Venture* auch dann zu beenden, wenn der chinesische Partner nicht mitwirkt.

Der Umsetzungserfolg des InsG 2006 wird wie so oft in China von der Anwendung der Provinzbehörden und Gerichte abhängen. In der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation ist jedoch zu erwarten, dass Unternehmensinsolvenzen und Sanierungen unter dem neuen Gesetz stark zunehmen werden. Für ausländische Investoren ergeben sich dadurch Einstiegsmöglichkeiten über den Erwerb notleidender Unternehmen oder strategische Beteiligungen. Die lokalen Behörden werden der Übernahme sanierungsbedürftiger Unternehmen durch Ausländer im Regelfall zustimmen, wenn dadurch lokale Betriebe erhalten und Arbeitsplätze bewahrt werden.

„Wer sowohl sich als auch seinen Gegner kennt, kann hunderte Schlachten schlagen ohne zu verlieren.“
(Sunzi – Die Kunst des Krieges)

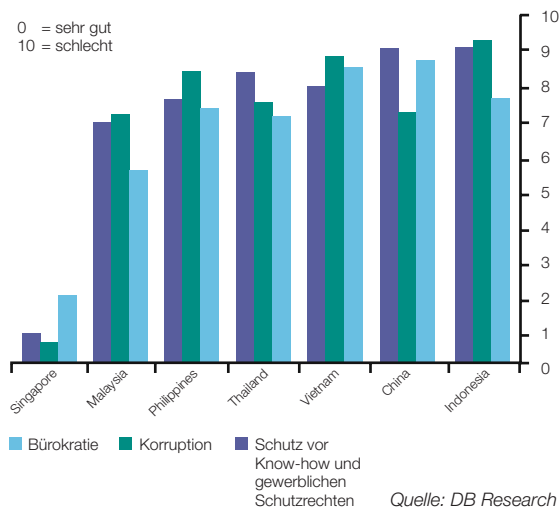


Streitschlichtung

Chinesische Geschäftspartner vertreten ihre Position regelmäßig mit allem Nachdruck und mit Raffinesse. Es bestehen im Vergleich zu Europa noch immer wesentliche Unterschiede in der Art der Verhandlungsführung, und selbst ein unterzeichneter Vertrag wird in China nicht selten wieder in Frage gestellt. Auch können sich ausländische Investoren bisweilen unakzeptablen Ansprüchen von Geschäftspartnern ausgesetzt sehen oder – aufgrund ihrer Geschäftsverbindung mit einem chinesischen Partner – überraschend in einen Rechtsstreit mit ihnen unbekanntem Dritten involviert werden.

Das Prozessrisiko in China ist hoch und Streitigkeiten werden sich häufig nicht vermeiden lassen. Ausländischen Investoren ist anzuraten, Verhandlungsergebnisse bestmöglich zu dokumentieren und das *Worst-Case-Scenario* eines späteren Rechtsstreits schon beim Geschäftsabschluss einzuplanen. Vertraglich fixierte Schadensersatzsummen in bestimmter Höhe (*Liquidated Damages*) können ein wirksames Instrument zur Sicherung von Ansprüchen sein. In *Joint Venture*-Verträgen sollte einer möglichen vorzeitigen Beendigung der Kooperation durch Ausstiegsklauseln (*Exit Clauses*) gebührende Beachtung geschenkt werden.

Das rechtliche Umfeld in Asien





Trotz vieler Fortschritte bleibt die Durchsetzung von Rechtsansprüchen ein fundamentales Problem in China, für ausländische wie für lokale Unternehmen. Der Gesetzgebungsprozess in China war in den letzten Jahren viel schneller, als sich die Mechanismen zur Durchsetzung der neuen Rechte, insbesondere das Gerichtssystem, entwickeln konnten. Lokalpatriotismus, staatliche Intervention zugunsten von SOEs und vor allem die unzureichende Qualifikation der Richter sind typische Hürden, die sich ausländischen und chinesischen Unternehmen gleichermaßen stellen.

Rechtssystem

Das chinesische Rechtssystem ist den kontinentaleuropäischen, auf Gesetzestexten gestützten Systemen angelehnt. Ähnlichkeiten finden sich insbesondere zum deutschen und französischen Recht. Vorangegangene Gerichtsentscheidungen (*Precedents*) haben nicht denselben Stellenwert wie in *Common-Law*-Rechtsordnungen. Zu beachten ist jedoch, dass der Oberste Volksgerichtshof (*Supreme People's Court*) und die Oberste Staatsanwaltschaft (*Supreme People's Procurate*) eine verbindliche Auslegung für die konkrete Anwendung der Gesetze vorgeben können. Die Parallelen zu den europäischen Rechtsordnungen sollten im Übrigen nicht überschätzt werden; es bleiben stets die zahlreichen chinesischen Besonderheiten zu beachten.

Die verschiedenen Rechtsnormen stehen in einer hierarchischen Rangfolge mit der Verfassung an der Spitze. Das höchste Gesetzgebungsorgan ist der Volkskongress einschließlich seines Ständigen Ausschusses, der auch zur Auslegung von Gesetzen befugt ist. An zweiter Stelle nach der Verfassung stehen die (geschriebenen) Gesetze sowie die durch China ratifizierten Staatsverträge. Nach einer Richtlinie des

Obersten Volksgerichtshofes soll WTO-Recht gegenüber dem sonstigen Gesetzesrecht ein Anwendungsvorrang zukommen. Die Auslegungen des Obersten Volksgerichtshofes sowie der Obersten Staatsanwaltschaft stehen zwar im Rang unter den Gesetzen, sie spielen jedoch eine wichtige Rolle, da sich Behörden in der Regel bei der Anwendung von Gesetzenormen entweder an diesen Auslegungen oder an den Verwaltungsvorschriften, die auf gleicher Ebene stehen, orientieren. Der Staatsrat – das chinesische Kabinett – und seine untergeordneten Ministerien bzw. Kommissionen können solche Verwaltungsvorschriften und -bestimmungen sowie die zur Anwendung der Gesetze notwendigen Ausführungsbestimmungen erlassen. Die regionalen Volkskongresse und Regierungen haben eigene Gesetzgebungsbefugnisse. Die durch sie erlassenen Vorschriften sollen nicht mit den nationalen Vorschriften in Konflikt treten, tun dies in der Praxis häufig aber doch.

Eine Eigenheit der chinesischen Verwaltung sind die verbreiteten sogenannten *neibu* oder „internen“ Vorschriften. Wenngleich der Inhalt dieser internen Vorschriften Ausländern nicht bekannt gegeben wird, nehmen chinesische Behörden, die an diese Regelungen gebunden sind, in Verhandlungen oft Bezug auf sie. Ausländische Investoren erfahren von diesen Vorschriften oft nur über ihre inländischen Geschäftspartner oder durch chinesische Anwälte. Die Verhandlungen mit den chinesischen Behörden werden so nicht einfacher, da die Grundlage der Gespräche teilweise nicht klar erkennbar ist.

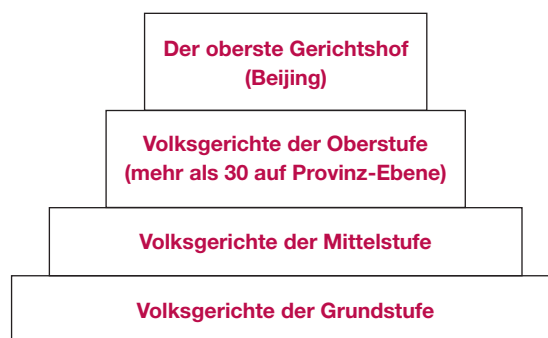
Gerichtsverfahren

Das Gerichtssystem in China lässt noch immer zu wünschen übrig, auch wenn die Gerichte besser werden. Viele Richter sind noch zu unerfahren, um die Komplexität moderner Geschäftsabläufe ausreichend würdigen zu können. Der Ausgang eines Gerichtsverfahrens ist immer ungewiss, aber für China gilt dies wegen der fehlenden Tradition einer unabhängigen Gerichtsbarkeit wohl in besonderem Maße. Ohne Kenntnis der Umstände eines jeden Falles lassen sich nur schwer Schlussfolgerungen ziehen, doch gibt es leider zahlreiche Belege für Entscheidungen, die rational nicht nachvollziehbar sind oder in denen Gesetze widersprüchlich angewendet wurden. Nicht nur die Verteidigung gegen eine Klage, auch die gerichtliche Durchsetzung eines Anspruchs stellt in China sowohl für ausländische wie für einheimische Unternehmen oft ein erhebliches Problem dar.

Für ausländische Parteien besteht vor chinesischen Gerichten Anwaltszwang. Ausländische Anwälte ohne chinesische Rechtsanwaltszulassung dürfen keine förmliche Vertretung in Gerichtsverfahren übernehmen. Dies gilt auch für chinesische Anwälte, die bei den Repräsentationsbüros ausländischer Kanzleien angestellt sind.

Verfahrensablauf

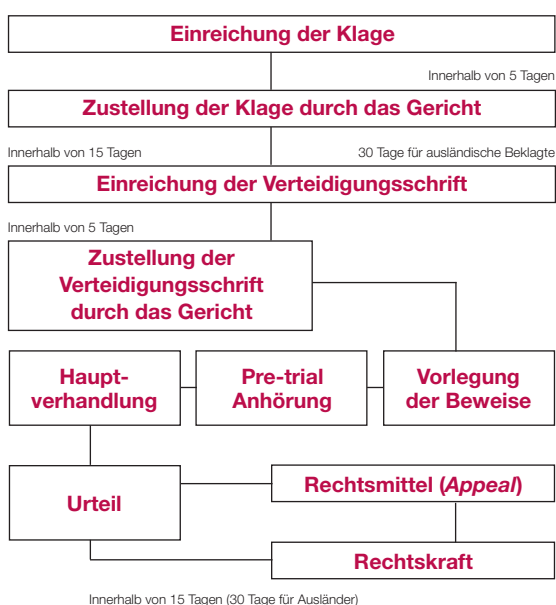
Das ordentliche chinesische Gerichtssystem ist in vier Stufen aufgebaut:



Bei den Gerichten jeder der vier Ebenen wird üblicherweise eine Straf-, eine Verwaltungs- und eine Zivilabteilung sowie eine für die Rechtsstreitigkeiten juristischer Personen zuständige Kammer für Handelssachen unterhalten. An einigen Gerichten wurden zudem besondere Abteilungen für den gewerblichen Rechtsschutz eingerichtet. Für handelsrechtliche Streitigkeiten zwischen Ausländern und Chinesen sind die Volksgerichte der Mittel- oder Oberstufe zuständig.

Es gibt erhebliche Unterschiede der Rechtsprechung nicht nur zwischen den Ober- und Untergerichten, sondern vor allem zwischen den verschiedenen Regionen. Protektionismus stellt insbesondere in den ländlichen Gebieten Chinas ein ernstzunehmendes Problem dar, das auch von den Obergerichten erkannt wurde. Der Ausgang von Gerichtsverfahren ist vielfach kaum vorhersehbar, auch wenn die Obergerichte durch den Erlass (unverbindlicher) Richtlinien gegenzusteuern versuchen.

Hinzu kommen strenge formale Prozessanforderungen, wie etwa die Übersetzung der Schriftsätze



ins Chinesische sowie eine notarielle Beglaubigung und Legalisation durch eine Auslandsvertretung Chinas von ausländischen Schriftstücken zum Nachweis der Authentizität (sogenannte *Best-Evidence-Regel*). Es liegt auf der Hand, dass die Erfüllung dieser Anforderungen in komplexen Angelegenheiten sehr zeit- und kostenintensiv sein kann. Überhaupt stützen sich chinesische Gerichte stark auf schriftliche Beweise, während Zeugenaussagen im Allgemeinen deutlich weniger Gewicht beigemessen wird. Eigene Prozessaufklärung wird, obwohl generell zulässig, von den Gerichten nur selten betrieben.

Soweit der chinesische Staat selbst der Prozessgegner ist, wird einer Klage im Ausland oft dessen Immunität entgegenstehen, soweit er sich nicht ausdrücklich auf das Verfahren einlässt. Auch können ausländische Gerichtsurteile anders als Schiedssprüche nicht ohne Weiteres in China vollstreckt wer-

den. Im Ergebnis ist hierfür regelmäßig ein neues Verfahren vor den zuständigen Gerichten durchzuführen, in dem das ausländische Urteil bestenfalls Indizwirkung hat.

Vollstreckung von Gerichtsurteilen

Die effektive und zügige Vollstreckung eines rechtskräftigen (ausländischen) Urteils in China stellt den Vollstreckungsgläubiger in den meisten Fällen vor besondere Herausforderungen. Insbesondere wenn die Vollstreckung gegen wichtige und angesehene Unternehmen erfolgen soll, zeigen sich viele lokale Behörden nicht selten wenig hilfsbereit. Ein ausländisches Urteil muss zunächst in China auf Grundlage des Gegenseitigkeitsprinzips oder eines entsprechenden Abkommens durch ein zuständiges Gericht in China überprüft und anerkannt werden, bevor es überhaupt vollstreckt werden kann. Dies kann sehr zeit- und kostenintensiv sein und oftmals dazu führen, dass in China fast ein neues Gerichtsverfahren durchlaufen werden muss, obwohl bereits ein rechtskräftiger ausländischer Titel gegen den Vollstreckungsschuldner besteht.

Deutsche Gerichte erkennen Urteile chinesischer Gerichte mittlerweile an, so dass von einer Verbürgung der Gegenseitigkeit auszugehen ist; allerdings gibt es diesbezüglich noch wenig Erfahrung mit chinesischen Gerichten.

Auch die Regelungen zur Vollstreckung sind Änderungen unterworfen. Am 28. Oktober 2007 wurde das Zivilprozessgesetz (vom und in Kraft seit 9. April 1991) bezüglich des Revisionsverfahrens und der Vollstreckung revidiert. Die Gesetzesnovelle ist am 1. April 2008 in Kraft getreten und auch für ausländische Investoren von Bedeutung. Vollstreckungsgericht kann jetzt nicht nur das Gericht der ersten Instanz, sondern auch das Gericht derselben Stufe des Ortes

sein, an dem sich das zu vollstreckende Vermögen befindet. Die Frist zur Stellung eines Vollstreckungsantrages ist von zuvor sechs Monaten für juristische Personen bzw. ein Jahr für natürliche Personen auf einheitlich zwei Jahre verlängert worden.

Prozessstrategie

Ein Gerichtsverfahren vor chinesischen Gerichten ist gerade für eine ausländische Partei oftmals ein aufwendiger Prozess mit ungewissem Ausgang. Erfahrungen haben gezeigt, dass die Gerichte in China in vielen Fällen nicht über die notwendige Erfahrung verfügen, um einen Disput, der einen Auslandsbezug aufweist, sachgerecht zu entscheiden. Hinzu kommen für die ausländische Partei die Sprachbarriere und die gerade in ländlicheren Gebieten nicht immer ungeRechtfertigte Befürchtung, dass das Gericht die chinesische Partei bevorzugt behandelt. In den Metropolen wie Shanghai und Beijing ist eine unparteiische Entscheidung zwar meistens gewährleistet, doch liegt eine örtliche Zuständigkeit dieser Gerichte nicht immer vor und lässt sich dann auch nicht ohne Weiteres erreichen. Der Kläger sollte versuchen, sich die Regelungen zur örtlichen Zuständigkeit der chinesischen Gerichte zunutze zu machen, um beispielsweise den allgemeinen Gerichtsstand eines chinesischen Beklagten zu vermeiden. Durch den vertraglich vorgesehenen Erfüllungsort lässt sich möglicherweise der grundsätzlich erforderliche Bezug einer Sache zum Gerichtsbezirk eines erfahrenen Gerichts (wie in Shanghai, Beijing oder auch in Hongkong) herstellen. Viele in China hergestellte Waren gelangen über Hongkong in den Weltmarkt, so dass Beschlagnahmen und andere Maßnahmen einstweiligen Rechtsschutzes in der ehemaligen britischen Kolonie stets in Betracht gezogen werden sollten. Gerichtsentscheidungen in Hongkong sind in China aufgrund einer besonderen Vereinbarung seit 2008 leichter vollstreckbar.

Trotz der auf absehbare Zeit wohl noch bestehenden Defizite bringen Gerichtsverfahren vor den ordentlichen Gerichten in China auch einige Vorteile mit sich. Im Vergleich zu Prozessen in den meisten westlichen Jurisdiktionen kann ein Verfahren vor chinesischen Gerichten meist in etwas kürzerer Zeit abgeschlossen werden und ist in der Regel kostengünstiger. Mediation und Vergleichsverhandlungen nehmen in Verfahren vor den Gerichten breiten Raum ein. Im Zusammenwirken mit bestimmten kulturellen Aspekten („Wahrung des Gesichts“) führt dies dazu, dass ein Großteil anhängiger Klagen außergerichtlich gelöst werden kann.

Nicht zu unterschätzen ist das Drohpotenzial, das von einer Klage und der damit verbundenen Publizität ausgeht. Für die Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern kann dies ein entscheidendes Argument sein. Allgemein sind in China die möglichen Folgen eines Rechtsstreits aber sorgfältig zu überdenken. Der Verlust der Geschäftsbeziehung mit dem Beklagten mag noch verschmerzbar sein, dessen zum Nachteil des Gegners eingesetzte *guanxi* (Beziehungen) und andere Vergeltungsmaßnahmen möglicherweise nicht.



Schiedsverfahren

Bedenken hinsichtlich der Geschwindigkeit und Unparteilichkeit chinesischer Gerichte bestehen nicht nur bei ausländischen Investoren, sondern sind auch in der chinesischen Gesellschaft verbreitet. Die meisten Verträge zwischen chinesischen und ausländischen Unternehmen enthalten deshalb Schiedsklauseln, die Streitigkeiten an Schiedsgerichte verweisen (und den Weg zu den ordentlichen Gerichten zunächst verschließen sollen). Neben der höheren Expertise und Sachnähe eines Schiedsgerichts und der Möglichkeit, eine andere Sprache wie zum Beispiel Englisch als Verhandlungssprache zu vereinbaren und so zumindest sprachlich gleiche Bedingungen für alle Parteien zu schaffen, spricht auch noch ein anderer Aspekt für ein Schiedsverfahren: dieses ist nicht öffentlich, so dass negative Schlagzeilen über eine der Parteien, wenn diese sehr bekannt ist, grundsätzlich nicht zu befürchten sind.

Den Parteien ist es grundsätzlich freigestellt, Vereinbarungen zur Schiedsgerichtsbarkeit zu treffen. Sie können hierzu Schiedsverfahren in oder außerhalb Chinas bestimmen und auch die vorherige Durchführung eines Vermittlungsverfahrens (Mediation) vorsehen. Zu beachten ist, dass die Vereinbarung eines Schiedsverfahrens außerhalb Chinas grundsätzlich nur möglich ist, wenn bei der Streitigkeit ein Auslandsbezug besteht. Da auch ausländisch investierte Unternehmen (*Foreign Invested Enterprise* – FIE) rechtlich chinesische Unternehmen sind, kann allein der Status eines FIE den Auslandsbezug nicht konstituieren. Zwischen einem FIE und einem (rein) chinesischen Unternehmen kann daher nicht automatisch ein Schiedsverfahren außerhalb Chinas vereinbart werden.

Ein Schiedsverfahren setzt nach chinesischem Recht eine entsprechende schriftliche Vereinbarung der Parteien voraus, in der, anders als international üblich, nicht nur die Schiedsregeln, nach denen das Schiedsverfahren durchgeführt werden soll, sondern auch eine bestimmte Schiedsinstitution zu benennen ist. Der Oberste Volksgerichtshof hat zwar in Auslegungsrichtlinien (vom 26. Dezember 2005, in Kraft seit 8. September 2006) angedeutet, dass Schiedsklauseln, in denen keine Institution benannt wurde, dann nicht als unwirksam betrachtet werden, wenn sich die Institution aus dem Zusammenhang, insbesondere also aus den vereinbarten Schiedsregeln ergibt. Allerdings sollte angesichts der noch unklaren Umsetzung dieser Richtlinien in der Praxis stets eine Institution in der Schiedsvereinbarung festgelegt werden, um zu vermeiden, dass die Schiedsklausel unwirksam ist.

Zu den Mindestangaben gehören damit neben der übereinstimmenden Willenserklärung der Parteien, sich der Schiedsgerichtsbarkeit zu unterwerfen, die folgenden Angaben:

- Gegenstand des Schiedsverfahrens, also die Rechtsbeziehungen, die von der Schiedsvereinbarung erfasst sein sollen,
- anwendbare Schiedsregeln,
- zuständige Schiedsinstitution.

Zusätzlich zu diesen obligatorischen Bestandteilen können die Parteien auch Regelungen über die Besetzung und Bestellung der Schiedsrichter sowie die Verfahrenssprache und den Ort des Schiedsverfahrens treffen. In der Praxis sollten möglichst die Musterchiedsklauseln der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris oder anderer anerkannter Schiedsorganisationen unter Beachtung der zusätzlichen rechtlichen Vorgaben in China verwendet werden. Über die Frage der Wirksamkeit einer Schiedsklausel ent-

scheidet entweder das Schiedsgericht selbst oder das Gericht, wobei ausländische Parteien aufgrund der höheren Rechtssicherheit und Expertise die Entscheidung durch das Schiedsgericht bevorzugen.

Als Schiedsinstitutionen mit jeweils eigenen Schiedsregeln und Erfahrung in Auseinandersetzungen zwischen chinesischen und ausländischen Unternehmen kommen grundsätzlich z. B. CIETAC (*China International Economic and Trade Arbitration Commission*), DIS (*Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit*), SIAC (*Singapore International Arbitration Centre*) und HKIAC (*Hong Kong International Arbitration Centre*) in Betracht. Die renommierteste chinesische Schiedsinstitution ist CIETAC, die häufig Schiedsverfahren mit Auslandsbezug betreut und auch über zahlreiche ausländische Schiedsrichter verfügt. Die Parteien, die ein Schlichtungsverfahren vor CIETAC durchgeführt haben, bestätigen die Unabhängigkeit und Fairness der dortigen Schiedsrichter. An ihrem Hauptsitz in Beijing und den Niederlassungen Shenzhen und Shanghai führt CIETAC überwiegend internationale Schiedsverfahren durch (d. h. regelmäßig ist mindestens eine ausländische Partei beteiligt). Die 2005 reformierten Schiedsregeln nähern CIETAC u. a. hinsichtlich der Zusammensetzung des Schiedstribunals, der Wahl des Schiedsortes und der Anforderungen an die Unabhängigkeit für Schiedsrichter weiter an internationale Gepflogenheiten an. Mit dem Zufluss ausländischer Investitionen nach China steigt auch die Zahl der vor CIETAC geführten Verfahren, was zu einer weitgehenden Auslastung der Kommission und damit gewissen Wartezeiten führt.

Trotz der hohen Zufriedenheit der Parteien, die Erfahrungen mit CIETAC gemacht haben, werden ausländische Investoren aus Neutralitätsgründen und anderen Erwägungen nicht selten auf ein Schiedsverfahren außerhalb Chinas drängen. London, Paris oder

Stockholm und in jüngerer Zeit häufig auch Singapur und Hongkong sind bevorzugte Standorte mit erfahrenen Schiedsgerichtsinstitutionen. China hat die New Yorker Konvention zur gegenseitigen Anerkennung und Durchsetzung internationaler Schiedssprüche (*New York Convention on the Reciprocal Recognition and Enforcement of International Arbitral Awards*) unterzeichnet. Die chinesischen Gerichte akzeptieren dementsprechend Vereinbarungen, die zu einer Schlichtung in Ländern führen, die das Abkommen ebenfalls unterzeichnet haben.

In China stellt sich darüber hinaus immer wieder die Frage, ob Ad-hoc-Schiedsverfahren und Schiedsverfahren, die zwar in China, aber von ausländischen Schiedsinstitutionen, z. B. durch die International Chamber of Commerce (ICC) geführt werden sollen, zulässig sind. Im chinesischen Schiedsverfahrensgesetz findet sich zwar kein explizites Verbot von Ad-hoc-Schiedsverfahren, allerdings stellt sich in diesem Zusammenhang wiederum das Problem, dass eine Schiedsklausel – wie bereits oben dargestellt – die Schiedsinstitution benennen muss, um wirksam zu sein. An dieser Bestimmung wird es bei Ad-hoc-Verfahren regelmäßig fehlen. Ob beispielsweise ICC-Schiedsregeln in China Anwendung finden können, ist weiterhin ungeklärt.

Die Durchsetzung von in- wie ausländischen Schiedssprüchen in China ist – anders als bei ausländischen Urteilen – im Regelfall kein Problem. China ist seit Dezember 1986 Vertragsstaat des New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vom 10. Juni 1958, allerdings mit den Vorbehalten des Art. 1 Nr. 3 des Übereinkommens. China wendet das Abkommen also nur auf Schiedssprüche aus anderen Vertragsstaaten an und beschränkt auf den Bereich des „*Commercial Law*“. Was genau hierunter fällt ist offen, da das



chinesische Recht keine klare Definition dieses Bereichs enthält. Nach Art. 5 (2) des New Yorker Übereinkommens sind außerdem Schiedssprüche nicht anzuerkennen, deren Gegenstand nach dem Recht des Landes, in dem sie anerkannt werden sollen, nicht zum Bereich der Schiedsgerichtsbarkeit gehören darf oder gegen den *ordre public* dieses Landes verstößt. In der Vergangenheit gab es zwar Fälle, in denen sich Gerichte ohne hinreichenden Grund weigerten, ausländische oder CIETAC-Schiedssprüche gegen chinesische Parteien zu vollstrecken. In der Praxis ist insbesondere die Vollstreckung von Schiedssprüchen, die auf Ad-hoc-Schiedsverfahren basieren oder von ausländischen Institutionen in China stammen, oftmals schwieriger, weil ihre Wirksamkeit von den zuständigen Vollstreckungsbehörden angezweifelt wird. Die meisten Schiedssprüche werden aber freiwillig erfüllt, und seit Chinas Eintritt in die WTO sind bei der Vollstreckung von Schiedssprüchen gegen chinesische Parteien generell kaum noch Schwierigkeiten zu verzeichnen.

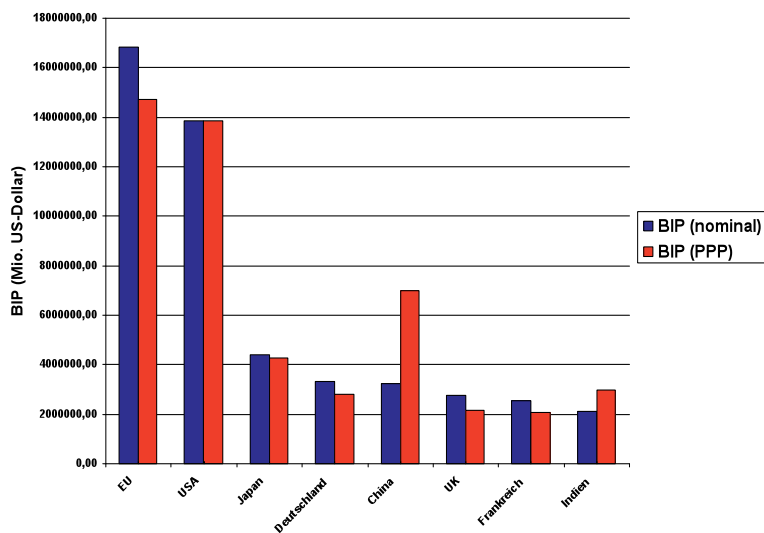
Die Anerkennung und Vollstreckung von Schiedssprüchen ausländischer Schiedsorgane muss durch eine Partei direkt bei dem Volksgericht der Mittelstufe des Wohnsitzes des Vollstreckungsschuldners oder des Ortes, an dem sich sein Vermögen befindet, beantragt werden. Für ein zügiges Verfahren hat es sich in der Praxis bewährt, eine chinesische Übersetzung der Schiedsklausel als Anhang an den betreffenden Vertrag aufzunehmen und ebenfalls auszufertigen. Dieser Anhang kann dann problemlos bei den chinesischen Behörden vorgelegt werden, um Nachfragen bzw. Missverständnissen vorzubeugen. Darüber hinaus sollte das Verfahren vor Ort überwacht und kontrolliert werden und bei Bedarf rechtzeitig ein Antrag auf Einfrieren des Vermögens des Vollstreckungsschuldners gestellt werden.

Investitionsschutzabkommen

Ausländische Investoren können, was oft nicht beachtet wird, Rechtsschutz möglicherweise auch aufgrund eines Investitionsschutzabkommens erhalten. China hat solche bilateralen Verträge mit über 50 Staaten (meist aus Europa und Asien) geschlossen. Am 1. Dezember 2003 wurde ein revidiertes Abkommen mit Deutschland unterzeichnet. Diese zwischenstaatlichen Verträge bieten ausländischen Investoren Schutz für den Fall diskriminierender und ungerechtfertigter Gesetze oder anderer Maßnahmen von Seiten staatlicher Behörden und erlauben es, Schadenersatz direkt vor internationalen Schiedsgerichten einzufordern. Streitigkeiten werden im Regelfall an das *International Centre for the Settlement of Investment Disputes* (ICSID) in Washington verwiesen (unter Umständen mit Vorrang auch vor ausschließlichen Zuständigkeitsklauseln in einem Vertrag).

Die Besonderheit der Investitionsschutzabkommen besteht darin, dass der Gang zu einem Schiedsgericht auch dann möglich ist, wenn in den Vereinbarungen der Parteien selbst keine Schiedsklausel enthalten ist. Das Investitionsschutzabkommen enthält ein Angebot des Vertragsstaates, sich auf ein Schiedsverfahren einzulassen, das von einem Investor – der selbst nicht Partei des Schutzabkommens ist – im Streitfall durch die Einreichung einer Schiedsklage stillschweigend angenommen wird.

**Die stärksten Wirtschaftsmächte der Welt 2007
gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP)**



Daten Chinas beziehen sich nur auf das Festland der Volksrepublik China und beinhalten nicht Hongkong, Macau und Taiwan.
Daten Frankreichs einschließlich französischer Überseedépartements Guadeloupe, Martinique, Französisch-Guyana und Réunion.

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Database, April 2008.

Konrad Seitz zeichnet in seinem Buch „China – Eine Weltmacht kehrt zurück“ im Jahr 2000 das folgende Bild:

„Im Jahre 2020 also wird Großchina die größte Volkswirtschaft der Welt sein: China ist dann der größte Markt der Welt, der größte Produzent, der größte Exporteur und Importeur. Es ist das manufacturing centre der Welt; seine Industrie stellt als full-set-Industrie die ganze Palette von Industrieprodukten her – von den einfachsten Produkten bis hin zu den fortgeschrittensten Hochtechnologiegütern ...“

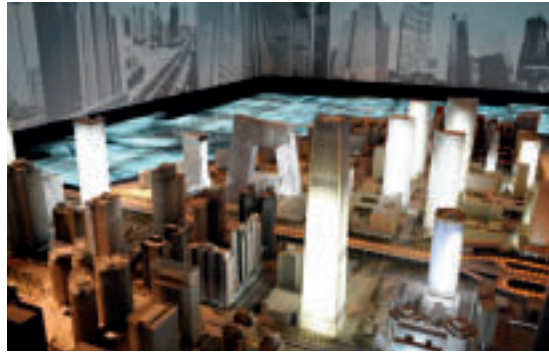


Ausblick

China gehört sicherlich zu den schwierigsten Märkten dieser Welt. Land, Leute und Kultur sind vielen ausländischen Unternehmern immer noch fremd. Die Rahmenbedingungen für Investitionen ändern sich je nach wirtschaftspolitischer Richtung in immer kürzeren Abständen. Die erfolgreiche Teilnahme am chinesischen Wirtschaftswunder verlangt Flexibilität und schnelles Handeln und gleichzeitig eine konstante Fortentwicklung der angebotenen Qualität. Dabei ist qualifiziertes Personal häufig schwer zu finden und noch schwieriger zu halten. Viele Wettbewerber sind bereits im Markt, und neben den „Global Players“ wachsen in China zahlreiche „Local Champions“ heran. Zugleich bietet eine Investition in China für westliche Investoren große Chancen. Das Potenzial des Riesenlandes als Produktionsstätte wie auch als Absatz- und Beschaffungsmarkt ist offensichtlich. Nach 30 Jahren „Reform- und Öffnungspolitik“ mit zweistelligen Wachstumsraten ist China heute die zweitgrößte Handelsnation und wird 2009 mit Deutschland den Titel des Exportweltmeisters ausspielen.

Die Zeiten, in denen ausländische Investitionen im Reich der Mitte jedes Jahr neue Rekordmarken aufstellten, scheinen aber erst einmal vorbei zu sein. Die deutschen Auslandshandelskammern in China verzeichnen erstmals seit Jahren einen leichten Rückgang der Neugründungen von Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen. Viele ausländische Unternehmen befinden sich in einer Phase der Kon-

solidierung, in der die Absicherung der Investitionen im Vordergrund steht. Auch Unternehmen, die schon seit Jahrzehnten in China tätig sind, berichten von wachsenden Herausforderungen, sich auf dem chinesischen Markt gegenüber Wettbewerbern zu behaupten. Die permanente Flut neuer Bestimmungen, Regelungen und Gesetze erfordert vielfach die Anpassung und Restrukturierung bereits bestehender



Investitionen, etwa durch den Auskauf des chinesischen Partners aus einem *Joint Venture*, den Aufbau neuer Vertriebskanäle durch Zukauf lokaler Firmen oder die konzerninterne Übertragung der Anteile an einer chinesischen Tochtergesellschaft aus Gründen der Steueroptimierung.

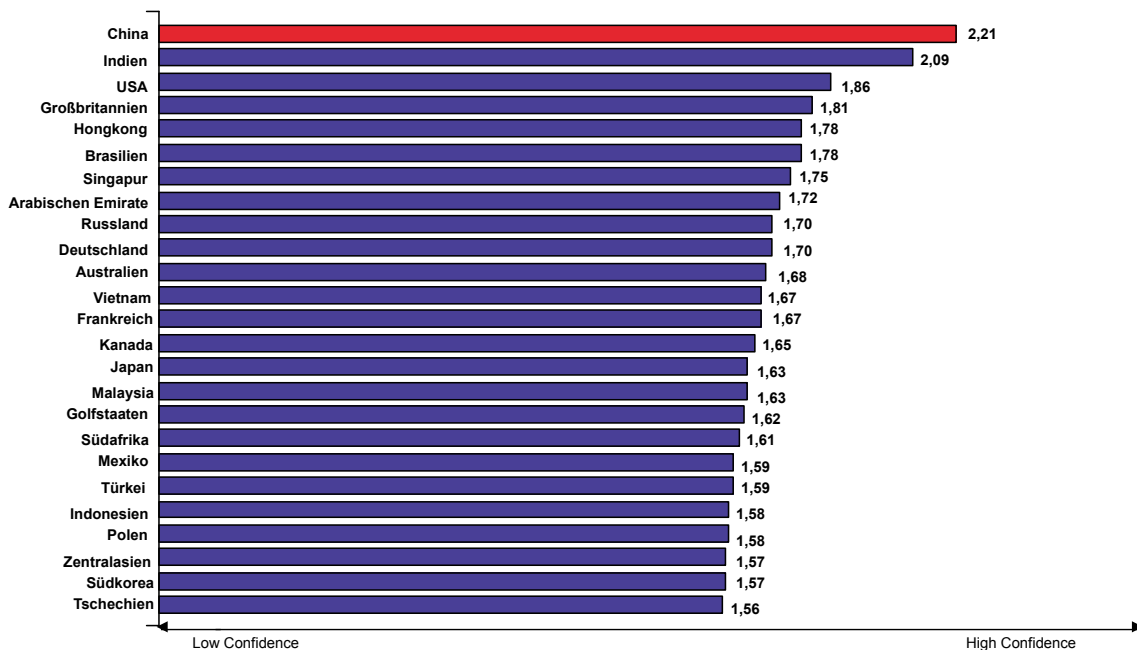
Wir sehen diese Trends

- Ausländische Unternehmen konzentrieren sich in der Wirtschaftskrise stärker auf ihren Heimatmarkt und stellen Neuinvestitionen in China oder Asien vorerst zurück. China wird auf lange Sicht aber einer der wichtigsten Wachstumsmärkte und neben den USA das weltweit attraktivste Zielland für Direktinvestitionen bleiben.
 - Unter der neuen US-Regierung zeichnet sich eine Partnerschaft auf Augenhöhe ab. Über Maßnahmen zur Eindämmung der globalen Wirtschaftskrise wird in Washington und in Beijing entschieden. China finanziert weiterhin die Leistungsbilanzdefizite der entwickelten Welt, bleibt wegen des niedrigen RMB-Kurses aber unter internationalem Druck.
 - China wird die Konjunkturprogramme weiter ausbauen und versuchen, die Binnennachfrage zu stärken. Große Infrastrukturprojekte werden die Nachfrage nach modernen Technologien, insbesondere nach Abwasser-, Filter- oder Speichertechniken, erhöhen.
 - Ausländische Technologie wird damit weiter im Fokus chinesischer Wirtschaftspolitik stehen und China wird kurzfristig neue Investitionsanreize schaffen. Um ihren technologischen Vorsprung zu erhalten, sind ausländisch investierte Unternehmen (FIE) gezwungen, die chinesischen Mitarbeiter fortzubilden, gleichzeitig ziehen sie damit ihre eigene Konkurrenz heran.
 - China ist längst nicht mehr nur die „Werkbank der Welt“ für Billigprodukte, sondern auf dem Weg zu einem High-Tech-Land mit führenden Forschungseinrichtungen und Weltkonzernen.
 - Viele international tätige Unternehmen erwarten, in China mittelfristig 10% und mehr ihres Gesamtumsatzes zu erzielen. Bestehende FIE in China werden sich allerdings stärker auf den chinesischen oder asiatischen Markt konzentrieren müssen, um dieses Ziel zu erreichen.
 - China ist nicht nur für Großunternehmen von Interesse. Viele mittelständische Unternehmen haben die Bedeutung des Landes als Absatzmarkt und Produktionsstandort erkannt und auch kleinere Unternehmen gründen eigene Vertriebsunternehmen in China.
 - Ausländische Investoren werden sich weiter bemühen, ihren chinesischen *Joint Venture*-Partner auszukaufen und Investitionsvorhaben alleine durchzuführen.
 - Gleichzeitig wird China versuchen, die einheimischen Unternehmen zu schützen und „*Local Content*“-Anforderungen auf informeller Basis erhöhen.
 - Der Westen darf die Lernfähigkeit Chinas nicht unterschätzen. Die weltweite Wirtschaftskrise wird den wirtschaftspolitischen Wandel des Landes noch beschleunigen.
- Viele Beobachter zeigen sich überzeugt, dass Asien und insbesondere China an erster Stelle stehen wird, sobald die Weltwirtschaft sich zu erholen beginnt. Das 460 Mrd. Euro schwere Konjunkturprogramm der chinesischen Regierung wird Impulse geben, von denen auch deutsche Unternehmen als Technologiepartner oder Lieferanten profitieren können. Chancen gibt es neben dem Infrastruktursektor insbesondere bei den erneuerbaren Energien, im Umweltschutz und in der Medizintechnik – allesamt Bereiche, in denen China großen Nachholbedarf
-

hat und die deutsche Wirtschaft vielfach Technologieführer ist.

Viele deutsche Unternehmen haben den Markteintritt in China erfolgreich gemeistert. Gerade für mittelständische Firmen bieten sich weiterhin große Chancen. Deutsche Investoren sollten frühzeitig die richtigen Schritte unternehmen, um auf die Veränderungen der chinesischen Unternehmenslandschaft zu reagieren, und die Krise als Chance nutzen.

China stellt ausländische Investoren zufrieden (Top 25 in 2007)



Quelle: AT Kearney FDI Confidence Index

Abkürzungen / Nachweise wichtiger Gesetzestexte

Abkürzung	Englisch	Deutsch	Chinesisch	Pinyin
AIC	<i>Administration of Industry and Commerce</i>	Verwaltungsamt für Industrie und Handel	工商行政管理局	gong shang xing zheng guan li ju
AoA	<i>Articles of Association</i>	Gesellschaftssatzung	公司章程	gong si zhang cheng
BoD	<i>Board of Directors</i>	Verwaltungsrat	董事会	dong shi hui
	<i>Business Licence</i>	Geschäftserlaubnis	营业执照	ying ye zhi zhao
	<i>Business Scope</i>	Geschäftsgegenstand	营业范围	ying ye fan wei
BT	<i>Business Tax</i>	Geschäftsteuer	营业税	ying ye shui
	<i>Chairman of Board of Directors</i>	Vorsitzender des Verwaltungsrates	董事长	dong shi zhang
CCC	<i>China Compulsory Certificate</i>		中国强制认证	zhong guo qiang zhi ren zheng
CIETAC	<i>China International Economic and Trade Arbitration Commission</i>	Schiedskommission Chinas für internationale Wirtschafts- und Handelssachen	中国国际经济贸易仲裁委员会	zhong guo guo ji jing ji mao yi zhong cai wei yuan hui
CEPA	<i>China Mainland and Hong Kong/China Mainland and Macau Closer Economic Partnership Arrangement</i>	Abkommen zur engeren wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen dem chinesischen Festland und Hongkong/ Macau	(中国)内地与香港/澳门更紧密经贸关系安排协议	(zhong guo) nei di yu xiang gang/ao men geng jin mi jing mao guan xi an pai xie yi
CSRC	<i>China Securities Regulatory Commission</i>	Chinesische Wertpapieraufsichtsbehörde	中国证券监督管理委员会	zhong guo zheng quan jian du guan li wei yuan hui
COE	<i>Collective Enterprise</i>	Genossenschaft	集体企业	ji ti qi ye
COFCOM	<i>Commission of Commerce</i>	Handelsbehörde	商业委员会	shang ye wei yuan hui
CLS	<i>Company Limited by Shares</i>	Aktiengesellschaft	股份有限公司	gu fen you xian gong si
CJV	<i>Cooperative or Contractual Joint Venture</i>		合作(经营)企业	he zuo (jing ying) qi ye
EIT	<i>Enterprise Income Tax</i>	Körperschaftsteuer	企业所得税	qi ye suo de shui
EJV	<i>Equity Joint Venture</i>		合资(经营)企业	he zi (jing ying) qi ye
	<i>Feasibility Study</i>	Machbarkeitsstudie	可行性研究报告	ke xing xing yan jiu bao gao
FDI	<i>Foreign Direct Investment</i>	Ausländische Direktinvestition	外商直接投资	wai shang zhi jie tou zi
FIE	<i>Foreign Investment Enterprise</i>	Gesellschaft mit ausländischer Beteiligung	外商投资企业, 外资企业	wai shang tou zi qi ye, wai zi qi ye
FIFI	<i>Foreign Investment Financial Institution</i>	Finanzinstitut mit ausländischer Beteiligung	外商投资金融机构, 外资金融机构	wai shang tou zi jin rong ji gou, wai zi jin rong ji gou

Abkürzung	Englisch	Deutsch	Chinesisch	Pinyin
FEP	<i>Foreigner Employment Permit</i>	Arbeitserlaubnis	外国人工作许可证	wai guo ren gong zuo xu ke zheng
FRP	<i>Foreigner Residence Permit</i>	Aufenthaltserlaubnis	外国人居留许可证	wai guo ren ju liu xu ke zheng
FIHC	<i>Foreign-Invested Holding Company</i>	Holding mit ausländischer Beteiligung	外商投资控股公司, 外资控股公司	wai shang tou zi kong gu gong si, wai zi kong gu gong si
FITC	<i>Foreign-Invested Trade Company</i>	Ausländisch investiertes Handelsunternehmen	外商投资商业企业, 外资商业企业	wai shang tou zi shang ye qi ye, wai zi shang ye qi ye
GM	<i>General Manager</i>	Geschäftsführer (unterhalb der Ebene des Board of Directors)	总经理	zong jing li
JV	<i>Joint Venture</i>	Gemeinschaftsunternehmen	合营企业	he ying qi ye
LoI	<i>Letter of Intent</i>	Absichtserklärung	意向书	yi xiang shu
LLC	<i>Limited Liability Company</i>	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	有限责任公司	you xian ze ren gong si
LLP	<i>Limited Liability Partnership</i>	Personengesellschaft mit beschränkter Haftung (insbesondere für Freiberufler)	有限合伙	you xian ze ren he huo
LP	<i>Limited Partnership</i>	Kommanditgesellschaft	有限合伙	you xian he huo
MBO	<i>Management Buy-Out</i>	Übernahme der Anteile einer Gesellschaft mehrheitlich durch die Geschäftsführung	管理层收购	guang li ceng shou gou
M&A	<i>Mergers and Acquisitions</i>	Fusionen und Übernahmen	并购	bing gou
MOFCOM	<i>Ministry of Commerce</i>	Handelsministerium	商务部	shang wu bu
MOF	<i>Ministry of Finance</i>	Finanzministerium	财政部	cai zheng bu
MOFTEC	<i>Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation</i>	Ministerium für Außenhandel und wirtschaftliche Zusammenarbeit	对外贸易和经济合作部	dui wai jing ji he mao yi he zuo bu
NDRC	<i>National Development and Reform Commission</i>	Staatliche Entwicklungs- und Reformkommission	国家发展和改革委员会	guo jia fa zhan he gai ge wei yuan hui
Non-FIE	<i>Non-Foreign-Invested Enterprise</i>	Gesellschaft ohne ausländische Beteiligung	非外商投资企业, 非外资企业	fei wai shang tou zi qi ye, fei wai zi qi ye
PRC	<i>People's Republic of China</i>	Volksrepublik China	中华人民共和国	zhong hua ren min gong he guo
	<i>Project Proposal</i>	Projektvorschlag	项目建议书	xiang mu jian yi shu

Abkürzung	Englisch	Deutsch	Chinesisch	Pinyin
QFII	<i>Qualified Foreign Institutional Investor</i>	Qualifizierter ausländischer institutioneller Investor	合格境外机构投资者	he ge jing wai ji gou tou zi zhe
	<i>Registered Capital</i>	Stamm-/Grundkapital	注册资本	zhu ce zi ben
RMB	<i>Ren Min bi</i>	(chinesische Währung)	人民币	ren min bi
SEZ	<i>Special Economic Zone</i>	Sonderwirtschaftszone	经济特区	jing ji te qu
SAFE	<i>State Administration of Foreign Exchange</i>	Staatliches Devisenaufsichtsverwaltungsamt	国家外汇管理局	guo jia wai hui guan li ju
SAIC	<i>State Administration of Industry and Commerce</i>	Staatliches Industrie- und Handelsverwaltungsamt	国家工商行政管理总局	guo jia gong shang xing zheng guan li zong ju
SAT	<i>State Administration of Taxation</i>	Staatliches Steuerverwaltungsamt	国家税务总局	guo jia shui wu zong ju
SETC	<i>State Economic and Trade Commission</i>	Staatliche Handelskommission	国家经济贸易委员会	guo jia jing ji mao yi wei yuan hui
SASAC	<i>State-owned Assets Supervision and Administration Commission</i>	Behörde zur Verwaltung des Staatseigentums	国有资产监督管理委员会	guo you zi chan jian du guan li wei yuan hui
SOE	<i>State-Owned Enterprise</i>	Staatliches Unternehmen	国有企业	guo you qi ye
TIS	<i>Total Investment Sum</i>	Betrag der Gesamtinvestition	投资总额	Tou zi zong e
VAT	<i>Value-Added Tax</i>	Mehrwertsteuer	增值税	zeng zhi shui
WFOE	<i>Wholly Foreign-Owned Enterprise</i>	Gesellschaft mit 100 % ausländischer Beteiligung	外商独资企业	wai shang du zi qi ye
WTO	<i>World Trade Organization</i>	Welthandelsorganisation	世界贸易组织	shi jie mao yi zu zhi

Zahlreiche chinesische Gesetze und Bestimmungen sind im Internet auch in englischer Sprache veröffentlicht. Folgende Vorschriften lassen sich auf der genannten Seite finden.

<http://www.fdi.gov.cn>

- Administrative License Law (promulgated on Aug. 27, 2003; in force since Jul. 1, 2004)
 - Administrative Penalty Law (promulgated on Mar. 17, 1996; in force since Oct. 1, 1996)
 - Administrative Procedure Law (promulgated on Apr. 4, 1989; in force since Oct. 1, 1990)
 - Administrative Reconsideration Law (promulgated on Apr. 9, 1999; in force since Oct. 1, 1999)
 - Anti-Monopoly Law (promulgated on Aug. 30, 2007; in force since Aug. 1, 2008)
 - Arbitration Law (promulgated on Aug. 31, 1994; in force since Sep. 1, 1995)
 - Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries (promulgated on Oct. 31, 2007; in force since Dec. 1, 2007)
 - Civil Procedure Law (promulgated on and in force since Apr. 9, 1991; last amended on Oct. 28, 2007 and in force since Apr. 1, 2008)
 - Company Law (promulgated on Dec. 29, 1993 and in force since Jul. 1, 1994; last amended on Oct. 27, 2005 and in force since Jan. 1, 2006)
 - Constitution Law (promulgated on and in force since Dec. 4, 1982; last amended on Mar. 14, 2004)
 - Contract Law (promulgated on Mar. 15, 1999; in force since Oct. 1, 1999)
 - Copyright Law (promulgated on Sep. 7, 1990 and in force since Jun. 1, 1991; last amended on Oct. 27, 2001)
 - Criminal Law (promulgated on Jul. 1, 1979; revised on Mar. 14, 1997 and in force since Oct. 1, 1997; last amended on Feb. 28, 2009)
 - Customs Law (promulgated on Jan. 22, 1987 and in force since Jul. 1, 1987; last amended on July 8, 2000)
 - Enterprise Insolvency Law (promulgated on Aug. 27, 2006; in force since Jun. 1, 2007)
 - Foreign Trade Law (promulgated on May 12, 1994 and in force since Jul. 1, 1994; last amended on Apr. 6, 2004 and in force since Jul. 1, 2004)
 - General Principles of Civil Law (promulgated on Apr. 12, 1986; in force since Jan. 1, 1987)
 - Interim Regulation on Business Tax (promulgated on Dec. 13, 1993 and in force since Jan. 1, 1994; last amended on Nov. 10, 2008 and in force since Jan. 1, 2009)
 - Interim Regulation on Land Value-Added Tax (promulgated on Dec. 13, 1993; in force since Jan. 1, 1994)
 - Interim Regulation on Value-Added Tax (promulgated on Dec. 13, 1993 and in force since Jan. 1, 1994; last amended on Nov. 10, 2008 and in force since Jan. 1, 2009)
 - Labor Contract Law (promulgated on Jun. 29, 2007; in force since Jan. 1, 2008)
 - Labor Law (promulgated on Jul. 5, 1994; in force since Jan. 1, 1995)
 - Law against Unfair Competition (Promulgated on Sep. 2, 1993; in force since Dec. 1, 1993)
 - Law on Chinese-Foreign Contractual Joint Ventures (promulgated on and in force since Apr. 13, 1988; last amended on and in force since Oct. 31, 2000)
 - Law on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures (promulgated on and in force since Jul. 1, 1979; last amended on and in force since Mar. 15, 2001)
 - Law on Enterprise Income Tax (promulgated on Mar. 16, 2007; in force since Jan. 1, 2008)
 - Law on Foreign Capital Enterprises (promulgated on and in force since Apr. 12, 1986; last amended on and in force since Oct. 31, 2000)
-

- Law on Individual Income Tax (promulgated on and in force since Sep. 10, 1980; last amended on Dec. 29, 2007)
 - Law on Labor Dispute Mediation and Arbitration (promulgated on Dec. 29, 2007; in force since May 1, 2008)
 - Law on Protection of Consumers' Rights and Interests (promulgated on Oct. 31, 1993; in force since Jan. 1, 1994)
 - Measures for the Administration on Foreign Investment in the Commercial Sector (promulgated on Apr. 16, 2004 and in force since Jun. 1, 2004; last amended on Feb. 5, 2009)
 - Partnership Enterprise Law (promulgated on Feb. 23, 1997 and in force since Aug. 1, 1997; last amended on Aug. 27, 2006 on and in force since Jun. 1, 2007)
 - Patent Law (promulgated on Mar. 12, 1984 and in force since Apr. 1, 1985; last amended on Dec. 27, 2008 and in force on Oct. 1, 2009)
 - Product Quality Law (promulgated on Feb. 22, 1993 and in force since Sep. 1, 1993; last amended on Jul. 8, 2000)
 - Provisions on Mergers and Acquisitions of Domestic Enterprises by Foreign Investors (promulgated on Aug. 8, 2006 and in force since Sep. 8, 2006)
 - Real Property Right Law (promulgated on Mar. 16, 2007; in force since Oct. 1, 2007)
 - Regulation on Administration of Foreign Exchange (promulgated on and in force since Jan. 29, 1996; last amended on and in force since Aug. 5, 2008)
 - Securities Law (promulgated on Dec. 29, 1998 and in force since Jul. 1, 1999; last amended on Oct. 27, 2005 and in force since Jan. 1, 2006)
-

Wir über uns

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist mit rund 280 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten in Deutschland eine der führenden deutschen Full-Service-Wirtschaftskanzleien. Wir beraten in allen Fragen des deutschen und internationalen Wirtschaftsrechts und sind in sämtlichen Wirtschaftszentren Deutschlands sowie darüber hinaus in Brüssel, Budapest, Istanbul, Singapur und Shanghai mit eigenen Büros vertreten. Zu unseren Mandanten zählen große und mittelständische Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther verfolgt einen unternehmerischen Ansatz: Alle Beratungsleistungen richten sich am größtmöglichen wirtschaftlichen Nutzen für den Mandanten aus. Die Erarbeitung unternehmerisch sinnvoller und dauerhaft tragfähiger Lösungen steht im Mittelpunkt. Alle Rechtsanwälte und Steuerberater bringen ein interdisziplinäres Aufgabenverständnis mit und haben langjährige Erfahrung in der fachübergreifenden Zusammenarbeit.

Luther ist Mitinitiator der Pinsent Masons Luther Group – kurz PMLG. Neun europäische Rechtsanwaltsgesellschaften haben sich in diesem Verbund unter der Führung von Luther und der englischen Kanzlei Pinsent Masons zusammengeschlossen. Jedes PMLG-Mitglied zählt zu den führenden Kanzleien seines Landes und wird von Legal 500 empfohlen. Insgesamt gehören PMLG mehr als 1.650 Rechtsanwälte in 36 Büros in Europa und Asien an. Die Mitgliedskanzleien des PMLG-Netzwerkes sind eingespielte, multinationale Teams, und gemeinsam beraten wir unsere Mandanten bei sämtlichen internationalen Transaktionen, Investitionen und sonstigen grenzüberschreitenden Projekten. Überdies kooperiert PMLG regelmäßig mit etablierten Kanzleien in anderen europäischen Ländern und den USA und stellt damit eine umfassende grenzüberschreitende Beratung unserer Mandanten sicher.

Wir sind darüber hinaus das deutsche Mitglied in dem internationalen Steuerverbund Taxand, dem 2.000 Steuerberater in 43 Ländern angehören. Taxand ist das erste weltweite Netzwerk unabhängiger Steuerberatungspraxen. Die Mitgliedschaft in diesem Verbund ist auf ein exklusives Mitglied pro Land beschränkt, und jede Praxis muss strenge Qualitätsnormen erfüllen, um in das Netzwerk aufgenommen zu werden. Im Fokus steht die Unterstützung der strategischen Ziele der Mandanten durch exzellente steuerliche Beratung. Dazu zählen unter anderem auch die vorausschauende Minimierung von Risiken und die optimale Gestaltung der Steuerlast des Unternehmens.

Vor allem beim Eintritt in ausländische Märkte, bei grenzüberschreitenden Investitionsvorhaben durch Akquisitionen oder *Joint Ventures*, bei weltweiten Restrukturierungen und bei Auslandsentsendungen von Mitarbeitern werden unsere Rechtsanwälte und Steuerberater regelmäßig in interdisziplinären Teams mit Wirtschaftsprüfern, Corporate-Finance-Beratern und anderen Spezialisten mandatiert.

Unser Asien-Team

Mit unseren großen Büros in Shanghai und Singapur sowie den Niederlassungen unserer Partnerkanzlei Pinsent Masons in Hongkong und Beijing sind wir in den wichtigsten Geschäftszentren Asiens vertreten. Zusammen hat PMLG in Asien über 100 Anwälte. Darüber hinaus haben wir ein stark wachsendes Asien-Team mit deutschen und chinesischen Anwälten an mehreren deutschen und europäischen Standorten. Durch unsere Präsenz an diesen strategischen Drehscheiben und unsere langjährigen Arbeitsbeziehungen mit führenden Kanzleien in Asien können wir fundierte Beratung in allen wichtigen Investitionsländern der Region bieten.

Mit 15 deutschen und chinesischen Anwälten gehört Luther zu den größten deutschsprachigen Wirtschaftskanzleien in China. Wir verfügen über ein Jahrzehnt an Erfahrungen bei der Erschließung des chinesischen Marktes. Unsere Mitarbeiter vereinen fundiertes Praxiswissen in allen chinesischen und internationalen Rechtsfragen. Ausländische Investoren unterstützen wir bei der Prüfung von Standort- und Investitionskriterien, der Strukturierung von Investitionsprojekten und bei Akquisitionen und *Joint Venture*-Vorhaben. Dazu gehören Lösungen für die Problemfelder Technologie-Transfer und Know-how-Schutz. An der Seite unserer Mandanten führen wir Verhandlungen mit zukünftigen Partnern und Genehmigungsbehörden oder sorgen für die Durchsetzung ihrer Rechte vor Gericht oder in Schiedsverfahren. Unsere chinesischen Anwälte haben in Deutschland studiert, promoviert oder waren längere Zeit in Deutschland tätig. Wir bieten unseren Mandanten somit maßgeschneiderte Betreuung aus einer Hand – in Deutsch, Englisch oder Chinesisch.

Wir sind der Überzeugung, dass eine effiziente und optimale Beratung unserer Mandanten in komplexen Projekten nur durch eine eingespielte Zusammenarbeit der verschiedenen Disziplinen und Büros sichergestellt werden kann. Unse-

re Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte verfügen über langjährige Erfahrungen in der Beratung vieler namhafter Unternehmen bei deren Auslandsengagements sowohl zu laufenden Rechtsfragen in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts als auch im Rahmen von Transaktionsprojekten. Durch einen zentralen Ansprechpartner wird die Koordinierung der Arbeitsabläufe und die Einhaltung des vereinbarten Zeit- und Kostenrahmens sichergestellt.

Mit unserer starken Präsenz in Asien und unserem Asien-Team in Deutschland bieten wir die perfekte Basis für die rechtliche Begleitung anspruchsvoller Projekte in der gesamten Asien-Pazifik-Region. Sprechen Sie uns auf Ihre Asien-Themen an!

Diese Publikation kann lediglich allgemeine Hinweise geben. Spezieller Rat wird hierdurch weder erteilt, noch ist dies beabsichtigt. Kein Leser sollte auf der Basis der in dieser Publikation enthaltenen Informationen handeln, ohne zuvor professionellen, die konkreten Umstände berücksichtigenden Rat einzuholen. Es wurde alle Anstrengungen unternommen, dass die in dieser Publikation enthaltenen Informationen richtig und vollständig sind. Eine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen wird jedoch nicht übernommen, Diese Publikation darf weder ganz noch teilweise ohne die vorherige Zustimmung der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH reproduziert werden.



Kontakte

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull)

Rechtsanwalt, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln

Telefon +49 221 9937 16280
Telefax +49 221 9937 110
thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Philip Lazare

Rechtsanwalt, Partner

Luther Attorneys
21/F ONE LUJIAZUI
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
200121 Shanghai

Telefon +86 21 5010 6585
Telefax +86 21 5010 6590
philip.lazare@cn.luther-lawfirm.com

Dr. Li Guang, LL.M. (Freiburg)

Legal Counsel (China)

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Augustenstraße 7
70178 Stuttgart

Telefon +49 (711) 9338 10783
Telefax +49 (711) 9338 110
guang.li@luther-lawfirm.com

Shao Wanlei, LL.M. (Göttingen)

Legal Counsel (China), Partner

Luther Attorneys
21/F ONE LUJIAZUI
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
200121 Shanghai

Telefon +86 21 5010 6580
Telefax +86 21 5010 6590
shaowanlei@cn.luther-lawfirm.com

www.luther-lawfirm.com

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH beschäftigt in Deutschland rund 280 Rechtsanwälte und Steuerberater und berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther unterhält Büros an 13 deutschen Standorten sowie in Brüssel, Budapest, Istanbul, Shanghai und Singapur und gehört dem internationalen Kanzleiverbund PMLG sowie Taxand, dem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerberatungspraxen, an.

Berlin, Dresden, Düsseldorf, Eschborn/Frankfurt a. M., Essen, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Stuttgart | Brüssel, Budapest, Istanbul, Shanghai, Singapur

