

<i>Abkürzungsverzeichnis</i>	9
<i>Darstellungsverzeichnis</i>	11
I. Einleitung	14
1. Einführendes zur Thematik und Titeldefinition	14
2. Untersuchungsgegenstand und Vorgehensweise	16
3. Forschungsstand und Quellenlage	22
II. Das Wirtschaftssystem der Volksrepublik China	24
1. Systemtransformation: Theoretische Hintergründe	24
2. Entwicklungen in den wirtschaftlichen Strukturen der Volksrepublik China: Historischer Abriss	27
2.1 Sozialistische Umgestaltung und Implementierung zentralverwaltungs- wirtschaftlicher Elemente (1949 bis 1978)	27
2.2 Transformatorische Entwicklungen seit 1978/79	31
2.3 Das wirtschaftspolitische Konzept der sozialistischen Marktwirtschaft	34
2.4 Analyse der transformatorischen Entwicklung in der VRCh	41
2.5 Die WTO-Mitgliedschaft Chinas	44
III. Die politischen Rahmenbedingungen der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen	49
1. Rechtlich-strategischer Rahmen auf europäisch-chinesischer Ebene	49
1.1 Europäisch-chinesisches Handelsabkommen aus dem Jahre 1978	49
1.2 Europäisch-chinesisches Abkommen über handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit aus dem Jahre 1985	50
1.3 Europäisch-chinesische Strategiepapiere	52

2. Rechtlich-strategischer und politisch-historischer Rahmen auf deutsch-chinesischer Ebene seit Aufnahme der diplomatischen Beziehungen	57
2.1 Rechtlich-strategischer Rahmen	58
2.1.1 Deutsch-Chinesisch Gemischte Kommission	58
2.1.2 Asienkonzept der Bundesregierung	59
2.1.3 Deutsch-chinesisches Handelsabkommen aus dem Jahre 1973	63
2.1.4 Deutsch-chinesisches Abkommen über wissenschaftlich-technologische Zusammenarbeit aus dem Jahre 1978	64
2.1.5 Deutsch-chinesisches Abkommen über wirtschaftliche Zusammenarbeit aus dem Jahre 1979	64
2.1.6 Deutsch-chinesisches Doppelbesteuerungsabkommen aus dem Jahre 1985	65
2.1.7 Deutsch-chinesisches Abkommen über Zusammenarbeit auf den Gebieten der Wirtschaft, Industrie und Technik aus dem Jahre 2000	66
2.1.8 Deutsch-chinesisches Abkommen über Sozialversicherung aus dem Jahre 2001	67
2.1.9 Deutsch-chinesisches Abkommen über finanzielle Zusammenarbeit	68
2.2 Eckpfeiler im politisch-historischen Rahmen	68
2.2.1 Politische Flankierung des VW-Joint Ventures Shanghai 1984	68
2.2.2 Tiananmen 1989 und seine Auswirkungen auf die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen	69
IV. Wirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen für ausländische Investoren in der Volksrepublik China und Shanghai	72
1. Gewerblicher Rechtsschutz	75
1.1 Patent-, Gebrauchs- und Geschmacksmusterrecht	77
1.2 Warenzeichenrecht	79
1.3 Urheberrecht	82
1.4 Lizenzrecht	85
1.5 Wettbewerbsrecht	89
2. Landnutzungsrecht	91

3. Vertragsrecht	94
3.1 Vertragsgesetz der VRCh aus dem Jahre 1999 sowie Rechtswahl bei Vertragsverhandlungen	95
3.2 Ablauf der Vertragsverhandlungen	97
3.3 Vertragserfüllung	98
4. Rechtsverfolgung	99
4.1 Schlichtung	102
4.2 Schiedsverfahren	102
4.3 Zivilprozess	104
4.4 Fazit Rechtsverfolgung	107
5. Exkurs: Deutsch-chinesische Kooperation im (Wirtschafts-) Rechtsbereich	108
V. Die Geschichte Shanghais	112
1. Shanghai vor seiner Öffnung	112
2. Opium-Krieg, „ungleiche Verträge“ und Öffnung Shanghais	113
3. Taiping-Aufstand	116
4. Bedeutung des chinesisch-japanischen Krieges für Shanghai	118
5. Shanghai und die Revolution von 1911	119
6. Shanghai: Erster Weltkrieg und Zwischenkriegszeit	120
7. Shanghai zur Zeit des Zweiten Weltkrieges	123
8. Nachkriegszeit in Shanghai	124
9. Shanghai nach der kommunistischen Übernahme	125
10. Shanghai zur Zeit der Kulturrevolution	127
11. Shanghai nach Maos Tod	129

VI.	Politisch-administrative und sozioökonomische Standortfaktoren	134
1.	Administration und Politik in Shanghai	134
1.1	Administrative Strukturen in Shanghai	134
1.2	Politische Strukturen in Shanghai	141
2.	Hochschullandschaft Shanghais als Standortfaktor	145
2.1	Überblick	145
2.2	Das Chinesisch-Deutsche Hochschulkolleg an der Tongji-Universität	146
2.2.1	Studiengänge / Studienverlauf am CDHK	148
2.2.2	Finanzierung und Zielsetzung des CDHK	149
3.	Die Shanghaier Identität als Standortfaktor	151
VII.	Die Neue Wirtschaftszone Pudong in Shanghai	154
1.	Konzeptionen wirtschaftlicher Sondergebiete innerhalb der Volksrepublik China	154
1.1	Sonderwirtschaftszonen	154
1.2	Offene Küstenstädte	157
1.3	Wirtschaftliche und technologische Entwicklungszonen	158
1.4	Offene Wirtschaftszonen	159
1.5	Hochtechnologieentwicklungszonen	159
1.6	Zollfreie Zonen	160
1.7	Exportverarbeitungszone	161
1.8	Resümee zu den wirtschaftlichen Sondergebieten	161
2.	Pudong New Area	163
2.1	Basisinformationen zur „Neuen Wirtschaftszone Pudong“	163
2.2	Pudong wird zur „Neuen Wirtschaftszone“	167
2.3	Infrastrukturelle Entwicklungsphasen in Pudong	172
2.4	Schlüsselzonen innerhalb der Pudong New Area	175
2.4.1	Lujiazui Financial and Trade Zone	176
2.4.2	Jinqiao Export Processing Zone	178
2.4.3	Zhangjiang Hi-Tech Park	180
2.4.4	Waigaoqiao Free Trade Zone	182
2.5	Staatliche Anreize für ausländische Investitionen in Pudong	184
2.6	Fazit zur Pudong New Area	186

VIII. Deutsche Außenwirtschaftsförderung in Shanghai	188
1. Basisinformationen zur deutschen Außenwirtschaftsförderung	188
2. Das Deutsche Industrie- und Handelszentrum in Shanghai	190
2.1 Grundidee der DIHZ	190
2.2 Entstehung / Lage des DIHZ Shanghai	192
2.3 Zielsetzung und Konzept des DIHZ Shanghai	194
2.4 Leistungsangebot des DIHZ Shanghai	195
2.5 Unternehmen im DIHZ Shanghai / Bewertung des DIHZ durch diese Unternehmen	196
2.6 Neues DIHZ in Pudong	198
2.7 Fazit zum DIHZ Shanghai	202
3. Das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Shanghai	203
3.1 Basisinformationen zu den Auslandshandelskammern (AHK)	203
3.2 Organisation des Delegiertenbüros in Shanghai	205
3.3 Zielsetzung des Delegiertenbüros in Shanghai	206
3.4 Mitgliedschaft in der Deutschen Handelskammer	206
3.5 Dienstleistungen / Serviceangebot des Delegiertenbüros in Shanghai	208
3.6 Stadtvertretung Hamburg / Bundeslandvertretung Sachsen-Anhalt / Messevertretungen Hamburg, Leipzig und Stuttgart im Delegiertenbüro in Shanghai	210
3.7 Kooperation mit dem German Centre und dem Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland	211
3.8 Fazit zum Delegiertenbüro in Shanghai	212
4. Das Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai	213
4.1 Politische Flankierung deutscher Geschäftsinteressen in Shanghai	214
4.2 Messetätigkeiten des Generalkonsulats	215
4.3 Kooperation mit dem DIHZ und dem Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft	216
4.4 Tätigkeit eines Verkehrsreferenten am Generalkonsulat Shanghai	217
4.5 Entwicklungspolitische Maßnahmen des Generalkonsulats in Shanghai	218
4.6 Fazit zum Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai	219
5. Die Bundesagentur für Außenwirtschaft in Shanghai	220
6. Exkurs: Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften des Bundes – Hermes-Bürgschaften	221

IX.	Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und der Volksrepublik China sowie Deutschland und Shanghai	226
1.	Chinesische (Außen-) Handelsbestimmungen	226
1.1	Das neue chinesische Außenhandelsgesetz aus dem Jahre 2004	227
1.2	Die neuen Verwaltungsvorschriften für ausländische Investitionen im Handelsbereich aus dem Jahre 2004	229
1.3	Zusammenspiel der beiden neuen Bestimmungen im Handelsbereich	230
2.	Die Rolle der VRCh im globalen Warenhandel	230
3.	Deutsch-chinesische Handelsströme	235
3.1	Quantitative Entwicklung des bilateralen Außenhandels seit 1980	237
3.2	Struktur des deutsch-chinesischen Außenhandels	240
3.2.1	Importstruktur	240
3.2.2	Exportstruktur	241
4.	Der Shanghaier Außenhandel im Allgemeinen sowie mit Deutschland im Besonderen	243
5.	Fazit zu den deutsch-chinesischen Handelsbeziehungen	248
X.	Deutsche Direktinvestitionen in der Volksrepublik China und in Shanghai	250
1.	Theoretische Grundlagen: Konzepte für ausländische Direktinvestitionen in der VRCh	250
1.1	Repräsentanz	250
1.2	Equity Joint Venture	251
1.3	Contractual Joint Venture	254
1.4	Wholly Foreign Owned Enterprise	257
1.5	Weitere potentielle Gesellschaftsformen für ausländische Direktinvestitionen: Holding, AG, Partnerschaftsgesellschaft	260

2. Ausländische Direktinvestitionen in der VRCh	262
3. Deutsche Direktinvestitionen in der VRCh	266
4. Deutsche und generell ausländische Direktinvestitionen in Shanghai	269
5. Fazit zu den deutschen Direktinvestitionen in China und Shanghai	275
6. Kurzexkurs: Deutsch-chinesische Entwicklungszusammenarbeit in Shanghai	277
XI. Menschenrechte – Rechtsstaat – Demokratie: Automatismus aus ökonomischer Öffnung und politischer Liberalisierung in der Volksrepublik China?	279
1. Diskussion der Entwicklungen	279
1.1 Argumentation für eine Demokratisierung der VRCh	279
1.2 Argumentation gegen eine Demokratisierung der VRCh	280
2. Die deutsche Sichtweise der Situation in China: Spannungsverhältnis zwischen ökonomischem Profitdenken und normgeprägtem außenpolitischem Verhalten	283
3. Fazit	291
XII. Die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen: Resümee und Ausblick	294
1. Politische Einbettung: Neueste Entwicklungen	294
2. Der Wirtschaftsstandort VRCh im Allgemeinen	295
2.1 Neueste gesamtwirtschaftliche Entwicklungen	295
2.2 Ausländische Direktinvestitionen in der VRCh	296
2.2.1 Möglichkeiten	296
2.2.2 Risiken	299
2.2.3 Fazit	301
3. Der Wirtschaftsstandort Shanghai im Besonderen	302
3.1 Shanghai als Musterbeispiel der deutschen Außenwirtschaftsförderung	303
3.2 Perspektiven des Standortes Shanghai unter Berücksichtigung der deutschen Außenwirtschaft	305

4. Das Potential der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen	308
4.1 Deutsch-chinesischer Handel	308
4.2 Deutsche Direktinvestitionen in der VRCh	310
5. Die Rolle der VRCh in der globalen Wirtschaft: Ein Ausblick	313
Literaturverzeichnis	317
1. Wissenschaftliche Aufsätze und Monographien	317
2. Informations- und Werbematerialien, amtliche Veröffentlichungen	322
3. Interviews	327
4. Quellen aus dem Internet	327

Abkürzungsverzeichnis

AA	Auswärtiges Amt
ADI	ausländische Direktinvestitionen
AHK	Auslandshandelskammer(n)
AI	Amnesty International
AKA	Ausfuhrkredit GmbH
APA	Asien-Pazifik-Ausschuss der deutschen Wirtschaft
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
bfai	Bundesagentur für Außenwirtschaft
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
BPW	Bruttoproduktionswert
BRD	Bundesrepublik Deutschland
CDHK	Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg der Tongji-Universität Shanghai
CIETAC	China International Economic and Trade Arbitration Commission
CJV	Contractual Joint Venture
CMAC	China Maritime Arbitration Commission
DAAD	Deutscher Akademischer Austauschdienst
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DIHZ	Deutsches Industrie- und Handelszentrum
EG	Europäische Gemeinschaft(en)
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EJV	Equity Joint Venture
ETDZ	Economic and Technological Development Zone
EU	Europäische Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FDI	Foreign Direct Investment
FNS	Friedrich-Naumann-Stiftung
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GMD	Guomindang
GTZ	Gesellschaft für technische Zusammenarbeit

HGB	Handelsgesetzbuch
HTEZ	Hochtechnologieentwicklungszone(n)
JV	Joint Venture
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittelständische Unternehmen
KPCh	Kommunistische Partei Chinas
KPdSU	Kommunistische Partei der Sowjetunion
LBI	Landesverband der Bayerischen Industrie e.V.
MOE	Mittel- und Osteuropa
MOFCOM	Ministry of Commerce (ehemals MOFTEC)
MOFTEC	Ministry of Foreign Trade and Economic Relations
OAV	Ostasiatischer Verein
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
SWZ	Sonderwirtschaftszone(n)
TRIMS	Trade Related Investment Measures
TRIPS	Trade Related Intellectual Property Rights
VDMA	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau
VRCh	Volksrepublik China
WFOE	Wholly Foreign Owned Enterprise
WTEZ	Wirtschaftliche und technologische Entwicklungszone(n)
WTO	World Trade Organization (Welthandelsorganisation)
ZK	Zentralkomitee

Darstellungsverzeichnis

Darstellung 1: Bewertungsfaktoren von Transformationsmodellen	26
Darstellung 2: Wirtschaftspolitische Primärziele der VRCh	38
Darstellung 3: Möglichkeiten der juristischen Konfliktlösung in der VRCh	100
Darstellung 4: Administrative Gliederung Shanghais um 1850	115
Darstellung 5: Bevölkerungsentwicklung in Shanghai	134
Darstellung 6: Administrative Entwicklung Shanghais 1990-2001	136
Darstellung 7: Bevölkerungskennzahlen Shanghai 2001	137
Darstellung 8: Administrative Gliederung Shanghais	138
Darstellung 9: Administrative Gliederung der Innenstadt Shanghais	139
Darstellung 10: Wachstumsraten und Bedeutung der einzelnen Wirtschaftssektoren in Shanghai in 2003	164
Darstellung 11: Wachstumsraten und Bedeutung der einzelnen Wirtschaftssektoren in der Pudong New Area in 2003	165
Darstellung 12: Pudong (Lujiazui) 1993	170
Darstellung 13: Pudong (Lujiazui) 2003	170
Darstellung 14: Shanghaier Verkehrsinfrastruktur + Schlüsselzonen Pudong New Area	176
Darstellung 15: Shanghai-Modell 2015	177
Darstellung 16: Neu gestartete Projekte im Zhangjiang Hi-Tech Park	181
Darstellung 17: Körperschaftssteuervergünstigungen für FIEs in Pudong	185
Darstellung 18: Neues DIHZ im Zhangjiang Hi-Tech Park in Pudong	202
Darstellung 19: Markterschließungsstrategie des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai	209
Darstellung 20: Warenimportwachstum international	231
Darstellung 21: Warenexportwachstum international	231
Darstellung 22: Die Bedeutung der VR China im globalen Warenhandel	232
Darstellung 23: Entwicklung des chinesischen Außenhandels 1996 bis 2003	233
Darstellung 24: Die größten Warenimportnationen im Jahr 2003	233
Darstellung 25: Die größten Warenexportnationen im Jahr 2003	234

Darstellung 26: Die Bedeutung Deutschlands im globalen Warenhandel	234
Darstellung 27: Die bedeutendsten Warenhandelspartner Deutschlands im Jahr 2003	236
Darstellung 28: Die bedeutendsten Warenhandelspartner der VR China im Jahr 2003	236
Darstellung 29: Entwicklung des bilateralen Warenhandels zwischen der BRD und der VRCh zwischen 1980 und 2003 (aus deutscher Sicht)	239
Darstellung 30: Wichtigste Warengruppen deutscher Importe aus der VR China (prozentual an allen deutschen Importen aus der VRCh)	241
Darstellung 31: Wichtigste Warengruppen deutscher Exporte in die VR China (prozentual an allen deutschen Exporten in die VRCh)	243
Darstellung 32: Entwicklung des Shanghaier Außenhandels	244
Darstellung 33: Die Bedeutung des Außenhandels für die Shanghaier Wirtschaft	244
Darstellung 34: Die Bedeutung Shanghais für den gesamtchinesischen Außenhandel	245
Darstellung 35: Wichtigste Außenhandelspartner Shanghais in 2003	246
Darstellung 36: Entwicklung der Außenhandelsstruktur Shanghais	246
Darstellung 37: Entwicklung des Shanghaier Außenhandels mit der BRD	248
Darstellung 38: Ausländische Direktinvestitionen in der VRCh gesamt	264
Darstellung 39: Die wichtigsten Herkunftsländer/-regionen realisierter ausländischer Direktinvestitionen in der VRCh in 2003	265
Darstellung 40: Die wichtigsten Herkunftsländer realisierter ausländischer Direktinvestitionen in der VRCh von 1990 bis 2003	266
Darstellung 41: Deutsche Direktinvestitionen in der VRCh	267
Darstellung 42: Bestandsstruktur deutscher Direktinvestitionen in der VRCh nach Wirtschaftszweigen (Angaben in Prozent)	269
Darstellung 43: Ausländische Direktinvestitionen in Shanghai	271
Darstellung 44: Realisierte ausländische Direktinvestitionen nach Wirtschaftssektoren in Shanghai	272
Darstellung 45: Bedeutendste Herkunftsländer realisierter ADI in Shanghai in 2003	273
Darstellung 46: Deutsche Direktinvestitionen in Shanghai 1989 bis 2003	274
Darstellung 47: Kaufkräftige Konsumenten weltweit (in Mio.)	297

Darstellung 48: Durchschnittliche Stundenlöhne für einen angelernten Arbeiter inklusive Nebenkosten in Ost- und Südostasien	298
Darstellung 49: Voraussichtliche Entwicklung der Wirtschaftsstruktur Shanghais	306
Darstellung 50: Gesamtkarte Volksrepublik China	329

I. Einleitung

1. Einführendes zur Thematik und Titeldefinition

Im Jahre 1979 begann in der Volksrepublik China (VRCh) ein Prozess, welcher bis heute anhält: Unter der Ägide von Deng Xiaoping wurde seitens der Regierung in Beijing der Startschuss zu einem ungemein weitreichenden Reformprojekt gegeben. Dieses bestand zum einen in der Befreiung der chinesischen Bevölkerung von den Fesseln der maoistisch-totalitär geprägten „Großen Kulturrevolution“,¹ zum anderen wurde das zuvor streng nach Plan geführte ökonomische System Chinas sukzessive reorganisiert. Die wirtschaftliche Transformation, welche seitdem kontinuierlich umgesetzt wird, mündete schließlich offiziell in der „sozialistischen Marktwirtschaft“, einem hinsichtlich der ideengeschichtlichen Theorie eigentlich widersprüchlichen Konstrukt. Die chinesische Regierung legitimiert sich diesbezüglich jedoch mit einem „Sozialismus chinesischer Prägung“, welcher sich letztlich durch eine Art Symbiose aus einer nach wie vor bestehenden politischen Diktatur und einem sich immer mehr in Richtung Marktwirtschaft orientierenden ökonomischen Liberalismus auszeichnet.

Seit Beginn der Reformpolitik hat sich die wirtschaftliche Erscheinung der VRCh grundlegend gewandelt. Zahlreiche individuelle Maßnahmen haben auf vielen verschiedenen Märkten wettbewerbsartige Strukturen entstehen lassen, dies u.a. durch eine graduelle ökonomische Öffnung nach außen. Vorläufiger Höhepunkt dieses Prozesses war der Ende 2001 erfolgte Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO), welcher eine weitere In- und Extensivierung der ausländischen Direktinvestitionen in China sowie der internationalen Handelsströme unter chinesischer Beteiligung nach sich zog und auch noch weiterhin andauern dürfte. Innerhalb dieses Rahmens wird die VRCh auch für Deutschland ein mehr und mehr bedeutender Wirtschaftspartner, welchem aufgrund seiner immensen Bevölkerungszahl und des mit dieser einhergehenden materiellen Nachholbedarfs seitens von Politik und Wirtschaft seit einigen Jahren vermehrt Aufmerksamkeit geschenkt wird.

Bereits 2003 ist die VRCh somit zur viertgrößten Handelsnation weltweit avanciert. Auch die in dieser Rubrik noch führenden Staaten USA, Deutschland und Japan werden aller Voraussicht nach in absehbarer Zeit eingeholt werden. Schon ein Jahr zuvor ist Japan von der VRCh als wichtigster deutscher Handelspartner im asiatisch-pazifischen Raum abgelöst worden. Umgekehrt stellt die BRD seit vielen Jahren den mit Abstand wichtigsten Handelspartner

¹ Allerdings darf dies nicht als Demokratisierung missverstanden werden.

Chinas innerhalb der Europäischen Union (EU).² Für die so ausfuhrorientierte deutsche Volkswirtschaft ist ein so großer und zudem in seiner Bedeutung tendenziell zunehmender Handelspartner wie die VRCh folglich von eminenter Bedeutung, so dass beispielsweise der Ostasiatische Verein (OAV) im April 2004 titelte „China bleibt der Exportmotor für Deutschland“³.

Doch nicht nur die Rolle des „Reiches der Mitte“ im internationalen Handel, sondern auch dessen Bedeutung bei der Absorption der weltweit getätigten ausländischen Direktinvestitionen (ADI) nimmt insbesondere seit Anfang der 90er Jahre stetig zu. 2002 konnte die VRCh diesbezüglich erstmals die Spitzenposition einnehmen. Bis Mitte 2004 sind insgesamt beinahe 500.000 ausländisch kapitalisierte Projekte mit einem kumulierten Investitionsvolumen von etwa 545 Mrd. US-\$ realisiert worden.⁴

Das an der Ostküste gelegene, historisch beinahe legendäre Shanghai ist indes nach einer vorübergehend starken Vernachlässigung durch die kommunistische Regierung mittlerweile erneut zu *einem*, wenn nicht gar zu *dem* Wirtschaftszentrum Chinas aufgestiegen. So zeichnet die Stadt seit ein paar Jahren wieder für die größten Außenhandelsaktivitäten in der VRCh verantwortlich und wirkt zudem als starker Magnet für ausländische Investitionen. Im Vergleich zu Gesamtchina sind deutsche Unternehmen bei ihren Handels- und Direktinvestitionsaktivitäten in Shanghai deutlich überproportional aktiv. In 2003 ging jeder vierte in China investierte deutsche Euro nach Shanghai,⁵ zudem war die BRD drittgrößter Außenhandelspartner der Stadt. Waren es zu Beginn beinahe ausschließlich Großunternehmen, so zieht es heute immer mehr den deutschen Mittelstand in die ostchinesische Metropole. Neben einer Vielzahl weiterer Standortvorteile ist es vor allem das quantitativ wie qualitativ hochwertige Leistungsangebot der deutschen Außenwirtschaftsförderung, welches die Stadt gerade für Neueinsteiger auf dem chinesischen Markt immens attraktiv macht.

Darüber hinaus genießt Shanghai seit einigen Jahren starke Präsenz in den internationalen und somit auch in den deutschen Medien. Dies liegt allerdings nicht nur an einer eindrucksvollen Entwicklung der „nackten“ ökonomischen Kennzahlen,⁶ sondern ist vielmehr Ergebnis des

² Siehe hierzu ausführlich Kapitel IX.

³ Ostasiatischer Verein: OAV-Report, 4/2004, S. 2: „Asien-Pazifik. Außenhandel wächst überdurchschnittlich.“

⁴ Siehe hierzu ausführlich Kapitel X.

⁵ Dabei macht Shanghai nur etwa 1,2 bis 1,3 Prozent der Gesamtbevölkerung der VRCh aus.

⁶ So beispielsweise ökonomische Wachstumsraten von stets über 15 Prozent seit 1992. Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII. 2.1.

1990 von Beijing aus gestarteten Großprojektes „Neue Wirtschaftszone Pudong“. Der östlich des Flusses „Huangpu“ gelegene Stadtteil ist innerhalb weniger Jahre von einem zuvor beinahe ausnahmslos agrarisch genutzten Gebiet zu einem international besetzten und vielfach die Maßstäbe vorgebenden wirtschaftlichen „Wunderland“ transformiert worden und besticht zudem durch eine futuristische Skyline. In nur gut zehn Jahren sind seither mehr als 10.000 ausländisch kapitalisierte Projekte für Pudong registriert worden.⁷ Diese Anzahl wird aufgrund der mit dem WTO-Beitritt Chinas einhergehenden Markt- und Handelsliberalisierungen in den nächsten Jahren aller Voraussicht nach sogar noch beschleunigt anwachsen.

Shanghai im Allgemeinen bzw. Pudong im Besonderen waren Inspiration für die Formulierung des Titels dieser Arbeit. Dieser nämlich resultiert aus einer chinesischen Metapher, wonach die „Stadt über dem Meer“⁸ als Kopf eines, sich auf das gesamte Einzugsgebiet des Jangtse-Deltas einschließlich einiger Städte Zentralchinas erstreckenden, Drachens verstanden wird. Der „Drachenkopf“ soll hier als ökonomischer Inkubator dienen, indem substantielle Investitionen, insbesondere im produzierenden Gewerbe, nach und nach nicht mehr nur in der Metropole, sondern auch – von dort ausgehend – im Hinterland erfolgen. Ferner wird hierdurch für Shanghai mittelfristig ein deutlicher Strukturwandel vom sekundären hin zum tertiären Sektor beabsichtigt. Da sich mittlerweile bereits eine sukzessive Verlagerung der Lohnfertigungsarbeit in einen Gürtel von 50 bis 100 km Entfernung um Shanghai herum beobachten lässt und die Wirtschaftsstruktur Shanghais zudem immer mehr dienstleistungskonzentriert wird, geht das metaphorische Prinzip bislang gut auf: „Der Drache speit wieder Feuer.“

2. Untersuchungsgegenstand und Vorgehensweise

Im Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses der vorliegenden Arbeit stehen die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen am Beispiel von Shanghai. Anstatt einer ausschließlichen Auflistung an Zahlenwerk zu den deutschen Direktinvestitionen in Shanghai und/oder den bilateralen Handelsströmen, zielt der Verfasser darauf ab, eine „ganzheitliche“ Betrachtungsweise des zentralen Untersuchungsgegenstandes zu präsentieren. Um dies zu gewährleisten, wird ein bipolarer Erweiterungsansatz verfolgt: Zum einen können internationale ökonomische Beziehungen niemals nur unter rein quantitativen Gesichtspunkten erschöpfend bewertet werden, sondern es müssen auch Rahmenbedingungen wie etwa bilaterale *politische*

⁷ Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII.

⁸ Dies ist die Bedeutung von „Shanghai“.

Beziehungen, Einbettung in multinationale (Wirtschafts-)Organisationen, innenpolitische Verhältnisse der beteiligten Staaten, (wirtschafts-) rechtliche Normen, historische und sozio-ökonomische Gegebenheiten sowie schließlich vorhandene Förderungsmöglichkeiten berücksichtigt werden. Zum anderen können die Außenwirtschaftsbeziehungen einer einzelnen Stadt nicht abschließend analysiert werden, ohne dass eine Betrachtung des gesamtstaatlichen Hintergrunds erfolgt. Im Falle der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen am Beispiel von Shanghai muss dementsprechend auch eine Auseinandersetzung mit den gesamtchinesischen Verhältnissen stattfinden.

Um diesem mehrgliedrigen Ansatz gerecht zu werden, soll in dieser Arbeit eine Vielzahl von für die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen relevanten Faktoren ermittelt und analysiert werden. Hierzu gehört eine eingehende Beschäftigung mit dem sich permanent vollziehenden Wandel des Wirtschaftssystems der VRCh genauso wie die Frage, worin die in ihren Auswirkungen fatalen Fehler innerhalb der durch Mao Zedong angewiesenen sozialistischen Umgestaltung der ökonomischen Strukturen nach der im Jahre 1949 erfolgten Machtergreifung durch die Kommunisten lagen. Weiter stellt sich die Frage nach der Art des seit Ende der 70er Jahre andauernden chinesischen Transformationsprozesses: Bringt dieser ausschließlich ökonomische, oder aber auch politische Veränderungen mit sich? Ist ein Vergleich mit den Gegebenheiten in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion bzw. in ihren ehemaligen Satelliten zulässig? Zudem bedürfen Theorie und Praxis der in ihrer Begrifflichkeit so sonderbaren „sozialistischen Marktwirtschaft“ einer näheren Untersuchung. Inwieweit ist diese vereinbar mit dem Beitritt zur Welthandelsorganisation? Auswirkungen welcherart hat diese neuerliche außenwirtschaftliche Öffnung mit sich gebracht bzw. wird diese für die VRCh weiterhin generieren?

Internationale Wirtschaftsbeziehungen erweisen sich für gewöhnlich nur dann als wirklich effektiv, wenn auch die politischen Beziehungen zwischen den beteiligten Staaten harmonisieren. Somit ist im Kontext des zentralen Themas dieser Arbeit auch das deutsch-chinesische Verhältnis auf Regierungsebene relevant. Entsprechend erfolgt eine Auseinandersetzung mit den bedeutendsten, seit Aufnahme der diplomatischen Beziehungen (1972) geschlossenen und ökonomisch bedeutsamen bilateralen Verträgen. Hinzu wird das Asienkonzept der Bundesregierung aus dem Jahre 2002 näher durchleuchtet – schließlich zielen die darin aufgezählten Anliegen letzten Endes auch auf eine Optimierung der Wirtschaftsbeziehungen. Darüber hinaus soll anhand einer Darstellung der politischen Flankierung der Gründung des VW Joint

Ventures in Shanghai 1984 sowie der aus den tragischen Ereignissen von Tiananmen 1989 resultierenden Konsequenzen die besonders enge Verflechtung aus politischen und wirtschaftlichen Beziehungen am Spezialfall VRCh skizziert werden. Zudem erfolgt eine Untersuchung mehrerer ökonomisch bedeutender, zwischen der Europäischen Union (EU) und der VRCh geschlossener, völkerrechtlicher Verträge einschließlich einiger in diesem Kontext verfasster Strategiepapiere. Dies geschieht vor dem Hintergrund, dass die deutschen auswärtigen Wirtschaftsbeziehungen immer mehr durch in Brüssel getroffene Entscheidungen geprägt werden.

Im Rahmen internationaler ökonomischer Verflechtungen erweisen sich wirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen als immens bedeutsam. Um diesem Sachverhalt gerecht zu werden, erfolgt in dieser Arbeit eine Untersuchung über für ausländische Investoren *in* bzw. Handelstreibende *mit* der VRCh relevante Themen, wie gewerblicher Rechtsschutz, Landnutzungsrecht, Vertragsrecht und Rechtsverfolgung. Dabei soll vor allem aufgezeigt werden, wie bedeutsam konfuzianische Prinzipien bei Geschäftsbeziehungen innerhalb der chinesischen Kultur bis heute sind. Deren Stellenwert ist zwar sukzessive abnehmend, trotzdem müssen sich ausländische Investoren und Partner insbesondere bei rechtsbezogenen Themen noch immer auf derlei „exotische“ Besonderheiten einstellen, um hier erfolgreich bestehen zu können. Diesem „Praxisbericht“ nachfolgend wird ein Exkurs über die deutsch-chinesische Kooperation im (Wirtschafts-)Rechtsbereich angestellt. Dabei soll überprüft werden, ob und inwieweit das deutsche Wirtschaftsrecht tatsächlich von chinesischer Seite adaptiert wird.

Im Rahmen einer Analyse zu den Shanghaier auswärtigen Wirtschaftsbeziehungen sollte immer auch eine Miteinbeziehung der ungemein abwechslungsreichen Geschichte der Metropole erfolgen. Diese nämlich gibt Aufschluss darüber, dass das Denken und Handeln in der Stadt am Huangpu bereits seit Beendigung des für die Chinesen verlustreichen Opium-Krieges (1840 bis 1842) stark merkantil geprägt war. Indem auf Basis von zwangsweise geschlossenen „ungleichen“ Verträgen in den Nachkriegsjahren ausländische Konzessionen mit exterritorialem Charakter gebildet wurden, erlangte Shanghai eine Art halbkolonialen Status. Dies führte allerdings auch dazu, dass die Stadt in den Folgejahren – u.a. mit Beteiligung deutscher Unternehmen – zum bedeutendsten chinesischen Wirtschaftsstandort aufsteigen konnte. Weitere wichtige historische Eckdaten Shanghais, wie etwa die Gründung der Kommunistischen Partei Chinas (KPCh) sowie die temporäre Machtübernahme der Guomindang (GMD), müssen in diesem Rahmen beschrieben werden. Ebenso muss eine Analyse der (ökonomischen) Stadtentwicklung nach Beendigung des Zweiten Weltkrieges und Machtübernahme durch die

Kommunisten erfolgen. Wie stand Mao Zedong als erster großer Führer der VRCh zu dieser, bis zum Kriegsbeginn so prosperierenden, Wirtschaftsmetropole? Welche Interessen verfolgte der seit Ende der 70er Jahre bis zu seinem Tod (1997) die Geschicke des Landes bestimmende Deng Xiaoping mit Shanghai? Wie kam es dazu, dass die Stadt schließlich wieder zum führenden Wirtschaftsstandort Chinas aufsteigen konnte? All diese Fragen und somit erst eine tiefgreifende Auseinandersetzung mit der so bewegten Geschichte Shanghais können heute erschöpfend Auskunft über das ökonomische Phänomen des „Drachenkopfes“ geben.

Im Anschluss an die historische Schilderung erfolgt eine Beschreibung von im Kontext der inneren und auswärtigen Wirtschaftsbeziehungen bedeutenden politisch-administrativen und sozioökonomischen Standortfaktoren. Dabei handelt es sich konkret um eine Erläuterung des administrativen Sonderstatus Shanghais als regierungsunmittelbare Stadt sowie um eine biographieähnliche Beschreibung der die Metropole seit 1949 lenkenden Spitzenpolitiker. Weiter erfolgt eine Darstellung der Hochschullandschaft Shanghais, welche u.a. mit deutsch-chinesischen Kooperationsprojekten für ein positives Ansehen sorgt, aber auch generell eine Vielzahl an hoch qualifizierten potentiellen Arbeitnehmern hervorbringt. Die Evaluierung der Standortfaktoren abschließend, erfolgt eine knappe Schilderung der Mentalität bzw. vorherrschenden Maxime der Shanghaier Bevölkerung. Letzterer wird ein recht ausgeprägter Materialismus nachgesagt, welcher sich – dies soll hier überprüft werden – möglicherweise jedoch als ganz im Sinne der ökonomischen Stadtentwicklung erweist.

Zuvor ist bereits auf die Schaffung der „Neuen Wirtschaftszone Pudong“ hingewiesen worden. Um diese von den zahlreichen anderen ökonomischen Sondergebieten innerhalb der VRCh abzugrenzen, aber auch um mit dem Irrglauben, Shanghai wäre eine der originären chinesischen Sonderwirtschaftszonen, zu brechen, wird in dieser Arbeit eine entsprechende Analyse zu den vorhandenen Konzepten durchgeführt. In deren Anschluss erfolgt eine detaillierte Untersuchung des Konstruktes „Pudong New Area“, wobei dies einerseits durch eine Nachzeichnung der einzelnen Entwicklungsstufen, andererseits anhand einer Untersuchung der bedeutendsten Investitionssubzonen innerhalb des Gebietes, geschieht. Eine Erläuterung über speziell für ausländische Direktinvestitionen in Pudong ausgegebene staatliche Anreize schließt das Kapitel ab.

Ein weiterer Standortfaktor Shanghais ist in dem äußerst vielseitigen Angebot der deutschen Außenwirtschaftsförderung auszumachen. Aufgrund ihrer großen Relevanz wird hierbei insbesondere auf folgende drei Organisationen näher eingegangen:

- Das Deutsche Industrie- und Handelszentrum in Shanghai (DIHZ)
- Das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Shanghai (AHK)
- Das deutsche Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai.

Es erfolgen Untersuchungen hinsichtlich der Zielsetzungen und Leistungsspektren dieser in Shanghai maßgeblichen „Säulen“ der deutschen Außenwirtschaftsförderung. Zudem wirft sich die Frage auf, inwieweit überschneidende Elemente in ihren Aufgaben identifiziert werden können oder aber ob hier eine komplementäre Arbeitsteilung erfolgt. Folglich werden kurz die Tätigkeiten der Bundesagentur für Außenwirtschaftsförderung (bfai) in Shanghai vorgestellt, gefolgt von einem Exkurs – und somit das Thema Außenwirtschaftsförderung abschließend – zu den im Rahmen der deutsch-chinesischen Handelsbeziehungen sehr bedeutsamen „Hermes-Bürgschaften“ des Bundes.

Nachdem somit anhand der bedeutendsten bilateralen Rahmenbedingungen sowie der chinesischen bzw. Shanghaispezifischen Standortfaktoren „Regelwerk und Spielfeld“ der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen skizziert worden sind, soll eine primär quantitative Untersuchung der bilateralen Handelsströme *mit* und der deutschen Direktinvestitionen *in* der VRCh im Allgemeinen bzw. Shanghai im Besonderen angestellt werden. Dabei erfolgt zuerst eine Erläuterung der aller Voraussicht nach einen weiteren deutlichen Anstieg der bilateralen Warenströme mit sich bringenden neuesten chinesischen Außenhandelsbestimmungen. Weiter wird die Rolle der VRCh im globalen Handel sowie die Entwicklung des deutsch-chinesischen Handelsverkehrs – einschließlich der hier abgewickelten Warenstrukturen – näher untersucht. Zudem soll eine Analyse hinsichtlich des ausschließlich über Shanghai abgewickelten Außenhandels durchgeführt werden, wobei der mit Deutschland erfolgte Austausch – der Hauptthematik dieser Arbeit entsprechend – besondere Berücksichtigung erfährt.

Neben den Handelsbeziehungen sind es die ausländischen Direktinvestitionen, welche die internationalen Wirtschaftsbeziehungen kennzeichnen. Somit müssen hier auch diese näher untersucht werden. Dabei wird allerdings ausschließlich auf die in der VRCh bzw. in Shanghai – und nicht vice versa – erfolgten ADI eingegangen. Zwar sind die chinesischen Direktinvestitionen im Ausland in den letzten Jahren deutlich angewachsen, trotzdem erweisen sich diese im Vergleich zu den in China implementierten Projekten noch als sehr gering und ihre Analy-

se würde zudem den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Vor einer quantitativen Erhebung sollen hier die gebräuchlichsten Investitionskonzepte für ausländische geschäftliche Unternehmen in der VRCh vorgestellt sowie auf ihre Vor- und Nachteile hin untersucht werden. Daraufhin erfolgen Entwicklungsanalysen generell zu den ausländischen Direktinvestitionen sowie speziell zu deutschen Direktinvestitionen in China und in Shanghai – dies auch unter Berücksichtigung der relevanten Wirtschaftszweige. Ein Exkurs streift schließlich kurz die deutsch-chinesische Entwicklungszusammenarbeit. Dies geschieht vor dem Hintergrund, dass derartige Kooperationsprojekte nicht selten zu einer Verbesserung der Rahmenbedingungen für ausländische Investoren führen, also auch grundsätzliche Voraussetzungen für ein deutsches geschäftliches Engagement in der VRCh schaffen.

Im Anschluss an die bislang primär wirtschaftlich orientierten Fragestellungen in dieser Arbeit, erfolgt eine Untersuchung hinsichtlich eines möglicherweise bestehenden Zusammenhangs zwischen ökonomischer Öffnung und politischer Liberalisierung. Dabei soll festgestellt werden, ob sich in der VRCh Fortschritte in den Bereichen Menschenrechte, Rechtsstaatlichkeit und Demokratie aufgetan haben und – sofern dies der Fall ist – ob diese mit der wirtschaftlichen Öffnung des Landes zusammenhängen. Zur Überprüfung der These erfolgt eine Diskussion der *für* bzw. *gegen* eine Demokratisierung sprechenden Entwicklungen sowie eine Schilderung der offiziellen deutschen Sichtweise der Problematik. Dabei soll auch verdeutlicht werden, inwieweit sich demokratische Staaten bei internationalen ökonomischen Verflechtungen in einem Spannungsverhältnis aus humaner Werteorientierung und wirtschaftlichem Pragmatismus befinden können und welcherart Konzepte entwickelt werden, um diese Problematik zu lösen.

Die Arbeit abschließend wird ein Resümee gezogen und ein Ausblick gewagt. In diesem Rahmen erfolgen – neben einer Skizzierung neuester politischer und gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen – Diskussion und Prognose zur Zukunft der Wirtschaftsstandorte VRCh im Allgemeinen bzw. Shanghai im Besonderen. Hierbei wird vor allem auf das Potential und die Standortfaktoren für deutsche Direktinvestitionen im „Reich der Mitte“ eingegangen. Zudem versucht der Autor, eine Prognose über die zukünftige Rolle der VRCh in einer zunehmend interdependenten globalen Wirtschaft abzugeben.

3. Forschungsstand und Quellenlage

Die vorliegende Arbeit folgt – ohne dabei den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben – einem „ganzheitlichen“ Ansatz zur Untersuchung der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen mit Schwerpunkt Shanghai. Zu den einzelnen, hier behandelten Themen sind größtenteils bereits gute wissenschaftliche Studien erstellt worden, jedoch bislang noch nicht in einer solchen Kombination. Dem Verfasser war es wichtig, zur Anfertigung seiner Arbeit einerseits umfangreiche Fachliteratur, andererseits jedoch auch einiges an persönlicher, in Shanghai gesammelter, Erfahrung einfließen zu lassen. Sinn und Zweck dieses Vorgehens besteht darin, sowohl Theoretiker als auch Praktiker anzusprechen. Konkret bedeutet dies, dass der Verfasser zum einen wissenschaftlichen Standards genügen, zum anderen jedoch auch ein wenig zur Vervollständigung der Liste der Investitionsratgeber für die VRCh beitragen möchte.

Neben der Verwendung von wissenschaftlichen Aufsätzen, Monographien, amtlichen Veröffentlichungen sowie Informations- und Werbematerialien ist zur Erstellung dieser Arbeit eine Vielzahl an Internetquellen (chinesische Behörden, internationale Organisationen, chinesische und internationale Zeitungen) herangezogen worden. Dies trägt einerseits zu einer generellen Aktualität der Studie bei, ist andererseits aber auch in diesem speziellen Fall besonders bedeutsam, da gedruckte chinesische Behördeninformationen für gewöhnlich nur sehr schwer in englischer Sprache erhältlich sind. Weiter wurden einige Interviews ausgewertet, welche während eines mehrwöchigen Forschungsaufenthaltes in Shanghai im Frühjahr 2003 mit für die zentrale Thematik relevanten Personen geführt worden sind. Zudem war der Verfasser von Februar bis Juli 2004 Vollzeitangestellter des in der Mittelstandförderung tätigen *Deutschen Industrie- und Handelszentrums (DIHZ) Shanghai* und hat seitdem auch seinen Lebensmittelpunkt (Stand: Dezember 2005) in die 16-Millionen-Metropole verlagert. Im Rahmen der genannten Tätigkeit zeichnete er primär verantwortlich für die Erstellung des auf wirtschaftliche Themen spezialisierten *China Newsletters* sowie für die Betreuung deutscher mittelständischer Unternehmen in bzw. mit Interesse an China. Seit März 2005 schließlich betreut er für die *Siemens AG*, Geschäftsbereich *Transportation Systems*, von Shanghai aus den Bereich „Global Sourcing“. Die Beeinflussung der vorliegenden Niederschrift durch viele verschiedene berufliche und private in der VRCh gesammelte Erfahrungen sollte – so die Hoffnung des Verfassers – für ein wenig zusätzliche Authentizität sorgen.

Die Recherchen zu dieser Arbeit haben sich teilweise als nicht ganz unproblematisch erwiesen. Beispielsweise wird man in der VRCh noch immer mit viel widersprüchlichem statisti-

schen Material „versorgt“, dies nicht selten auch in offiziellen Broschüren oder statistischen Jahrbüchern. Zudem können fehlende chinesische Sprachkenntnisse teilweise sogar beim Besuch von für ausländische Direktinvestitionen zuständigen Behörden zu ernsthaften Verständigungsproblemen führen. Auch die Online-Suchfunktion der *Shanghai Library* als zweitgrößte Bibliothek der VRCh beispielsweise, kann bislang noch nicht in der lateinischen Umschrift „Pinyin“ bedient werden. Hat man dann mit chinesischer Hilfe doch noch die älteren statistischen Jahrbücher aus den Archiven „hervorgezaubert“, stellt man – im besten Falle amüsiert – fest, dass diese ausschließlich in chinesischen Schriftzeichen erstellt worden sind, womit man erneut auf die Hilfe – in diesem Fall das Übersetzungsgeschick – chinesischer Bekannter angewiesen ist.

Diese Arbeit berücksichtigt grundsätzlich Entwicklungen bis einschließlich Januar 2005 - lediglich im Schlusskapitel sind im Dezember 2005 noch ein paar Aktualisierungen erfolgt. Sofern nicht gesondert vermerkt oder anderweitig aus dem Kontext hervorgeht, wird unter „China“ die Volksrepublik China verstanden.

II. Das Wirtschaftssystem der Volksrepublik China

1. Systemtransformation: Theoretische Hintergründe

Das ökonomische System der VRCh ist seit einigen Jahren einem umfangreichen Reformprozess unterworfen, welcher sich wiederum in eine Vielzahl einzelner Schritte untergliedert. Vor einer näheren Schilderung dieser in der Praxis zu beobachtenden Sequenzen jedoch soll hier eine Erläuterung von in der Transformationstheorie entwickelten maßgeblichen Konzepten erfolgen.

Systemtransformation und ähnliche hierfür verwendete Bezeichnungen, wie etwa *Systemwechsel* oder *Systemtransition*,⁹ bezeichnen zumeist einen Übergang von einem Regimetyp zu einem anderen. Somit handelt es sich dabei primär um politische Wandlungen,¹⁰ ökonomische Veränderungen hingegen stehen oftmals eher im Hintergrund oder gelten als in den politischen Systemwechsel integriert. Orientiert man sich trotz alledem zuerst an den Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, so kann Systemtransformation gemeinhin als ein „Übergang zentraler Lenkungssysteme zur Marktorientierung“¹¹ definiert werden. Eine mögliche Typisierung von derlei Transformationen kann darin bestehen, die während eines Wandels bestehenden Kräfteverhältnisse zwischen Regimeeliten und Reformkräften zu untersuchen. Dabei erfolgt eine Dreiteilung, erstens in eine durch die alten politischen Eliten herbeigeführte Steuerung von oben, zweitens in eine Kompromissfindung zwischen alten und neuen politischen Eliten sowie drittens in eine Implosion des alten Systems und der daraus resultierenden Ablösung der alten durch die neuen politischen Eliten.¹²

Die für gewöhnlich in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur vorgenommene Untergliederung des ökonomischen Transformationsprozesses besteht in den drei Phasen *makroökonomische Stabilisierung*, *mikroökonomische Liberalisierung* sowie *institutionelle Restrukturierung*. Die Phase der Stabilisierung wird dabei als grundsätzliche Voraussetzung zur Realisierung der Phasen zwei und drei verstanden. Die primär berücksichtigten makroökonomischen Größen sind hier Inflation und Haushaltsdefizit, welche es beide gering zu halten bedarf, um somit Investitions- und Sparsicherheit sowie fest stehende Preisanreize zu bewahren, um letzt-

⁹ Wenn nicht anders vermerkt, werden die Begriffe Systemtransformation, Systemwechsel und Systemtransition im Folgenden synonym verwendet.

¹⁰ Vgl. Nohlen, Dieter: Systemwechsel, in: Nohlen, Dieter: Kleines Lexikon der Politik, Verlag C. H. Beck, Lizenzausgabe für die Bundeszentrale für politische Bildung, München 2001, S. 507.

¹¹ Schüller, Margot: Das chinesische Wirtschaftssystem, in: Staiger, Brunhild (Hg.): Länderbericht China. Geschichte. Politik. Wirtschaft. Gesellschaft. Kultur, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt 2000, S. 140.

¹² Vgl. Nohlen, a.a.O., S. 508.

lich nicht das Wirtschaftswachstum zu gefährden. Die Phase der Liberalisierung hingegen zielt vor allem darauf ab, essentielle Schwächen der Zentralverwaltungswirtschaft zu beseitigen. Dabei soll über eine Vielzahl an mikroökonomischen Liberalisierungsmaßnahmen – wie etwa Preis-, Handels- und Markteintrittsfreigaben – eine Dezentralisierung von Entscheidungsvorgängen in puncto Produktion und Distribution erwirkt werden. Dies wiederum soll zu einer Ausweitung von in einer Planwirtschaft für gewöhnlich nur in geringem Maße vorhandenen Anreizen für ökonomische Produktion und Innovation sowie zu einem Abbau von durch die zentral gesteuerte Wirtschaft bedingten Informationsdefiziten führen, somit also zwei der ein solches System charakterisierenden Elemente bzw. Defizite beseitigen. Die darauf folgende Phase der institutionellen Restrukturierung schließlich beinhaltet Umgestaltungen von innerbetrieblichen bis politisch-administrativen Entscheidungsstrukturen, d.h. staatliche Stellen sollen sich von der wirtschaftlichen Steuerung weitgehend fern halten sowie Staatsunternehmen privatisiert werden. Zudem müssen sichere wirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen einschließlich eines hierzu gehörenden funktionsfähigen Justizsystems geschaffen werden, um somit transparente Investitionsbedingungen zu gewährleisten.¹³

In der Theorie der ökonomischen Systemtransformation existieren zwei, von Wirtschaftswissenschaftlern in ihren Vor- und Nachteilen vielfach diskutierte, „Idealmodelle“. Dabei handelt es sich zum einen um den *gradualistischen Ansatz*, zum anderen um die *radikale Transformation*¹⁴ oder *Schocktherapie*.¹⁵ Gradualismus bedeutet hier die Entscheidung für eine Vielzahl kontinuierlicher Maßnahmen im Rahmen der Reformen und baut auf einer hohen Quantität an Kompromissen und Kompensationsleistungen auf. Die wohl positivste Eigenschaft dabei dürfte in der Durchführung vieler einzelner und experimentellen Charakter besitzender Reformschritte auszumachen sein, welche im Falle eines individuellen Scheiterns ohne größere Probleme wieder rückgängig gemacht werden können. Ein mögliches Risiko des gradualistischen Ansatzes liegt in seiner relativ langen Dauer, welche wiederum nicht allen Regierungen – bedingt durch Legislaturperioden – gegeben ist. Dies wird sich lediglich dann nicht zu einem realen Problem entwickeln, „wenn die Innovations- und Lernprozesse schneller Wirkung zeigen, als die im Zuge von Strukturreformen unvermeidlichen wirtschaftlichen und sozialen Verwerfungen.“¹⁶ Hinsichtlich des schocktherapeutischen Ansatzes ist vorteilhaft festzustel-

¹³ Vgl. Heilmann, Sebastian: Die Politik der Wirtschaftsreformen in China und Russland, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Hamburg, Nr. 317, Hamburg 2000, S. 49 f.

¹⁴ Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 141.

¹⁵ Vgl. Heilmann: Die Politik der Wirtschaftsreformen, a.a.O., S. 51.

¹⁶ Ebd., S. 53.

len, dass dieser eine gewisse, sich zu Beginn eines Systemwechsels offenbarende, psychologische Situation innerhalb der Bevölkerung auszunutzen vermag. Dieser durch starke Euphorie gekennzeichnete Zustand gestattet den im Sinne der Reformen Agierenden einen großen Gestaltungsspielraum. Da sich diese Periode jedoch nur relativ kurz gestaltet, müssen in ihr radikale Maßnahmen ergriffen werden, damit tatsächlich neue Strukturen formiert werden können. Gefahren der radikalen Transformation liegen insbesondere in einer sich über mehrere Gebiete erstreckenden Überforderung der Bevölkerung, welche sich schnell in Missbilligung der neuen wirtschaftlichen und politischen Strukturen sowie der diese tragenden Figuren verwandeln und äußern kann.¹⁷ Weitere mögliche Bewertungsfaktoren der beiden Idealtypen sehen folgendermaßen aus:

Darstellung 1: Bewertungsfaktoren von Transformationsmodellen

Potentielle Transformationsprobleme	Radikaler Ansatz	Gradualistischer Ansatz
Makroökonomische Instabilitäten	Unumgänglich, jedoch bei Liberalisierung der Gesamtwirtschaft zeitliche Einschränkung möglich.	Unumgänglich, jedoch durch gezielte Liberalisierungen quantitative Einschränkung möglich.
Korruption	Minimierung bei umfassender Einführung von Märkten möglich.	Minimierung bei Beschränkung der Anreize für „rent seeking“ ¹⁸ möglich.
Unterdrückung des wirtschaftlichen Wettbewerbs	Kann verhindert werden bei unmittelbarer Entmonopolisierung aller Branchen zugunsten von Privatunternehmen.	Da dieser Ansatz durch ein Nebeneinander von staatlichen und nichtstaatlichen Unternehmen charakterisiert ist, sind gewisse Branchen dem freien Wettbewerb zwangsläufig nicht unterworfen
Politischer Widerstand gegen Reformen	Anfängliche Transformationseuphorie der Bevölkerung sollte zügig ausgenutzt werden.	Kann durch die für diesen Ansatz typische Kompromiss- und Kompensationsbereitschaft reduziert werden.
Ineffizienz des Staatssektors	Dürfte durch den entstehenden Wettbewerb und eine zügige Privatisierung abgeschafft werden.	Branchenabhängig, da zweigleisiger Ansatz mit staatlichen und nicht-staatlichen Unternehmen.

(Angelehnt an Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 142.)

¹⁷ Vgl. ebd., S. 51 f.

¹⁸ Unter „rent seeking“ versteht man das Streben noch aktiver, demnächst jedoch in den Ruhestand wechselnder Politiker, sich insbesondere finanziell auf Kosten des Staates abzusichern bzw. zu bereichern. So kann beispielsweise im Rahmen einer Systemtransformation die Verzögerung der Privatisierung den unkontrollierten Abfluss von Staatsvermögen bewirken. Vgl. hierzu ebd., S. 53 f.

In der transformatorischen Praxis hat sich erwiesen, dass beide Idealmodelle – Gradualismus wie Radikalismus – in Reinform bisher nicht zu beobachten waren. Empirisch zeigt sich dabei eine Tendenz zum gradualistischen Vorgehen, besonders während der Phase der institutionellen Restrukturierung. In der Konsequenz propagiert die Mehrzahl der sich mit Transformationsstrategien befassenden Wissenschaftler mittlerweile den Gradualismus. Befürworter eines zügigen Übergangs mussten letztendlich konstatieren, dass sich auch in diesem ökonomische Entscheidungsprozesse vor allem im Kontext der Privatisierungsmaßnahmen nach wie vor eher als politische, denn als durch den Markt bestimmte Maßnahmen definieren. Schließlich handelt es sich dabei um eine weitläufige Neuverteilung von Eigentum, womit politischer Beeinflussung Auftrieb gegeben wird. Somit kann die Transformation von einer zentralen Verwaltungswirtschaft hin zu einer Marktwirtschaft primär doch als ein politischer Vorgang verstanden werden, da gerade die politischen Entscheidungsträger die Maßnahmen und insbesondere auch deren Umsetzungsgeschwindigkeit bestimmen.¹⁹

2. Entwicklungen in den wirtschaftlichen Strukturen der Volksrepublik China: Historischer Abriss

2.1 Sozialistische Umgestaltung und Implementierung zentralverwaltungswirtschaftlicher Elemente (1949 bis 1978)

Seit Anfang der 50er Jahre und somit bald nach Gründung der VRCh 1949 erfuhr das Wirtschaftssystem seine erste grundlegende Veränderung. Grob skizziert zeichneten sich dabei eine Verstaatlichung der Industrie sowie eine Kollektivierung der Landwirtschaft ab. Bedingt durch die fatalen ökonomischen Auswirkungen des Zweiten Weltkrieges sowie des erst 1949 zugunsten der Kommunisten ausgegangenen chinesischen Bürgerkrieges priorisierte die kommunistische Regierung anfangs insbesondere den Wiederaufbau und die Entwicklung der Schlüssel- und Versorgungsindustrien. Bereits während dieser „Rekonstruktionsphase“²⁰ erfolgte eine umfassende Reform der industriellen Eigentumsstrukturen. In der Theorie wurde seitens der Staatsführung zwar ein Nebeneinander verschiedener – sogar verfassungsrechtlich verankerter – Eigentumsformen toleriert,²¹ in der Praxis vollzog sich jedoch bis spätestens 1955 eine vollständige Beschlagnahme von Klein- bis Großunternehmen jeglicher Nationalität sowie eine Verstaatlichung der Transport- und Verkehrsbetriebe.²²

¹⁹ Vgl. ebd., S. 54 f.

²⁰ Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 138.

²¹ Vgl. Kindermann, Gottfried-Karl: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, Deutsche Verlags-Anstalt, Stuttgart / München 2001, S. 445.

²² Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 138.

Die ökonomische Gesamtstrategie Beijings zu jener Zeit war darauf ausgerichtet, über eine umfassende Agrarreform zusätzliche Ressourcen für die industrielle Entwicklung zu mobilisieren. Dabei ging man von überschüssigen Kräften in der Landwirtschaft aus, welche durch die geplanten Umgestaltungen zum Vorschein kommen und schließlich abgezogen werden sollten. Im Rahmen der auf dieser Basis durchgeführten Agrarreformen waren drei deutlich differenzierbare Schritte zu beobachten. So wurden ab 1953 sog. „Gruppen zur gegenseitigen Produktionshilfe“ formiert, welche sich für gewöhnlich aus 6 bis 15 bäuerlichen Haushalten zusammensetzten. Trotz eines zum Zwecke der Effizienzsteigerung erfolgten gemeinschaftlichen Arbeitens, hielten die einzelnen Familien hier nach wie vor Privateigentum an Vieh, Gerät und Grundstücken. Als zweiter Schritt der agrarischen Reformmaßnahmen erfolgte bald darauf die Gründung „landwirtschaftlicher Produktionsgenossenschaften des halbsozialistischen Typs“, welche sich von der vorigen Konstruktion in der Hauptsache dadurch unterschieden, dass die weiterhin im privaten Eigentum der Bauern stehenden Grundstücke zum erneuten Ziele der Effizienzsteigerung zu größeren Betriebseinheiten zusammen gelegt und unter zentraler Leitung bewirtschaftet wurden. Schritt drei schließlich beinhaltete eine entschädigungslos erfolgte Enteignung der Bauern zugunsten von „vollsozialistischen landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften“. Eine solche neue Bewirtschaftungseinheit umfasste durchschnittlich 116 Haushalte. Mitte 1957 waren 93,3 Prozent aller in der Landwirtschaft tätigen Personen in einer solchen Form organisiert. Da sich erst mit dieser dritten Reform ein im Sinne des Sozialismus tatsächlich revolutionärer Schritt – die Kollektivierung des Grundbesitzes – abzeichnete, sollte dieser auch klar als die bedeutungsvollste Maßnahme bis 1958 innerhalb der agrarischen Umgestaltung Chinas verstanden werden.²³

Auf Beschluss des Zentralkomitees der KPCh von August 1958 wurden die beschriebenen Produktionsgenossenschaften schließlich in sog. „Volkskommunen“ transformiert.²⁴ Offiziellen chinesischen Angaben zufolge, erfolgte dabei eine Überführung von 740.000 landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften in 26.000 ländliche Volkskommunen, woraufhin schließlich 120 Millionen oder 99 Prozent aller ländlichen Haushalte derart organisiert waren.²⁵ Als ökonomische Hintergründe dieser Umgestaltungsaktion führte Beijing vor allem eine Effizienzsteigerung in den landwirtschaftlichen Produktionstechniken, eine bessere Praktikabilität infrastruktureller Maßnahmen sowie eine Lösung der auf dem Lande herrschenden Unterbeschäftigung an. Innerhalb dieses Rahmens wurden den Volkskommunen von der

²³ Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 444 f.

²⁴ Vgl. Awater, Laurenz: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China. Vom Sowjetmodell zur sozialistischen Marktwirtschaft, Politikwissenschaft Band 48, LIT Verlag, Münster 1998, S. 96.

Zentrale gewisse administrative Kompetenzen zugestanden, um somit zu einer besseren Ausgestaltung staatlicher Planungsvorgaben zu gelangen.²⁶ Jedoch beschränkten sich die Kollektivierungsmaßnahmen nicht ausschließlich auf die wirtschaftlichen Tätigkeiten, sondern erfassten – im Gegenteil – praktisch alle Lebensbereiche der betroffenen Menschen. Dabei wurde jegliches Privateigentum abgeschafft und zudem massiv in die individuelle Privatsphäre der Menschen eingegriffen. Insbesondere die Familie als wichtigster Bezugspunkt innerhalb der konfuzianischen Kultur erfuhr über eine völlige Kollektivierung des Privatlebens die Negierung ihrer ursprünglichen Bedeutung.²⁷ Neben dieser allumfassenden Vergesellschaftung kam es im ländlichen System zu einer Militarisierung der Organisationsform sowie zu einer Martialisierung des Handelns.²⁸ Entsprechend ist von der agrarischen Volkskommune „nicht zu Unrecht gesagt worden, sie verkörpere quantitativ und qualitativ den weitreichendsten Versuch der Menschheitsgeschichte, einem ganzen Volk radikal egalitäre Formen einer streng reglementierten Lebensführung aufzuzwingen.“²⁹ Der essentielle theoretische, Mao Zedong zu diesem radikalen Schritt bewegende, Hintergrund ist indes in der marxistisch-leninistischen Theorie zu finden, wonach sich der Kommunismus u.a. aus einer klassenlosen Gesellschaft und einer völligen Absenz von Privateigentum definiert. Damit wird klar, dass der „Übergang zum Kommunismus [...] so nur bei Errichtung eines totalitären Regimes durchzusetzen und zu verwirklichen [war].“³⁰

Die beschriebene Kollektivierungspolitik fand ihren Höhepunkt im sog. „Großen Sprung nach vorn“. Dabei handelte es sich um eine Kampagne, welche ursprünglich darauf abzielte, sowohl die landwirtschaftliche Entwicklung, als auch die Leicht- und insbesondere die Schwerindustrie zu fördern. Bald jedoch setzte Mao in der Partei seine Linie, nach welcher das sowjetische Modell einer intensiven Konzentration auf die schwerindustrielle Produktion auf dem Lande übernommen werden sollte, durch. Zu diesem sowjetischen Modell gehörte vor allem auch ein sich an der quantitativen Produktion in der Schwerindustrie orientierendes Fortschrittsdenken.³¹ Als Hauptcharakteristikum des Großen Sprungs wird in der Literatur immer wieder die zu jener Zeit so expansiv intensivierete Stahlproduktion genannt. Ziel und Motto der chinesischen Führung bestand nun darin, innerhalb von 15 Jahren die Stahlproduktion

²⁵ Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 457.

²⁶ Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 136 f.

²⁷ So sollte beispielsweise die Kindererziehung den Kollektiven obliegen, die Menschen in großen Schlafsälen nächtigen und ihr Essen in Gemeinschaftskantinen einnehmen. Vgl. hierzu Awater: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China, a.a.O., S. 97.

²⁸ Vgl. ebd.

²⁹ Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 457.

³⁰ Awater: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China, a.a.O., S. 96.

Großbritanniens zu überholen und somit zu einem führenden Industrieland aufzusteigen. Um diesen sehr ehrgeizigen Plan in die Tat umzusetzen, erbaute man landesweit – auch in agrarisch geprägten Regionen – technisch primitive Hochöfen, in denen daraufhin unentwegt qualitativ minderwertiger – und somit nur schwer veräußerbarer – Stahl produziert wurde.³² Die schlechte Qualität des Stahls ergab sich dabei insbesondere aus der ausschließlich quantitativ angelegten, zentralen Produktionsvorgabe. Um nun auf Ebene der Volkskommunen die Zielanforderungen zu erfüllen, wurde praktisch jedwedes metallisch verwertbares Material in den Hochöfen geschmolzen. Dabei handelte es sich partiell sogar um Bahnschienen und Kochtöpfe, zudem wurden den Bauern mancherorts ihr Brennholz, ihre Holztüren und sogar Holzsärgen entwendet, um daraus – die Qualität des Stahls nicht übertreffende – Transportkarren anzufertigen. Betroffene, die gegen derlei radikale Maßnahmen protestierten, hatten mit schwerwiegenden physischen Bestrafungen zu rechnen, weshalb die prägnante Beschreibung „Krieg gegen die Bauern“³³ nicht übertrieben scheint.

Tragisch fehlerhaft an der Strategie, sich auf ein rein extensives Wachstum der Schwerindustrie zu konzentrieren, erwies sich insbesondere die drastische Vernachlässigung der landwirtschaftlichen Produktion, welche sich aus einem Abziehen der Bauern hin zur Arbeit an den Schmelzöfen ergab. Die Lage verschlimmernd kam eine, sich 1958 ereignende, schwere Trockenperiode hinzu, in deren Folge eine Hungersnot mit mindestens zehn Millionen Todesopfern zu beklagen war. Um dieser Katastrophe zumindest geringfügig begegnen zu können, musste Beijing in der Folge seine nur geringen Devisenreserven für Nahrungsmittelkäufe im Ausland verwenden. Man spricht hier von den sog. „drei bitteren Jahren 1960-1962“, weil jenes Geld eben nicht für den eigentlich dringend benötigten Erwerb von Industriegütern verwendet werden konnte.³⁴ Die Bewusstwerdung des dem Großen Sprung inhärenten „exzessive[n] Irrationalismus“,³⁵ welcher schließlich für die VRCh in ein Desaster mündete, führte schließlich Ende 1958 wieder zu einer zentral vorgegebenen Auflockerung der volkswirtschaftlichen Strukturen, womit Mao letztlich offiziell Fehler in seinen Planungen einräumte. Die in einer radikalen Kollektivierungspolitik und im „Großen Sprung“ kulminierende Entwicklungsstrategie des „Großen Vorsitzenden“ ist dabei als Versuch zu werten, „ein sozialistisches Wirtschafts- und Gesellschaftssystem errichten [zu] wollen, das trotz Chinas damaliger Unterentwicklung den Anspruch auch gegen Moskau erheben konnte, an der Spitze der Bewe-

³¹ Vgl. ebd., S. 103.

³² Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 460.

³³ Awater: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China, a.a.O., S. 107.

³⁴ Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 460.

³⁵ Awater: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China, a.a.O., S. 107.

gung in Richtung auf den Endzustand des kommunistischen Gesellschaftssystems zu liegen.“³⁶ Dieser Versuch jedoch war kläglich gescheitert.

Nachdem man in Beijing erkannt hatte, dass die beschriebenen Fehlentwicklungen letztlich die Folgen einer überzogenen zentralstaatlichen Planung sowie einer zu starken Konzentration auf die Schwerindustrie gewesen waren,³⁷ liberalisierte man einige Märkte und konnte in den Folgejahren der Hungerkatastrophe ein nicht unbedeutendes Wirtschaftswachstum von teilweise bis zu 15 Prozent aufweisen.³⁸ Berücksichtigt man jedoch das – gemessen am Pro-Kopf-Einkommen – äußerst geringe Ausgangsniveau innerhalb der VRCh, so relativiert sich die oben genannte Zahl deutlich. Zu Beginn der Kulturrevolution schrumpfte die Wirtschaft hingegen wieder, konnte sich danach jedoch dauerhaft erholen.³⁹ Trotz Implementierung einiger weiterer leistungsstimulierender Maßnahmen behielt das festlandchinesische Wirtschaftssystem jedoch mindestens bis zu Beginn der Reformen 1978/79 seinen eindeutig planwirtschaftlichen Charakter bei. Konkret bedeutete dies, dass nicht etwa die Märkte, sondern beinahe ausschließlich staatliche Zielvorgaben die Warenpreise bestimmten und somit kaum Anreize zu Effizienzsteigerungen gegeben waren. Daher konnte sich auch der Lebensstandard der Bevölkerung nicht maßgeblich verbessern.⁴⁰

2.2 Transformatorische Entwicklungen seit 1978/79

Unmittelbar auf den Tod Maos (September 1976) folgten innerhalb der KPCh Flügelkämpfe zwischen Reformern und Traditionalisten. Nach einer anfänglichen politischen Pattsituation konnte sich schließlich im Laufe des Jahres 1978 endgültig der von Mao während der Kulturrevolution immer wieder rabiati in den Hintergrund gedrängte Reformler Deng Xiaoping mit seiner Linie gegen den noch von Mao propagierten neuen KP-Chef und Traditionalisten Hua Guofeng durchsetzen.⁴¹ Deng hatte bereits zu Lebzeiten Maos mit seinem Ausspruch „Egal, ob schwarz oder weiß, Hauptsache, die Katze fängt Mäuse.“ mehrfach Aufsehen erregt. Die Bedeutung dieser Aussage liegt darin, dass es nicht wirklich wichtig sei, ob in China Sozialismus oder Kapitalismus herrsche, sondern vielmehr, dass der Bevölkerung ein gewisser ma-

³⁶ Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 460.

³⁷ Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 139.

³⁸ Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 460.

³⁹ So fiel das Sozialprodukt 1967 auf 94,3 Prozent sowie 1968 auf 95,9 Prozent des Vorjahres zurück, ehe ab 1969 wieder ein bis auf das Jahr 1976 durchgehendes Wirtschaftswachstum zu verzeichnen war. Vgl. China Statistical Yearbook 2000, S. 55.

⁴⁰ Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 140.

⁴¹ Siehe hierzu ausführlich Kapitel V. 11.

terieller Wohlstand zukomme. In diesem Sinne verkündete das Zentralkomitee der KPCh im Dezember 1978, Armut und Sozialismus gehörten nicht zusammen, um somit die Notwendigkeit von Reformmaßnahmen innerhalb der sozialistischen Planwirtschaft aufzuzeigen. Zudem beschloss die Partei, sich zukünftig schwerpunktmäßig mit dem Wirtschaftsaufbau und der Modernisierung des Landes zu beschäftigen, d.h. sie machte die Wirtschaftsreformen zu einer ihrer primären Aufgaben.⁴²

Doch beabsichtigte Beijing keinen radikalen, abrupten Systemwechsel, sondern entschied sich vielmehr für eine „Methode der Schritt-für-Schritt-Reformen“.⁴³ Diesem Konzept entsprechend begrenzte man sich anfangs – d.h. zwischen 1979 und 1984 – auf eine oftmals als erste Phase der Wirtschaftsreformen verstandene Umgestaltung des Agrarsektors.⁴⁴ Unmittelbar in diesem Kontext erfolgte eine Auflösung der ländlichen Volkskommunen zugunsten eines bis heute geltenden familiären Pachtsystems,⁴⁵ welches den Boden zwar weiterhin in Kollektiveigentum beließ, den Bauern jedoch dessen Nutzung vertraglich zusicherte. Dadurch, dass den Familien auch einige Freiheiten in der Bewirtschaftungsweise zugestanden wurden, gediehen hier bereits erste marktwirtschaftähnliche Strukturen. Dieser Entwicklung weiter zuträglich war eine Bestimmung, wonach die Bauern ein genau festgelegtes Soll an den Staat abliefern mussten, die darüber hinaus erzeugten Agrargüter jedoch zu einem höheren Preis entweder auf dem Markt oder aber wiederum an den Staat veräußert werden durften.⁴⁶ Als Auswirkung dieses ersten, für die Bauern eine Vielzahl von Produktivitätsanreizen beinhaltenden, Schrittes, konnte über einen Zeitraum von etwa fünf Jahren ein deutliches Anwachsen des agrarischen Outputs beobachtet werden, welches in den Folgejahren allerdings wieder deutlich geringer ausfiel.⁴⁷ Im Rahmen des bereits erwähnten, von der Partei verkündeten, Konzeptes, wonach Armut und Sozialismus nicht zusammen passten, muss als klarer Erfolg gewertet werden, dass „in dieser Anfangsphase der Reform [...] Millionen von Bauern die absolute Armut überwinden [konnten]“⁴⁸ und Deng Xiaoping somit erstmalig die ökonomische Überle-

⁴² Vgl. Xu, Xiaoman: Der Beitrag der deutsch-chinesischen Entwicklungszusammenarbeit zur Wirtschafts- und Politikreform in der Volksrepublik China, Politikwissenschaft Band 63, zugl.: Hamburg, Univ., Diss., 1999, LIT Verlag, Hamburg 1999, S. 9 f.

⁴³ Bohnet, Armin: „Sozialistische“ Marktwirtschaft im Kommunismus – eine Bestandsaufnahme der chinesischen Wirtschaftsreform, Berichte zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Chinas, Nr. 25, Februar 1997, Gießen 1997, S. 13.

⁴⁴ Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 143.

⁴⁵ Vgl. Herr, Hansjörg: Tastendes Suchen. Chinas erfolgreicher Reformprozess, in: Internationale Politik und Gesellschaft 3/2002, S. 29.

⁴⁶ Vgl. Xu: Der Beitrag der deutsch-chinesischen Entwicklungszusammenarbeit, a.a.O., S. 10 f.

⁴⁷ Zur Vermeidung von Missverständnissen: Das agrarische Wachstum fiel in den Folgejahren nicht negativ aus, sondern es zeigten sich lediglich Verringerungen in den Wachstumsraten der agrarischen Produktion. Vgl. Herr: Tastendes Suchen, a.a.O., S. 29.

⁴⁸ Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 144.

genheit seines landwirtschaftlichen Produktionssystems gegenüber dem von Mao unter Beweis stellen konnte. Diese ersten marktwirtschaftlichen oder zumindest marktwirtschaftähnlichen Maßnahmen können zudem als „die entscheidende Voraussetzung für eine nachfolgende Aufwärtsentwicklung der Konsum- und Investitionsgüterindustrie Chinas“⁴⁹ interpretiert werden.

In der zweiten Phase der wirtschaftlichen Reformen erfolgte mit dem Parteibeschluss zur „sozialistischen geplanten Warenwirtschaft“ ab 1984 auch eine Umgestaltung der städtischen Industriestrukturen. Hierfür entwickelte man eine Art Doppelstrategie, welche zum einen in der Zulassung nichtstaatlicher Unternehmen, zum anderen in einer sukzessiven Umgestaltung staatseigener Betriebe bestand.⁵⁰ Letzteres bedeutete real eine „Erweiterung der Befugnisse der Staatsbetriebe zugunsten eigenständiger Wirtschaftsführung, Stärkung der Verantwortung der Betriebe und Anerkennung ihrer relativ selbständigen Wirtschaftsinteressen.“⁵¹ Dadurch, dass in diesem Rahmen ab einem bestimmten industriellen Output – in der Sache analog zu den zuvor beschriebenen Agrarreformen – auch eine gewisse Preisfreigabe erfolgte, wurden Anreizstrukturen wirtschaftlicher Art für die Mitarbeiter der staatseigenen Unternehmen geschaffen, welche letztlich wiederum zu Produktivitätssteigerungen führten. Nach und nach kam es ganz im Sinne der Schritt-für-Schritt-Reformen zu einer Vielzahl weiterer Preisliberalisierungen, so dass bald ein hehres Nebeneinander von Markt und Plan zu beobachten war. Darüber hinaus erfolgte auch im Außenhandel eine gewisse Liberalisierung, durch welche obig erläuteter Dualismus erneut bedient wurde.⁵² Zudem erhoffte sich Beijing über die Außenwirtschaftsreform durch internationalen Handel sowie ausländische Direktinvestitionen einen technologischen Know-how-Transfer, welcher letztlich wieder zur Modernisierung der eigenen Industrie führen sollte. Betrachtet man nun zusammenfassend die im Agrarsektor und die in den industriellen Staatsbetrieben zu jener Zeit getroffenen Reformmaßnahmen, so fällt auf, dass hier eine Trennung von Eigentums- und Bewirtschaftungsrecht sowie eine Übergabe der hierfür notwendigen Rechte und Pflichten vollzogen wurde.⁵³

Neben der Restrukturierung staatseigener Betriebe bestand der zweite Teil der in der zweiten Phase der Wirtschaftsreformen angewandten Doppelstrategie – wie bereits angesprochen – in der Zulassung nichtstaatlicher Unternehmen. Auch hier erfolgte eine sukzessive Liberalisie-

⁴⁹ Bohnet: „Sozialistische“ Marktwirtschaft im Kommunismus, a.a.O., S. 13.

⁵⁰ Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 144.

⁵¹ Xu: Der Beitrag der deutsch-chinesischen Entwicklungszusammenarbeit, a.a.O., S. 11.

⁵² Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 144.

⁵³ Vgl. Xu: Der Beitrag der deutsch-chinesischen Entwicklungszusammenarbeit, a.a.O., S. 12.

rung bestimmter Branchen, so dass über die den Marktkräften unterworfenen Privat- und Kollektivbetriebe auch die Staatsunternehmen immer häufiger Leistungs- und Konkurrenzdruck ausgesetzt wurden, was schließlich wiederum zu Produktivitätssteigerungen animieren musste.⁵⁴

Für beide Teile der beschriebenen zweiten Reformphase ist von großer Relevanz, dass Beijing innerhalb dieser speziellen Ära nach dem Prinzip von „trial and error“ vorging, nämlich indem die geplanten Umgestaltungsmaßnahmen nicht sofort auf die Gesamtökonomie, sondern vorerst nur auf spezielle wirtschaftliche Sonderzonen angewandt wurden.⁵⁵ Erwies sich daraufhin ein solcher Reformschritt als erfolgreich, so folgte für gewöhnlich seine Ausdehnung auf das ganze Land. Schlussendlich ist allerdings zu konstatieren, dass die Realisierung der industriellen Reformen weitaus problematischer verlief, als jene der agrarischen Umgestaltungen. Dies war zum einen bedingt durch einige weitere, die industriellen Maßnahmen obligatorisch begleitende Reformmaßnahmen in anderen Wirtschaftsbereichen (Preispolitik, Währungspolitik, Regionalpolitik, Außenhandel), zum anderen mussten die geplanten Produktivitätsintensivierungen gegen eine Vielzahl an Interessen von Politikern, Kadern sowie in staatlichen Betrieben Beschäftigten durchgesetzt werden.⁵⁶

2.3 Das wirtschaftspolitische Konzept der sozialistischen Marktwirtschaft

Die Demonstrationen im Frühjahr 1989 und besonders deren blutige Niederschlagung durch die chinesische Regierung⁵⁷ sowie darüber hinaus der Zerfall der sozialistischen Systeme in der UdSSR und in deren ost- und mitteleuropäischen Satellitenstaaten in den Jahren 1990/91 generierten für die KPCh eine nicht zu unterschätzende Legitimitätskrise. Beijing versuchte daraufhin, die Ereignisse sowie vor allem die dafür relevanten Auslöser zu analysieren und kam zu folgendem Schluss: Hauptursache für die Geschehnisse sei ein offensichtlicher Mangel an wirtschaftlichen Erfolgen gewesen, so dass die Einwohner der genannten Staaten derartig extremen materiellen Nöten ausgesetzt gewesen seien, dass diese zum Umsturz ihres jeweiligen Regierungssystems regelrecht animiert werden mussten.⁵⁸ Um eben jenem Schicksal zu entgehen, war die chinesische Führung zu weiteren positiven ökonomischen

⁵⁴ Vgl. Herr: *Tastendes Suchen*, a.a.O., S. 31 f.

⁵⁵ Vgl. hierzu Kapitel VII.

⁵⁶ Vgl. Schüller: *Das chinesische Wirtschaftssystem*, a.a.O., S. 144.

⁵⁷ Zur gewaltsamen Niederwerfung der chinesischen Demokratiebewegung vgl. Kapitel III, Abschnitt 2.2.2.

⁵⁸ Vgl. Schüller, Margot: *Chinas Wirtschaft in den 90er Jahren. Neue Konzepte und Entwicklungsperspektiven*, in: *China aktuell*, April 1993, S. 351.

Ergebnissen gezwungen. Die primär auf zentralverwaltungswirtschaftlichen Elementen aufbauenden ökonomischen Systeme des Ostblocks gaben hier kein gutes Beispiel und somit befasste man sich in Beijing nun noch intensiver mit wirtschaftsliberalen Aspekten. Die unumstritten führende Person innerhalb der marktwirtschaftliche Elemente befürwortenden Fraktion war Deng Xiaoping, welcher bereits auf seiner mittlerweile legendären „Reise in den Süden“ im Januar 1992 eine erneute Intensivierung des Reformprozesses gefordert und angeregt hatte.⁵⁹

Aufbauend auf dem ökonomisch liberalem Gedankengut des Deng Xiaoping wurden auf dem XIV. Parteitag der KPCh im Oktober 1992 mehrere bedeutsame programmatische und personelle Entscheidungen getroffen. So konnte beispielsweise eine Vielzahl orthodoxer Parteiverteranen keine Wiederwahl verzeichnen,⁶⁰ wohingegen die Anhänger des Deng'schen konservativen Reformprozesses⁶¹ nunmehr in praktisch allen entscheidenden Parteigremien eine Mehrheit bildeten. Programmatisch wurden mit dem Bericht des Generalsekretärs der Partei, Jiang Zemin, sowie dem insbesondere im „Allgemeinen Programm“ stark modifizierten Parteistatut zwei bedeutsame Dokumente verabschiedet. Beide Schriftstücke beinhalten eine ausdrückliche Bestätigung der langfristigen Gültigkeit von Dengs „Theorie vom Aufbau des Sozialismus chinesischer Prägung“ als primäre Richtlinie der Parteiarbeit. Jene Theorie wurde von Deng seit Ende der 70er Jahre stets gegen die innerparteilichen konservativen Kader verteidigt. Sie geht davon aus, dass sich die VRCh für etwa 100 Jahre in der „Anfangsphase des Sozialismus“ befinden wird und beinhaltet drei Kernaspekte. So müsse sich die Partei zum Ersten primär auf die wirtschaftliche Entwicklung des Landes konzentrieren, um somit der Bevölkerung ein Mindestmaß an Lebensstandard bieten zu können, welcher in Folge die Alleinherrschaft der KPCh legitimieren und gewährleisten soll. Zum Zweiten sei eben jene

⁵⁹ Vgl. hierzu beispielsweise Guiheux, Gilles: The incomplete crystallisation of the private sector, in: China Perspectives, No. 42, July/August 2002, S. 26 oder So, Bennis Wai-yip: Growth of Private Enterprises in China: An unintended Consequence of the State Sector Reforms, in: China Report 38:3 (2002), S. 363. So betont insbesondere die Bedeutung jener Reise in den Süden in Hinblick auf die sich bald darauf abzeichnenden weiteren Umgestaltungsmaßnahmen innerhalb der Staatsunternehmen: „In the second half of 1992, right after Deng Xiaoping's southern tour, it was decided that the property rights of enterprises were required to be clearly defined by means of establishing a modern enterprise system in which the ownership and the rights of the enterprise were to be separated by turning the enterprise into an independent legal entity. Ownership of the enterprise would become scattered. This was an attempt to separate government from enterprises in order to turn the state enterprise into a genuine profit-seeking organisation instead of a government agent.“

⁶⁰ Exemplarisch wurde die bis dahin 10 Jahre und vor allem aus stark konservativen Parteikadern bestehende Zentrale Beraterkommission nicht wieder gewählt. Vgl. Schier, Peter: Marktwirtschaft und Ein-Partei-Herrschaft. XIV. Parteitag bestätigt Deng Xiaopings konservatives Reformkonzept, in: China aktuell, Oktober 1992, S. 708.

⁶¹ Der Deng'sche Reformpfad wird als „konservativ“ bezeichnet, da er ausschließlich auf ökonomische, nicht aber auf politische Liberalisierungsmaßnahmen abzielt.

ökonomische Entwicklung nur möglich bei marktwirtschaftlichen Reformen und außenwirtschaftlicher Öffnung, was wiederum die Kreation einer „sozialistischen Marktwirtschaft“ zur Voraussetzung mache. Zum Dritten schließlich müsse zum Zwecke der Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung an der Alleinherrschaft der KPCh festgehalten werden. Dabei solle sich die Partei allerdings vorrangig um die politischen Bereiche kümmern, in puncto Wirtschaft hingegen bestehe ihre Aufgabe lediglich in der Schaffung derartiger politischer Rahmenbedingungen, dass sich marktwirtschaftliche Verhältnisse durchsetzen können.⁶²

Der XIV. Parteitag zeichnete sich aus durch einen breiten Konsens, d.h. die auf der Basis von Dengs Theorie in beiden genannten Dokumenten enthaltene Absicht, eine „sozialistische Marktwirtschaft“ zu errichten, wurde mit breiter Mehrheit angenommen. Doch was beinhaltet nun dieses Konzept einer „sozialistischen Marktwirtschaft“? Ganz grob definiert handelt es sich dabei um die Idee, weitreichende ökonomische Liberalisierungen zu verwirklichen, politisch jedoch weiterhin an der eindeutigen Führungsrolle der KPCh fest zu halten. Hierbei wird nicht etwa eine komplett neue wirtschaftspolitische Ausrichtung, sondern vielmehr eine Fortführung der bereits seit 1978/79 eingeleiteten Reformen sowie die Bestimmung eines für diese angedachten Zieles angestrebt. Letzteres schließlich besteht in dem Entschluss, den Markt als primären Koordinationsmechanismus des Wirtschaftsgeschehens zu entwickeln, so dass über Preis und Wettbewerb eine Generierung von Leistungsanreizen erfolgt. Die Bezeichnung „sozialistisch“ resultiert dabei einerseits aus der weiterhin beabsichtigten Dominanz staatlichen und kollektiven Eigentums, andererseits aus der Intention, dass sich der Staat weiterhin um die Vermeidung grober verteilungspolitischer Disparitäten kümmert, um somit für einen gewissen sozialen Ausgleich zu sorgen.⁶³ Letzteres Attribut der chinesischen „sozialistischen Marktwirtschaft“ korrespondiert somit sogar mit einer Grundidee der deutschen „sozialen Marktwirtschaft“, wonach eben den mit einer reinen Marktwirtschaft einher gehenden drastischsten Einkommenspolarisierungen mit einer bestimmten Umverteilung begegnet werden soll.

Der vom XIV. Parteitag verabschiedete Bericht des Generalsekretärs der KPCh, Jiang Zemin, beinhaltet darüber hinaus vier, für die Realisierung der sozialistischen Marktwirtschaft relevante, strukturelle Reformmaßnahmen, welche noch in den 90er Jahren zur Umsetzung anstanden. Eine dieser Vorkehrungen neben einer Steuer- und Einkommensreform – dies erin-

⁶² Vgl. Schier, Peter: Innenpolitik, in: Die politische und wirtschaftliche Entwicklung der VR China im Jahre 1992 -Ein kurzer Überblick-, in: China aktuell, Dezember 1992, S. 872.

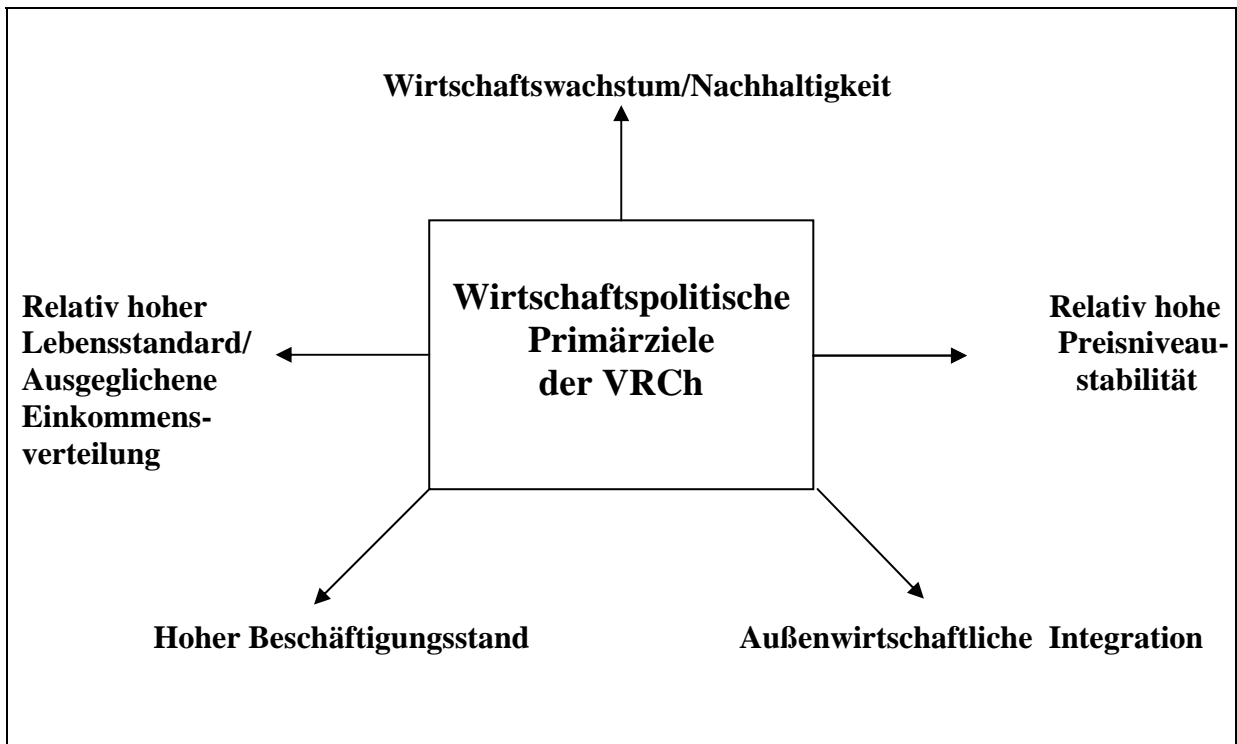
⁶³ Vgl. Schüller: Chinas Wirtschaft in den 90er Jahren, a.a.O., S. 351.

nert erneut an die deutsche soziale Marktwirtschaft – bestand in der Schaffung eines sozialen Sicherungssystems, welches sich auf die Bereiche Arbeitslosen-, Renten- und Krankenversicherung sowie auf eine Umstrukturierung im Wohnungswesen erstreckte. Eine zweite Reformmaßnahme beinhaltete eine dahin gehende Umgestaltung der Staatsbetriebe, dass diese über eine Trennung von Eigentums- und Bewirtschaftungsrechten zu autonomen Wirtschaftssubjekten werden sollten, welche – unabhängig von Regierungsweisungen – für ihren ökonomischen Erfolg im Marktgeschehen Eigenverantwortung tragen. Als dritten Punkt forderte Jiang die beschleunigte Entwicklung von Märkten. Dabei betonte er vor allem die Märkte für Konsumgüter und Produktionsmaterialien. Hinzu müsse jedoch vor allem auch die Preisreform beschleunigt sowie ein landesweit einheitlicher Markt verwirklicht werden. Maßnahme Nummer vier zur Realisierung der sozialistischen Marktwirtschaft im Bericht des KPCh-Chefs bestand in der Forderung nach einer Umgestaltung der Regierungsfunktionen innerhalb des wirtschaftlichen Geschehens. Hier sollten sowohl der Zentral- als auch den lokalen Regierungen einerseits Möglichkeiten zur Beschneidung der Rechte der Unternehmen entzogen werden, andererseits beabsichtigte man, eben diese Behörden zu einer Art Dienstleistungsunternehmen für die Wirtschaftssubjekte umzugestalten. Dabei sollte es sich beispielsweise um die Anleitung von Unternehmen, Informationsbereitstellungen sowie um Vermittlungstätigkeiten im außenwirtschaftlichen Bereich handeln.⁶⁴

Im Laufe der 90er Jahre, in ihrer Gültigkeit jedoch noch fortbestehend, haben sich innerhalb der wirtschaftspolitischen Tätigkeiten der chinesischen Regierung fünf Primärziele sowie auf diese ausgerichtete Maßnahmen heraus gebildet:⁶⁵

⁶⁴ Vgl. ebd., S. 351-354 sowie Awater: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China, a.a.O., S. 368 f.

Darstellung 2: Wirtschaftspolitische Primärziele der VRCh



(Angelehnt an: Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 147.)

Zu den einzelnen Zielen:

1. Innerhalb der dargestellten Ziele nimmt das Wirtschaftswachstum klar den ersten Rang ein, schließlich gilt es der Beijinger Auffassung nach als Grundvoraussetzung für die beabsichtigte ökonomische Modernisierung. Seit dem 9. Fünfjahresplan (1996-2000) wird ihm seitens der Regierung auch noch das „Schlagwort“⁶⁶ der nachhaltigen Entwicklung beigelegt, dies vor allem als Konsequenz auf die im Rahmen der UN-Konferenz für Umwelt und Entwicklung in Rio de Janeiro 1992 erfolgten Unterzeichnung der *Agenda 21*.
2. Das Ziel der Preisniveaustabilität spielte und spielt nach wie vor insbesondere im Kontext der landesweiten Preisliberalisierungen eine bedeutende Rolle. Diese nämlich verursachten zwangsläufig Preissteigerungen, durch die – hätte die Regierung nicht interveniert – möglicherweise gravierende Probleme innerhalb des Transformationsprozesses ausgelöst worden wären. Inflationsraten von teilweise mehreren 100 Prozent in den Nachfolgestaaten der UdSSR galten hier als abschreckendes Beispiel.
3. Einen hohen Beschäftigungsstand zu halten, ist für Beijing insofern von Belang, als dies einerseits zum sozialen Frieden beiträgt, andererseits jedoch auch die unumschränkte Do-

⁶⁵ Vgl. Schüller: Das chinesische Wirtschaftssystem, a.a.O., S. 146-148.

minanz der Kommunistischen Partei legitimiert. Um diesem Ziel gerecht zu werden, unterstehen Entlassungen aus dem staatlichen und oft unrentablen Industriesektor der zentralen Kontrolle, d.h. an dieser Stelle wird definitiv noch nicht rein marktwirtschaftlich verfahren.

4. Außenwirtschaftliche Integration wird von Beijing verfolgt, um an der internationalen Arbeitsteilung partizipieren zu können und um einen Know-how-Transfer im technologischen wie im betriebswirtschaftlichen Bereich zu ermöglichen. Der Beitritt der Volksrepublik China zur WTO Ende 2001 bildet bei der bislang praktizierten ökonomischen Öffnung des Landes den vorläufigen Höhepunkt.
5. Ein relativ hoher Lebensstandard sowie eine ausgeglichene Einkommensverteilung resultieren unmittelbar aus der bereits skizzierten Grundidee der sozialistischen Marktwirtschaft. Hier möchte man einerseits über ökonomische Liberalisierungsmaßnahmen Wohlstand für die gesamte Bevölkerung ermöglichen, andererseits sollen – so begründet sich der Zusatz „sozialistisch“ – grobe verteilungspolitische Disparitäten vermieden werden.

Vergleicht man diese von der chinesischen Regierung angegangenen wirtschaftspolitischen Primärziele mit den vier von Jiang Zemin in seinem Bericht zum XIV. Parteitag postulierten Bestimmungen zur Realisierung einer sozialistischen Marktwirtschaft, so sind diese durchaus miteinander kohärent und daher auch sinnvoll ausgewählt. Zudem lässt sich eine nicht von der Hand zu weisende Ähnlichkeit mit dem von der deutschen Wirtschaftspolitik verfolgten „magischen Viereck“ – bestehend aus den Zielen Vollbeschäftigung, angemessenes und stetiges Wirtschaftswachstum, stabiles Preisniveau, außenwirtschaftliches Gleichgewicht, gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung sowie nachhaltige Entwicklung – feststellen. Somit existieren offensichtlich auch an dieser Stelle einige Analogien zwischen der deutschen sozialen Marktwirtschaft und der chinesischen sozialistischen Marktwirtschaft, so dass man möglicherweise gar von einer gewissen Modellfunktion des deutschen Systems sprechen darf.

Auf dem XV. Parteitag der KPCh im September 1997 wurde zum einen die Deng'sche „Theorie vom Aufbau des Sozialismus chinesischer Prägung“ als „wissenschaftlich fundierte These“ im Parteistatut verankert, zum anderen erfuhr das Konzept der sozialistischen Marktwirt-

⁶⁶ Hierbei nur von einem Schlagwort zu reden, scheint angebracht, da sich die tatsächlichen umweltpolitischen Maßnahmen innerhalb der VRCh bislang im Vergleich zu westlichen Industriestaaten nur sehr begrenzt halten.

schaft erneut klare Unterstützung.⁶⁷ Seit 1999 schließlich ist dieses spezifisch chinesische Wirtschaftssystem auch in der Verfassung festgeschrieben. In deren Präambel heißt es nunmehr folgendermaßen:

„Under the leadership of the Communist Party of China and the **guidance of Marxism-Leninism, Mao Zedong Thought and Deng Xiaoping Theory** [Hervorhebung durch den Verfasser], the Chinese people of all nationalities will continue to adhere to the people's democratic dictatorship, follow the socialist road, persist in reform and opening-up, steadily improve socialist institutions, **develop a socialist market economy** [Hervorhebung durch den Verfasser], advance socialist democracy, improve the socialist legal system and work hard and self-reliantly to modernize industry, agriculture, national defence and science and technology step by step to turn China into a powerful and prosperous socialist country with a high level of culture and democracy.“⁶⁸

Im Vergleich zu den bereits vor der offiziellen Entscheidung für die sozialistische Marktwirtschaft eingeleiteten Wirtschafts- und Sozialreformen hat sich mit den geforderten vier Maßnahmen aus Jiangs obig erwähnter Rede zum XIV. Parteitag inhaltlich zwar nicht viel verändert, so dass teilweise gar nur von einem „Etikettenwechsel von der ‚geplanten sozialistischen Warenwirtschaft‘ zur ‚sozialistischen Marktwirtschaft‘“⁶⁹ gesprochen wird, trotzdem jedoch hat die Implementierung dieser Begriffsschöpfung in sowohl Parteistatut wie auch chinesischer Verfassung durchaus seine Bedeutung. Diese liegt darin, dass auch nach dem Ableben von Deng Xiaoping im Jahre 1997 der ökonomische Reformkurs praktisch unumgänglich vorgegeben ist und somit im Sinne aller Beteiligten – schließlich hat sich die eingeschlagene Richtung bisher zum Großteil als erfolgreich erwiesen – eine lang anhaltende Kontinuität im Rahmen der chinesischen Wirtschaftspolitik weiterhin zu erwarten ist. Exakt in diesen Rahmen passt auch jene von Präsident Jiang Mitte 2003 auf den Feierlichkeiten zum 80sten Geburtstag der Partei verlautbarte und vormals undenkbare Bestimmung, wonach eine Mitgliedschaft in dieser ab sofort auch für Privatunternehmer möglich sei. Dieser Schritt erfolgte, obwohl chinesische Privatunternehmen im Gegensatz zu staatlichen Unternehmen bislang einer Vielzahl von Diskriminierungen ausgesetzt waren und nach wie vor – wenn auch im abnehmenden Maße – noch sind.⁷⁰ Trotzdem erhält das marktwirtschaftliche Element durch die obig genannte Richtlinie von Jiang einen ersten Zugang sowohl zu politischem Leben als auch Macht und es stellt sich tatsächlich die Frage, ob dies nicht sogar über das ur-

⁶⁷ Vgl. Heuser, Robert: Einführung in die chinesische Rechtskultur, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Nr. 315, Hamburg 1999, S. 172.

⁶⁸ Anhang 3 der Verfassung der Volksrepublik China.

⁶⁹ Awater: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China, a.a.O., S. 370.

⁷⁰ Vgl. Schüller, Margot: Chinas Privatunternehmen. Wirtschaftlicher Aufstieg trotz vielfältiger Diskriminierung, in: China aktuell, August 2003, S. 973-985.

sprünglich angedachte Grundprinzip der chinesischen sozialistischen Marktwirtschaft – ökonomische Liberalisierung ja, politische Liberalisierung nein – hinaus geht. Allerdings ist dies nur ein kleiner Anfang, der in einigen Jahren auf empirischer Basis weiter zu bewerten sein wird.

Seit März 2004 schließlich ist nach einer Verfassungsänderung auch das „Recht der Bürger auf Privateigentum“ geschützt, womit letzten Endes zumindest formal eine Gleichstellung der verschiedenen Eigentums- bzw. Unternehmensformen realisiert worden ist.⁷¹

2.4 Analyse der transformatorischen Entwicklung in der VRCh

Nachdem eine empirische Bestandsaufnahme der einzelnen, im Rahmen der sich nach wie vor vollziehenden Systemtransformation erfolgten Schritte statt gefunden hat, soll nun anhand der im Abschnitt „Systemtransformation: Theoretische Hintergründe“ aufgezeigten Idealmodelle – namentlich Schocktherapie und Gradualismus – analysiert werden, welchem Typus der Wandel innerhalb der VRCh entspricht bzw. ob die sich abzeichnende Praxis überhaupt einer dieser Theorien entspringt oder zumindest nahe kommt. Darüber hinaus wird eine Klassifizierung auf Basis des bereits genannten Kriteriums „Kräfteverhältnisse zwischen Regimeeliten und Reformkräften“ sowie eine Untersuchung hinsichtlich der drei Phasen makroökonomische Stabilisierung, mikroökonomische Liberalisierung sowie institutionelle Restrukturierung durchgeführt.

Zuallererst – dies dürfte anhand der geschilderten Umbildungen deutlich geworden sein – handelt es sich bei der Transition im „Reich der Mitte“ nicht primär um einen politischen, sondern ganz im Gegenteil, um einen ökonomischen Wandelungsprozess. Letztendlich beabsichtigt die chinesische Regierung nach wie vor keineswegs, die unumschränkte Machtposition der Kommunistischen Partei zu relativieren. Dies ist hier im Rahmen der Darstellung zur Theorie der sozialistischen Marktwirtschaft aufgezeigt worden, wonach nämlich ein marktwirtschaftlich orientierter Wandel zu ökonomischer Prosperität und letztlich zur Legitimation der sozialistischen Herrschaft beitragen soll. Ein Vergleich des Transformationsprozesses in China mit jenen der Nachfolgestaaten der Sowjetunion und deren ehemaliger Satelliten ist somit insgesamt nicht unbedingt zweckdienlich, denn für gewöhnlich erfolgten die wirtschaftlichen Reformen in diesen Ländern eher als Folge oder im

⁷¹ Vgl. China aktuell, Oktober 2003, Ü26, S. 1209.

lichen Reformen in diesen Ländern eher als Folge oder im Rahmen eines politischen Regimewechsels.

Nichts desto trotz lassen sich die in der VRCh zu beobachtenden ökonomischen Veränderungen durchaus anhand einiger in der Theorie bereits aufgezeigter Kriterien näher untersuchen und bewerten. So ist beispielsweise die Typisierung der Reformprozesse anhand der Kräfteverhältnisse zwischen Regimeeliten und Reformkräften im Falle Chinas eindeutig geklärt. Es handelt sich nämlich dabei evident um eine, durch die alten politischen Eliten herbei geführte, vertikale Steuerung, neue Machthaber sind an diesem Wandel nicht beteiligt. Darüber hinaus lassen sich innerhalb des chinesischen Reformprozesses die drei genannten Phasen gut analysieren. So ist die makroökonomische Stabilisierung als Basis für die Realisierung der zwei folgenden Phasen tatsächlich gegeben, da wirtschaftliche Größen bzw. Indikatoren wie Inflation oder Haushaltsdefizit von der chinesischen Regierung seit einigen Jahren bewusst gering gehalten werden, um somit letztlich unabdingbare Voraussetzungen für das so begehrte Wirtschaftswachstum zu schaffen. Hinsichtlich der mikroökonomischen Liberalisierung, welche darauf abzielt, über Preis-, Handels- und Markteintrittsfreigaben eine Dezentralisierung von Entscheidungsvorgängen bei Produktion und Distribution zu erwirken, ist ein qualitatives wie quantitatives Wachstum zu konstatieren. Nach und nach – in besonderem Maße bedingt durch den Beitritt der VRCh zur Welthandelsorganisation (WTO)⁷² – werden immer mehr einzelne Märkte den Gesetzen von Angebot und Nachfrage unterworfen, was schließlich zu einer Ausweitung der Anreize für ökonomische Produktion und Innovation führt. Die oben aufgezeigte empirische Entwicklung des ökonomischen Gefüges beinhaltet zudem einige Veränderungen im Rahmen der institutionellen Restrukturierung. Immer mehr innerbetriebliche wie auch politisch-administrative Entscheidungsabläufe werden privatisiert, d.h. der Einfluss staatlicher Stellen auf die wirtschaftliche Lenkung vermindert sich sukzessive. Darüber hinaus – auch dies beinhaltet die institutionelle Restrukturierung – ist eine Verbesserung der in der Volksrepublik China verankerten wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen zu diagnostizieren, wenn auch Letztere noch nicht europäischen oder amerikanischen Standards entsprechen.⁷³

In Bezug auf Schocktherapie und Gradualismus ist bereits gesagt worden, dass in der Praxis bislang keines dieser beiden transformatorischen „Idealmodelle“ in Reinform beobachtet werden konnte. Auch der Wandel in der VRCh besitzt einige Besonderheiten, welche eine ein-

⁷² Siehe hierzu ausführlich Kapitel II. 2.5.

deutige Zuordnung nicht ermöglichen bzw. selbst eine Anwendung der in der Theorie vorhandenen Analyse Kriterien nicht vollständig gestattet. Der maßgebliche Punkt liegt dabei erneut darin, dass es sich bei der Transformation in China nicht um einen in einen politischen Übergang eingebetteten-, sondern ausschließlich um einen ökonomischen Prozess handelt. Dieser wirtschaftliche Wandel setzt sich zusammen aus einer Vielzahl individueller kleiner Schritte, welche wiederum auf verschiedene ökonomisch relevante Prozesse und Akteure Einfluss nehmen. In diesem Kontext sind folgende Maßnahmen anzuführen:

1. Eine sukzessive Restrukturierung staatseigener Betriebe.
2. Die fortlaufende Zulassung nichtstaatlicher Unternehmen in immer mehr Branchen.
3. Liberalisierungen im Sinne von Marktfreigaben bestimmter Branchen (dies insbesondere auch im Rahmen von den unter 2. aufgeführten Zulassungen).
4. Die Kreation verschiedenster wirtschaftlicher Sondergebiete.

Charakteristisch für den chinesischen Transformationsprozess ist also ein gradualistisches Vorgehen im Sinne von „trial and error“, d.h. nur sich als erfolgreich erwiesene Schritte wurden und werden auf die Gesamtökonomie ausgeweitet. Eines der gegen den gradualistischen Ansatz ins Feld geführte Hauptargument bezieht sich nun auf dessen relativ lange Dauer, welche wiederum nicht allen Regierungen – bedingt durch Legislaturperioden – zugestanden wird. Dies trifft im Falle der VRCh jedoch nicht zu, da schließlich keinerlei reale Opposition zur Alleinherrschaft der Kommunistischen Partei existiert und somit das theoretische Idealmodell der gradualistischen Transformation, welches ja gleichfalls von einem politischen Wechsel ausgeht, nicht exakt anwendbar ist.

Ein zudem den chinesischen Umgestaltungsprozess positiv beeinflussender Faktor ist die Wirtschaftsgesinnung des chinesischen Volkes. Dieses befindet sich nämlich „seit Jahren in Aufbruchstimmung und ein Ende [ist] noch nicht absehbar. Soweit es bürokratische oder finanzielle Engpässe gibt, werden sie durch Findigkeit, Korruption oder Beziehungsgeflechte überwunden. Dass dadurch oft ‚Wildwest‘-Verhältnisse geordnete Beziehungen und eine allgemein akzeptierte Ethik des Marktes dominieren, vermag nur diejenigen zu überraschen, die Umbruchphasen noch nicht persönlich erlebt haben.“⁷⁴ Somit scheint eine gewisse, für gewöhnlich nur zu Beginn eines Systemwechsels vorhandene, euphorische Situation in der VRCh dank der ökonomisch ausgeprägten Mentalität ihrer Einwohner längerfristig gegeben. Diese Gesinnung würde wahrscheinlich auch radikalere Umgestaltungsmaßnahmen seitens

⁷³ Siehe hierzu ausführlich Kapitel IV.

der chinesischen Regierung tragen, allerdings ist eine derartige Intensivierung erneut aufgrund des Mangels an politischen Alternativen gar nicht notwendig. Somit kann abschließend festgestellt werden, dass es sich beim chinesischen Transformationsprozess bedingt durch ein Fehlen von politischen Veränderungen gar nicht um einen Systemwechsel im herkömmlichen Sinne, sondern vielmehr ausschließlich um einen ökonomischen Wandel handelt. Dieser allerdings ist eindeutig gradualistischer Natur und unterscheidet sich eben dadurch sowohl in seiner Konstruktion wie in seiner wirtschaftlichen Wirksamkeit von den durchgeführten Reformen in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion.

2.5 Die WTO-Mitgliedschaft Chinas

„Few events have unleashed so much passion, generated so much analysis and so many publications, or given rise to so many hopes and so much anxiety among the Chinese population as China's accession to the World Trade Organisation.“⁷⁵ Ende 2001 war es schließlich soweit: Am 10. November votierte die WTO-Ministerkonferenz einstimmig für die Aufnahme Chinas, am 11. Dezember erfolgte der offizielle Beitritt.⁷⁶ Diesem Ereignis jedoch liegt eine äußerst interessante Vorgeschichte zugrunde. Im Jahre 1947 war China einer der Unterzeichnerstaaten des GATT-Abkommens gewesen. Nach der Flucht der nationalchinesischen Regierung nach Taiwan erklärte diese 1950 ihren Austritt aus dem GATT. 1965 beantragte Taipeh allerdings einen Beobachterstatus, welchem statt gegeben wurde. Im Jahre 1971 erkannte die Generalversammlung der Vereinten Nationen Beijing als einzig legitime Regierung Chinas an, wodurch Taiwan seinen Beobachterstatus wieder verlor. 1982 wurde der VRCh der Beobachterstatus gewährt, 1986 beantragte diese schließlich eine Vollmitgliedschaft. Nachdem das GATT 1995 zur WTO umgestaltet worden war, wurde auch der Antrag Chinas entsprechend modifiziert. Somit vergingen seit Beantragung bis zum Beitritt 15 Jahre, in denen kontinuierlich auf bilateraler und multilateraler Ebene verhandelt wurde. Trotz vielseitiger – in dieser Arbeit bereits aufgezeigter – innerchinesischer marktwirtschaftlich orientierter Reformmaßnahmen sowie außenwirtschaftlicher Liberalisierungen seit Antragsstellung, scheiterte der Beitritt der VRCh hauptsächlich immer wieder an den Einwänden der USA. Zwar ist für eine Mitgliedschaft in der WTO offiziell nur eine Zwei-Drittel-Mehrheit deren Mitglieder notwendig, doch ist das Einverständnis der größten Handelsnationen für eine konstruktive Mitglied-

⁷⁴ Bohnet: „Sozialistische“ Marktwirtschaft im Kommunismus, a.a.O., S. 16 f.

⁷⁵ Huchet, Jean-Francois: China's Economic Wager on the WTO: Realities, Myths and Unknown Factors, in: China Perspectives, No. 41, May/June 2002, S. 4.

⁷⁶ Vgl. Zeng, Xianwu: WTO at last. Trading rights after China's WTO entry, in: The China Business Review, January-February 2002, S. 16.

schaft unumgänglich. Sollte nämlich ein Staat gegen eine solche votieren, so ist er gegenüber dem Neumitglied auch nicht zur Gewährung der WTO-üblichen Zugeständnisse verpflichtet. Darüber hinaus ist es in der politischen Praxis der WTO üblich, dass Entscheidungen einstimmig getroffen werden. Der letzte Vertragspartner Chinas war Mexiko, welches seine Wirtschaft als Schwellenland aufgrund potentieller chinesischer Importe gefährdet sah. In diesem Fall wurde eine sechsjährige Übergangslösung vereinbart, in deren Rahmen Mexiko seine protektionistischen Maßnahmen gegenüber chinesischen Produkten beibehalten darf.⁷⁷ Seit dem 1. Januar 2002 ist auch Taiwan Vollmitglied der WTO, dies allerdings nicht als Staatsgebilde, sondern als „separate customs territory“ unter dem Namen „Chinese Taipei“.⁷⁸

Durch den Beitritt zur WTO ist die VRCh eine Vielzahl an Verpflichtungen eingegangen. So muss beispielsweise im Handelsbereich eine schrittweise Reduzierung der Spitzenzollsätze erfolgen. Die Durchschnittszölle für Agrarprodukte sollen auf 15 Prozent, die für Industrieprodukte auf 8,9 Prozent herab gesetzt werden. Bis zum Jahre 2010 dürfen die durchschnittlichen Importzölle generell nur noch 10 Prozent betragen. Neben diesen tarifären Handelshemmnissen hat sich China jedoch auch dazu bereit erklärt, nichttarifäre Handelshemmnisse abzubauen. Hierunter fallen beispielsweise Importlizenzen und Importquoten. Eine weitere äußerst bedeutende Verpflichtung Chinas liegt in der Liberalisierung des Marktes für Dienstleistungen. So müssen die Banken-, Versicherungs-, Telekommunikations- und Einzelhandelsbranche innerhalb von fünf Jahren für ausländische Investoren geöffnet werden. Darüber hinaus beinhaltet das WTO-Beitrittsprotokoll die Auflage, Einschränkungen bei handelsbezogenen Investitionsmaßnahmen (sog. „TRIMS“ = Trade Related Investment Measures) wie z.B. Bestimmungen über „local content“-Anteile, Technologietransfer oder Exportquoten, abzuschaffen. Zudem verpflichtet sich China, handelsbezogene Aspekte geistigen Eigentums („TRIPS“ = Trade Related Intellectual Property Rights) zu gewährleisten.⁷⁹ Entgegen vieler Annahmen widerspricht eine generelle Besserstellung ausländischer Unternehmen gegenüber inländischen Unternehmen nicht den WTO-Regularien. Hier werden – wie beschrieben – lediglich jene aufgrund von bestimmten „local content“-Anteilen oder Exportquoten gewährte steuerliche Vorteile unwirksam.⁸⁰

⁷⁷ Vgl. Voegeli, Wolfgang: Rechtliche Probleme des Beitritts von Transformationsländern zur WTO. Das Beispiel China, in: *NORD-SÜD aktuell*, 2. Quartal 2002, S. 275.

⁷⁸ Website der WTO (<http://www.wto.org>), in diesem Fall unter http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/chinese_taipei_e.htm (25.10.2004).

⁷⁹ Vgl. Schüller, Margot: China nach dem WTO-Beitritt, in: *China aktuell*, Februar 2002, S. 147 -dies.: Die Auswirkungen von Chinas WTO-Beitritt auf Asien und die Weltwirtschaft, in: *China aktuell*, Juni 2003, S. 711.

⁸⁰ Vgl. Pfähler, Wilhelm / Schüller, Margot: Neue Herausforderungen für Chinas Steuerpolitik, in: *China aktuell*, Februar 2003, S. 173.

Nachdem sich Beijing also vertraglich zu obigen Verpflichtungen bekannt hatte, stellte und stellt sich nach wie vor die Frage nach der Umsetzung derselben. Klaus Grimm, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Beijing und Shanghai, zog auf Basis einer Vielzahl an Gesprächen mit deutschen Unternehmen und Vertretern chinesischer Behörden ein Jahr nach Beitritt der VRCh ein Fazit, wonach die chinesische Führung und dabei insbesondere das Außenwirtschaftsministerium MOFTEC (heute: MOFCOM) äußerst engagiert hinter der Umsetzung der Bestimmungen stehen.⁸¹ Eine von den Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai und Beijing sowie von der Deutschen Handelskammer in China durchgeführte Studie vom August 2003 bestätigt dieses Resultat. Etwa zwei Drittel der an der Umfrage teilnehmenden deutschen Unternehmen berichteten von verifizierbaren positiven Auswirkungen des WTO-Beitritts Chinas auf ihr Geschäft. Der Großteil der übrigen Unternehmen konnte noch keine Effekte feststellen, nur fünf Prozent analysierten für sich eine Verschlechterung der Geschäftslage.⁸² Eine neuerliche in 2004 durchgeführte Studie ergab sogar, dass sich das Geschäftsklima im Jahresvergleich für etwa 70 Prozent der teilnehmenden deutschen Unternehmen verbessert hatte.⁸³

Mitte 2004 sind in China ein neues Außenhandelsgesetz sowie neue Verwaltungsvorschriften für ausländische Investitionen im Handelsbereich in Kraft getreten. Beide Bestimmungen markieren Meilensteine bei der Umsetzung von WTO-Regularien. Dabei beinhaltet das Außenhandelsgesetz Charakteristika wie Reziprozität, Meistbegünstigung und TRIPS, die Verwaltungsvorschriften hingegen stellen eine Öffnung des Groß- und Einzelhandels in China für ausländische Unternehmen dar.⁸⁴

In Fachkreisen ist eine Vielzahl potentieller Auswirkungen des WTO-Beitritts auf die Ökonomie Chinas genannt worden. Dabei stehen häufig Auswirkungen auf den Außenhandel, auf innerchinesische Anpassungsprozesse im Investitionsbereich sowie auf Entwicklungen des Arbeitsmarktes im Mittelpunkt des Interesses. Im Handelsbereich wird allgemein davon ausgegangen, dass sowohl Im- wie auch Exporte in den kommenden Jahren weiter deutlich an-

⁸¹ Vgl. Grimm, Klaus: Zur gegenwärtigen Wirtschaftssituation in China; Aufsatz in einer Informationsbroschüre zur „Germany Tour 2003“ der German Chamber of Commerce in China, o.O. o.J., S. 2.

⁸² Vgl. Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai und Beijing / Deutsche Handelskammer in China: Chinas first year after WTO. Experiences. A survey amongst German Enterprises and Representative Offices in China, Shanghai 2003, S. 13.

⁸³ Vgl. Delegation of German Industry & Commerce Shanghai: China's third year in WTO – With all major commitments on track? A critical review comprising the results of the latest survey amongst German companies in China, Shanghai 2004, S. 7.

wachsen werden. Die Entwicklungen für die Jahre 2002, 2003 sowie für das erste Halbjahr 2004 geben diesen Prognosen indes Recht: Wachstumsraten bei den Importen in Höhe von 21 bis 41 Prozent sowie in Höhe von 22 bis 35 Prozent bei den Exporten liegen deutlich über den Durchschnittswerten für die Jahre zuvor.⁸⁵ Durch die Öffnung des Dienstleistungssektors für ausländische Unternehmen wird vielfach binnenwirtschaftlicher Anpassungsdruck auf chinesische Unternehmen ausgeübt. Sollten sich diese den neu auferlegten marktwirtschaftlichen Strukturen nicht beugen, dann müssen sie aufgrund ihrer Unrentabilität mit ihrem Ausscheiden rechnen. Dies dürfte – wenn auch kurzfristig mit Angleichungsproblemen zu rechnen ist – mittel- und langfristig zu Effizienzgewinnen führen.⁸⁶ Hinsichtlich der Auswirkungen des WTO-Beitritts auf den chinesischen Arbeitsmarkt hat das Ministerium für Arbeit und soziale Sicherheit Anfang 2002 die Ergebnisse einer von ihm erstellten Studie veröffentlicht. Eines der Hauptresultate dieser Untersuchung besteht darin, dass innerhalb der ersten drei bis fünf Jahre nach Beitritt zur WTO durchaus ein Rückgang der Beschäftigung möglich sei, welcher jedoch nach etwa zehn Jahren aufgrund einer Außenhandelsausweitung sowie einer Anpassung der Industriestrukturen umgekehrt werden könne. Dabei würden vor allem im primären Wirtschaftssektor aufgrund von dessen Unrentabilität Arbeitsplätze verloren gehen, insbesondere im tertiären Sektor jedoch eine Vielzahl derer neu geschaffen werden. Im sekundären Sektor würden Industriezweige wie Metallurgie, Automobil- und Maschinenbau Einbussen erleiden, in Industriezweigen wie Textilien, Baustoffe und Chemikalien hingegen neue Arbeitsplätze gewonnen werden.⁸⁷ Die Entwicklung der offiziellen Arbeitslosenquote in den chinesischen Städten bestätigt – wobei der unmittelbare Zusammenhang mit dem WTO-Beitritt dadurch allerdings nicht zwingend nachgewiesen ist – obige Prognose: Sie stieg von 3,6 Prozent in 2001 auf 4,0 Prozent in 2002 bzw. 4,3 Prozent in 2003 an.⁸⁸ Klar ist indes, dass es zur Vermeidung höherer Arbeitslosenzahlen weiterhin der so eindrucksvollen ökonomischen Wachstumsraten in China bedarf. Nur so können die (kurzfristig) negativen Folgen der WTO-Mitgliedschaft sozialverträglich abgefedert bzw. ausgeglichen werden.

Der WTO-Beitritt Chinas umfasste die letzte noch ausstehende Mitgliedschaft des Landes in den sog. „Key International Economic Organizations“.⁸⁹ Margot Schüller urteilt noch recht trocken, dass „der weltwirtschaftliche Aufstieg Chinas [...] durch die WTO-Mitgliedschaft

⁸⁴ Siehe hierzu ausführlich Kapitel IX.

⁸⁵ Vgl. Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004, S. 5.

⁸⁶ Vgl. Schüller: Die Auswirkungen von Chinas WTO-Beitritt, a.a.O., S. 710 f.

⁸⁷ Vgl. China aktuell, Januar 2002, Ü 27, S. 22.

⁸⁸ Vgl. Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004, S. 2.

⁸⁹ Hierunter versteht man die Weltbank, den IWF sowie die WTO. Vgl. Blume, Andreas: China und die WTO: Wird sich China an die Spielregeln halten?, in: China aktuell, August 2001, S. 869.

begünstigt wird“⁹⁰. Wolfgang Voegeli spricht bereits davon, dass der Beitritt schon „im Vorfeld zu einer Rationalisierung des Rechts beigetragen [habe], die sich prozesshaft weiter entwickeln wird. Dieser Prozess wird sich nicht auf den Bereich des Wirtschaftsrechts eindämmen lassen. Er wird vielmehr allgemein die Rechtsstaatlichkeit fördern und zu einer generellen Herausbildung individueller Rechte und transparenter Strukturen staatlicher Verantwortlichkeit führen.“⁹¹ Franco Algieri und Markus Taube schreiben hingegen gar vom „Abschluss eines außenwirtschaftspolitischen Strategiewechsels, [welcher] für das globale ökonomische und politische Gefüge gewichtige Veränderungen mit sich bringen“⁹² werde. Bislang hält sich Beijing relativ strikt an seine aus der Mitgliedschaft resultierenden Verpflichtungen, was dem bevölkerungsreichsten Staat der Erde selbst, aber auch den übrigen WTO-Mitgliedern dienlich sein dürfte. Erste – oben aufgezeigte – sich seit dem Beitritt abzeichnende makroökonomische Entwicklungen weisen zudem deutlich auf positive Resultate hin.

Mit der Darstellung des ökonomischen Systems der VRCh sollte ein Grundpfeiler zum Verständnis der internationalen Wirtschaftsbeziehungen mit chinesischer Beteiligung gegeben sein. Hierauf folgend wird nun eine Auseinandersetzung mit spezifisch die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen mitbestimmenden politischen Faktoren stattfinden. Letztere bestimmen sich zum einen aus dem deutsch-chinesischen Verhältnis auf Regierungsebene, zum anderen jedoch auch aus den sich im Rahmen des europäischen Integrationsprozesses in ihrer Bedeutung zunehmenden europäisch-chinesischen völkerrechtlichen Verträgen. Darüber hinaus sind in diesem Kontext politische Strategiepapiere sowie die „politische Flankierung“ deutscher Investitionsvorhaben in der VRCh von Relevanz.

⁹⁰ Schüller: Die Auswirkungen von Chinas WTO-Beitritt, a.a.O., S. 710.

⁹¹ Vgl. Voegeli: Rechtliche Probleme, a.a.O., S. 285.

⁹² Algieri, Franco / Taube, Markus: Chinas Beitritt zur WTO. Herausforderungen für China und die Weltwirtschaft, in: Internationale Politik, Februar 2002, S. 33.

III. Die politischen Rahmenbedingungen der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen

1. Rechtlich-strategischer Rahmen auf europäisch-chinesischer Ebene

Um der Bedeutung des sich seit der Unterzeichnung des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) im Jahre 1951 intensivierenden europäischen Integrationsprozesses gerecht zu werden, soll an dieser Stelle im Kontext der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen auch auf die entsprechend relevanten europäisch-chinesischen Rahmenbedingungen eingegangen werden.⁹³

Vor allem aufgrund der amerikanisch-chinesischen Annäherung Anfang der 70er Jahre sowie der 1971 implementierten Alleinvertretung Chinas innerhalb der Vereinten Nationen durch die Volksrepublik China verbesserten sich zu jener Zeit auch die politischen Beziehungen zwischen Brüssel und Beijing. Nachdem bereits der seit 1971 in Brüssel ansässige chinesische Botschafter starkes Interesse an den europäischen Institutionen und politischen Entwicklungen zeigte sowie 1973 die chinesische Presseagentur „Xinhua“ in Brüssel ein Büro eröffnet hatte und sich synchron dazu auch noch die individuellen Beziehungen der Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften (EG) mit der VRCh in- und extensivierten, nahmen die EG schließlich 1975 entsprechende offizielle Beziehungen auf.⁹⁴ Im ökonomischen Kontext maßgeblich waren bzw. sind das im April 1978 unterzeichnete Handelsabkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und der VRCh⁹⁵ sowie das im September des Jahres 1985 ratifizierte und das Vertragswerk von 1978 ersetzende Abkommen über handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit.⁹⁶

1.1 Europäisch-chinesisches Handelsabkommen aus dem Jahre 1978

Nach der Präambel des „Handelsabkommen[s] zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China“ von 1978 wurde dieses geschaffen, um „auf der

⁹³ Die Bezeichnungen „Europa“ und „europäisch“ umfassen in diesem Beitrag die Mitgliedstaaten bzw. die Organisation der Europäischen Gemeinschaften sowie deren 1993 kreierte Nachfolgeorganisation Europäische Union (EU).

⁹⁴ Vgl. Algeri, Franco: Die Europäische Union und China, in: Weidenfeld, Werner (Hg.): Europa Handbuch, Gütersloh 2002, S. 745 f.

⁹⁵ Vgl. Handelsabkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China, abgedruckt in: ABl. der EG L 123 vom 11. Mai 1978.

⁹⁶ Vgl. Abkommen über die handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China, abgedruckt in: ABl. der EG L 250 vom 19. September 1985.

Grundlage der Gleichheit und der beiderseitigen Vorteile der Vertragsparteien den Wirtschafts- und Handelsverkehr zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China zu entwickeln und ihren Beziehungen neue Impulse zu verleihen...“⁹⁷. Artikel 1 präzisiert hier, indem er die Signatare zu einer Förderung und Intensivierung des bilateralen Handelsverkehrs, beispielsweise über eine stärkere Diversifizierung der Warenstruktur, auffordert. Nach Artikel 2 Absatz 1 gewähren sich die Vertragsparteien in handelspolitischen Fragen die Meistbegünstigung. Diese Bestimmung erstreckt sich nach Absatz 2 jedoch nicht auf Vorzüge, die sich aus Freihandelszonen oder Zollunionen ergeben. Artikel 3 formuliert neben einer generellen Ausweitung des bilateralen Handels das Ziel eines ausgeglichenen Handelsverkehrs, was als eine ausgeglichene Handelsbilanz zwischen den Vertragspartnern verstanden werden kann.⁹⁸ Um jenen Bestreben gerecht zu werden, sollten einerseits die zuständigen chinesischen Behörden bürokratische Hindernisse zur Einfuhr europäischer Güter abbauen (Art. 4 Abs. 1) sowie andererseits die EWG die Einfuhren aus der VRCh über zusätzliche Waren- und Kontingentsausweitungen erhöhen (Art. 4 Abs. 2). Artikel 6 sieht eine Reihe weiterer handelsfördernder Maßnahmen, wie etwa gegenseitige Besuche von Abordnungen aus Wirtschaft, Handel und Industrie, Intensivierung von wechselseitigen Veranstaltungen wie Messen und Ausstellungen sowie Unterstützung bei der Kontakthanbahnung im industriellen und technischen Bereich, vor.

1.2 Europäisch-chinesisches Abkommen über handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit aus dem Jahre 1985

Artikel 17 des „Abkommen[s] über die handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China“ aus dem Jahre 1985 legt fest, dass dieses das bilaterale Handelsabkommen von 1978 ablöst.⁹⁹ Aus der Präambel des neuen Abkommens geht hervor, dass die Unterzeichner mit der Verwirklichung des Handelsabkommens zufrieden gewesen seien und schließlich bis 1985 den beiderseitigen Willen entwickelt hätten, eine neue Phase in den bilateralen Handels- und Wirtschaftsbezie-

⁹⁷ Handelsabkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China, a.a.O., Präambel.

⁹⁸ Der Handelsverkehr zwischen der EU und der VRCh weitete sich jedoch dem entgegen im Laufe der 90er Jahre zu einem Rekordhandelsbilanzdefizit der EU von 44,4 Mrd. Euro für das Jahr 2000 aus. Vgl. hierzu Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die China-Strategie der EU: Umsetzung der Grundsätze von 1998 und weitere Schritte zur Vertiefung des politischen Konzepts der EU, in: KOM (2001) 265 endgültig vom 15.5.2001.

⁹⁹ Vgl. Abkommen über die handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China, abgedruckt in: ABl. der EG L 250 vom 19. September 1985.

hungen einzuleiten. Kapitel I der neuen Vereinbarung mit dem Titel „Handelspolitische Zusammenarbeit“ entspricht beinahe wörtlich dem Handelsabkommen von 1978 und bedarf somit keiner weiteren Untersuchung. Thematisch hingegen tatsächlich neu ist das Kapitel II mit dem Titel „Wirtschaftliche Zusammenarbeit“. Artikel 10 schließlich konkretisiert die diesbezüglichen Absichten der Vertragspartner:

„Mit dem Ziel, die Entwicklung der Industrien und der Landwirtschaft der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China zu fördern, ihre Wirtschaftsbeziehungen zu diversifizieren, den wissenschaftlichen und technischen Fortschritt zu unterstützen, neue Versorgungsquellen und neue Märkte zu erschließen sowie zu der Entwicklung der Wirtschaft und des Lebensstandards auf beiden Seiten beizutragen, kommen die beiden Vertragsparteien im Rahmen ihrer jeweiligen Zuständigkeiten überein, die wirtschaftliche Zusammenarbeit in allen einvernehmlich festgelegten Bereichen zu entwickeln, und zwar insbesondere:

- Industrie und Bergbau,
- Landwirtschaft, einschließlich Agroindustrie,
- Wissenschaft und Technologie,
- Energie,
- Verkehrswesen und Kommunikation,
- Umweltschutz,
- Zusammenarbeit in Drittländern.“¹⁰⁰

In Artikel 11 wird zudem explizit die beidseitige Absicht genannt, die industrielle und technische Zusammenarbeit zu fördern. Eine zugehörige Themenaufzählung umfasst z.B. Technologietransfer, Kooperation von Finanzeinrichtungen, Beratungsdienste und zudem die Förderung von Gemeinschaftsunternehmen. Letzterer Punkt kann somit durchaus als völkerrechtlich fixierte Festlegung von Direktinvestitionsanreizen verstanden werden. Darüber hinaus ist auch die Feststellung des unterschiedlichen Entwicklungsniveaus der Vertragspartner aus Artikel 13 insofern von Bedeutung, als sich die EWG damit bereit erklärt, ihre entwicklungspolitischen Aktivitäten für die VRCh nicht nur beizubehalten, sondern auch deren Ausweitung sowohl im finanziellen Rahmen, als auch in Form eines diversifizierten Maßnahmenkatalogs, zu überprüfen. Hinsichtlich der Vereinbarkeit von durch die individuellen Mitgliedstaaten getroffenen wirtschaftlichen Vereinbarungen mit der VRCh mit dem Abkommen von 1985, besagt letzteres, dass solcherart nationale Vertragswerke vollauf weiter gelten und auch derartige Neuabschlüsse keinerlei Einschränkung erfahren, sofern die „einschlägigen Bestimmungen der Verträge zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften“¹⁰¹ nicht verletzt werden. Analog zum Abkommen von 1978 ist auch hier wieder ein sich aus Vertretern der EWG und der VRCh zusammensetzender Gemischter Ausschuss einzusetzen, um die Funktionalität der ein-

¹⁰⁰ Ebd., Art. 10.

geleiteten Schritte zu überwachen und um Optimierungskonzepte zur Realisierung der anvisierten Ziele zu erarbeiten.¹⁰²

Vergleicht man nun die zwei Vertragswerke von 1978 und 1985, so wird deutlich, dass das alte, ausschließlich die Handelsbeziehungen beinhaltende-, durch das neue Abkommen in vier Bereichen, nämlich der wirtschaftlichen, technischen und industriellen Kooperation sowie der Entwicklungszusammenarbeit, ergänzt und somit thematisch wesentlich umfassender wird. Die vertraglich fixierten ökonomischen Beziehungen zwischen Brüssel und Beijing haben sich somit durch das Abkommen von 1985 deutlich ausgeweitet.

1.3 Europäisch-chinesische Strategiepapiere

In den Jahren 1995, 1998 und 2001 wurden von der Europäischen Kommission Strategiepapiere zu den Beziehungen mit der VRCh verabschiedet, in welchen u.a. eine stärkere Institutionalisation der europäisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen befürwortet wird.¹⁰³ Den für beide Seiten seit Abschluss der Abkommen von 1978 und 1985 insgesamt positiv verlaufenen ökonomischen Entwicklungen wird somit Rechnung getragen. Zudem erfolgen seit dem ersten organisierten Gipfeltreffen EU-VRCh in London 1998 jährlich solcherart Zusammenkünfte,¹⁰⁴ was durchaus als eine Aufwertung des politischen Dialogs gewertet werden darf.¹⁰⁵ Im Strategiepapier der Europäischen Kommission gegenüber Beijing aus dem Jahre 2001 wie auch in einem im Jahre 2000 veröffentlichtem Bericht über die Umsetzung des Strategiepapiers von 1998 wird in den wirtschaftspolitisch relevanten Punkten immer wieder auf die große Bedeutung der seit Ende 2001 ratifizierten WTO-Mitgliedschaft der VRCh hingewiesen.¹⁰⁶ So heißt es beispielsweise: „Die Aushandlung einer Vereinbarung über den WTO-Beitritt Chinas war in den letzten zwei Jahren oberste handelspolitische Priorität der EU. Die Ein-

¹⁰¹ Ebd., Art. 14.

¹⁰² Vgl. ebd., Art. 15.

¹⁰³ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: 1. Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die langfristige Politik der Europäischen Union gegenüber China, in: KOM (95) 279 endgültig vom 05.07.1995; 2. Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Für eine umfassende Partnerschaft mit China, in: KOM (98) 181 endgültig vom 25.03.1998, 3. Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die China-Strategie der EU: Die Umsetzung der Grundsätze von 1998 und weitere Schritte zur Vertiefung des politischen Konzepts der EU, in: KOM (2001) 265 endgültig vom 15.5.2001.

¹⁰⁴ Am 30.10.2003 fand das sechste Gipfeltreffen in Beijing statt. Vgl. hierzu China aktuell, Oktober 2003, Ü 2, S. 1190.

¹⁰⁵ Vgl. Algieri: Die Europäische Union und China, a.a.O., S. 746/751.

¹⁰⁶ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: 1. Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die Umsetzung der Mitteilung „Für eine umfassende Partnerschaft mit China“, in: KOM (2000)

gung vom 19. Mai 2000 ist so betrachtet ein wesentlicher Fortschritt in den europäisch-chinesischen Handelsbeziehungen. [...] Aufgrund der europäisch-chinesischen Einigung wird den Firmen der EU und anderen WTO-Mitgliedern der Zutritt zum chinesischen Markt erheblich erleichtert. Einfuhrzölle und nichttarifliche Hemmnisse werden weitgehend und auf Dauer abgebaut.“¹⁰⁷

Als „punktuelle Maßnahme“¹⁰⁸ für eine stärkere Integration Chinas in die Weltwirtschaft wird die durch die Europäische Kommission und durch in der Volksrepublik ansässige europäische Firmen im Oktober 1999 eröffnete EU-Handelskammer von der Kommission bezeichnet. Die Kammer soll einerseits die Präsenz der europäischen Wirtschaft in der VRCh begünstigen,¹⁰⁹ andererseits jedoch auch als eine Art Überwachungsinstitution hinsichtlich der Einhaltung der WTO-Regeln durch Beijing fungieren.¹¹⁰ In Bezug auf die WTO-Mitgliedschaft Chinas ist darüber hinaus bedeutsam, dass die VRCh von der EU seit 1998 handelspolitisch als „Nicht-Marktwirtschaft“ klassifiziert wird. Dies bedeutet konkret, dass die EU bei Dumping-Vorwürfen gegenüber chinesischen Unternehmen nun nicht mehr pauschal ein sog. „Vergleichslandverfahren“ heranzieht, um tatsächliche Produktionskosten zu ermitteln. Vielmehr muss zuerst festgestellt werden, ob es sich um ein sich voll im Wettbewerb befindendes oder aber um ein zentralstaatlich gesteuertes Unternehmen handelt. Nur in letzterem Fall wäre dann der Vergleich mit einem Unternehmen in einer entsprechenden Marktwirtschaft legitim.¹¹¹ Wie lange es noch dauert, bis die VRCh von der EU einen vollen Marktwirtschaftsstatus erhält, wird vor allem an der Umsetzung der im Rahmen der bilateralen Verhandlungen zur WTO-Mitgliedschaft Chinas getroffenen Vereinbarungen durch Beijing liegen. Entsprechende Forderungen durch offizielle chinesische Stellen liegen indes bereits vor.¹¹²

552 endgültig vom 08.09.2000, 2. Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die China-Strategie der EU: Die Umsetzung der Grundsätze von 1998, a.a.O.

¹⁰⁷ Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Die Umsetzung der Mitteilung „Für eine umfassende Partnerschaft mit China“, a.a.O., S. 9.

¹⁰⁸ Kommission der Europäischen Gemeinschaften: China-Strategie der EU: Umsetzung der Grundsätze von 1998, a.a.O., S. 16.

¹⁰⁹ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Die Umsetzung der Mitteilung „Für eine umfassende Partnerschaft mit China“, a.a.O., S. 11.

¹¹⁰ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die China-Strategie der EU: Die Umsetzung der Grundsätze von 1998, a.a.O., S. 16.

¹¹¹ Vgl. Taube, Markus: Entwicklung und Status quo der Wirtschaftsbeziehungen der Europäischen Union zur Volksrepublik China, in: Luther, Susanne / Opitz, Peter J. (Hg.): Die Beziehungen der Volksrepublik China zu Westeuropa. Bilanz und Ausblick am Beginn des 21. Jahrhunderts, Argumente und Materialien zum Zeitgeschehen Nr. 17 der Akademie für Politik und Zeitgeschehen der Hanns Seidel Stiftung, München 2000, S. 48/60.

¹¹² Vgl. „China Calls on EU to Grant it Full Market Economy Status“, „People Daily“-Website vom 18.10.2002, in diesem Fall unter http://english.peopledaily.com.cn/200210/18/eng20021018_105246.shtml (19.10.2002).

Im September 2003 legte die EU-Kommission ein neues China-Strategiepapier mit dem Titel „A maturing partnership – shared interests and challenges in EU-China relations“ vor, welches einen Monat darauf durch den Europäischen Rat und das Europäische Parlament verabschiedet wurde.¹¹³ Das neue Programm dient als Aktualisierung der bereits erwähnten Papiere aus den Jahren 1998 und 2001. Dabei behandelt es vor allem für die nächsten zwei bis drei Jahre geplante, konkrete Maßnahmen zur Verbesserung des bilateralen Verhältnisses. Derlei Maßnahmen wiederum fokussieren insbesondere auf die ökonomischen Beziehungen, wobei in diesem Rahmen vorhandenen Problemen speziell bei der Einhaltung von WTO-Beitrittsauflagen durch die VRCh über einen verstärkten Konsultationsmechanismus begegnet werden soll. Dabei beabsichtigt man durch einen intensivierten Dialog mit der chinesischen Administration vor allem die Schaffung eines effektiven Frühwarnsystems sowie Konfliktmanagements.¹¹⁴

Kurz nachdem die Europäische Kommission ihr neues Strategiepapier vorgestellt hatte, zog die chinesische Regierung am 13. Oktober 2003¹¹⁵ mit einem EU-Positionspapier mit dem Titel „China’s EU Policy Paper“ gleich. Im Gegensatz zu den von der EU verabschiedeten Dokumenten handelt es sich bei der chinesischen Fassung um die erste Version eines solchen Papiers. Dies macht deutlich, wie wichtig Beijing eine weitere Intensivierung der bilateralen Beziehungen ist. Das von ihm veröffentlichte Strategiepapier umfasst drei Teile, namentlich „Status and Role of the European Union“, „China’s EU Policy“ sowie „Strengthened China-EU Cooperation in all Fields“. Die Teile eins und zwei beinhalten hier lediglich 1,5 von 10 Seiten des Gesamtumfangs, somit liegt der Schwerpunkt eindeutig auf dem dritten Teil. Dieser wiederum untergliedert sich in die drei Kapitel „The Political Aspect“, „The Economic Aspect“ sowie „The Education, Science-Technology, Culture, Health and other Aspects“. Da sich die vorliegende Arbeit primär mit den ökonomischen Gesichtspunkten der deutsch-chinesischen Beziehungen auseinandersetzt, soll an dieser Stelle ausschließlich auf das sich mit den wirtschaftlichen Aspekten befassende Kapitel des chinesischen Strategiepapiers näher eingegangen werden. Eben jenes Kapitel beinhaltet wiederum die folgenden sieben Punkte:

- „1. Economic Cooperation and Trade
2. Financial Cooperation
3. Agricultural Cooperation
4. Environmental Cooperation

¹¹³ Vgl. Commission of the European Communities: Commission Policy Paper for Transmission to the Council and the European Parliament. A maturing partnership – shared interests and challenges in EU-China relations, COM (2003) 533 fin., dated September 10th 2003.

¹¹⁴ Vgl. China aktuell, September 2003, Ü 20, S. 1086 f.

¹¹⁵ Vgl. China aktuell, Oktober 2003, Ü 2, S. 1190.

- 5. IT Cooperation
- 6. Energy Cooperation
- 7. Transport Cooperation“.

Um wiederum die Kernthematik der vorliegenden Arbeit nicht zu verlassen, wird hier nur Punkt eins – also der Bereich „wirtschaftliche Zusammenarbeit und Handel“ – etwas intensiver beleuchtet. In diesem ist einleitend vermerkt, dass sich die VRCh auf „developing dynamic, long-term and stable economic cooperation and trade with the EU“ festlegt und darüber hinaus letztere als zukünftig „to become China’s largest trading and investment partner“ betrachtet.¹¹⁶ Um eben dies zu ermöglichen, werden u.a. folgende Schritte für wünschenswert gehalten:¹¹⁷

- Das Abkommen über Handel und wirtschaftliche Kooperation¹¹⁸ soll zu angemessenen Zeiten erneuert werden; Beijing wünscht sich eine schnellstmögliche Einstufung und Behandlung der VRCh als Marktwirtschaft; die mit der Ost-Erweiterung der EU einhergehenden ökonomischen Verluste der VRCh sowie der Handelsrückgang sollen kompensiert werden.
- Innerhalb der WTO-Verhandlungsrunden wünscht sich Beijing eine Intensivierung der China-EU-Kooperation.
- Beijing beabsichtigt eine Stärkung des Dialogs hinsichtlich von Investitionen; zudem soll der Aufbau bilateraler Institutionen zur Investitionsförderung unterstützt werden.
- Beijing regt eine Anhebung der durch die EU gegebenen Entwicklungshilfe an, dies insbesondere in den Bereichen Umweltschutz, Armutsbekämpfung, öffentliche Gesundheit und Hygiene sowie Bildung. Zudem ist eine stärkere Rolle der EU bei der Entwicklung von Humankapital – hier vor allem für Chinas West- und Zentralregionen – erwünscht. Letzteres gilt auch für die Ausbildung von Kapazitäten für den Einsatz im multilateralen Handelssystem.

Das chinesische EU-Strategiepapier deckt mit den genannten Bereichen eine Vielzahl bilateral relevanter Themen ab. Wie eingangs bereits erwähnt, handelt es sich bei dem Papier um das Erste seiner Art, d.h. Beijing setzt im internationalen Bereich offensichtlich auf eine Intensivierung der Beziehungen zu den europäischen Staaten. Dies geschieht einerseits wohl aufgrund der wachsenden Bedeutung im beiderseitigen Handel, kann andererseits jedoch

¹¹⁶ Bislang ist die EU der drittgrößte Handelspartner der VRCh, auf Rang eins und zwei rangieren Japan und die USA.

¹¹⁷ Der englischsprachige Text des chinesischen EU-Strategiepapiers ist abgedruckt in China aktuell, Oktober 2003, S. 1254-1258.

¹¹⁸ Siehe hierzu ausführlich Kapitel III. 1.2.

möglicherweise auch als eine Art Gegenpol zu den chinesisch-amerikanischen Beziehungen interpretiert werden. Schließlich beklagt die US-Administration seit geraumer Zeit, dass die chinesische Regierung über eine Unterbewertung des Renminbi Yuan schädigend auf die amerikanische Wirtschaft einwirke.¹¹⁹

Hinsichtlich der ökonomischen Beziehungen zwischen der VRCh und der EU ist insgesamt zu konstatieren, dass diese seit der Einleitung der Öffnungspolitik durch Deng Xiaoping im Jahre 1978 eine qualitativ wie quantitativ positive Entwicklung genommen haben. Der hier skizzierte Fortschritt innerhalb der institutionellen Rahmenbedingungen des bilateralen Verhältnisses ist in diesem Zusammenhang als beachtlicher Zuwachs an Qualität zu verstehen, welcher letztlich auch einen deutlichen Zuwachs an Quantität mit sich bringt.

So vergrößerte sich beispielsweise das jährliche Außenhandelsvolumen zwischen der VRCh und der EU von 9,7 Mrd. EUR (1987) über 15,9 Mrd. EUR (1990), 41,0 Mrd. EUR (1995), 95,1 Mrd. EUR (2000), 104,5 Mrd. EUR (2001) auf 109,8 Mrd. EUR (2002) merklich.¹²⁰ An dieser Entwicklung zu bemängeln ist jedoch, dass sich mittlerweile ein immer größeres Handelsbilanzdefizit der EU hervortut. Hatte letztere Anfang der 80er Jahre noch geringe Überschüsse zu verzeichnen,¹²¹ so mussten sich die 15 Mitgliedstaaten im Jahre 2002 mit einem Rekorddefizit von 49,2 Mrd. EUR, welches in Relation zum entsprechenden Wert von 1999 (30,3 Mrd. EUR) noch einmal um über 60 Prozent anstieg, gegenüber der VRCh abfinden. Lediglich Finnland (+0,03 Mrd. EUR) verzeichnete hier für 2002 einen geringen Überschuss. Großbritannien (-14,20 Mrd. EUR), die Niederlande (-10,18 Mrd. EUR) und Deutschland (-5,34 Mrd. EUR) hingegen waren Spitzenreiter im defizitären Bereich.¹²² In diesem Zusammenhang ist jedoch zu berücksichtigen, dass solcherart Handelsbilanzdefizite teilweise „hausgemacht“ sein können. Schließlich lassen die Europäer mittlerweile eine Vielzahl der von ihnen benötigten Konsumgüter im Rahmen von Direktinvestitionen in Billiglohnländern wie der VRCh preisgünstig produzieren, um diese dann nach einem Kapitalexport (die Direktinvestition) wieder zu importieren. Da jene produzierenden Unternehmen ihren Stammsitz oftmals

¹¹⁹ Vgl. beispielsweise China aktuell, Oktober 2003, Ü 22, S. 1205.

¹²⁰ Eigene Berechnungen auf Basis von Ein- und Ausfuhrkennziffern aus: Eurostat: Statistik kurz gefasst, Außenhandel, Thema 6-4/2002, S. 4 sowie aus: Taube: Entwicklung und Status quo, a.a.O., S. 50 sowie aus: China Nachrichten, Ausgaben 1/2002, S. 10 und 1/2003, S. 8 (offizielle EUROSTAT-Werte für die Jahre 2001 und 2002).

¹²¹ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: China-Strategie der EU: Umsetzung der Grundsätze von 1998, a.a.O., S. 14.

¹²² Vgl. Eurostat: Statistik kurz gefasst, a.a.O., S. 6; China Nachrichten, Ausgaben 1/2002, S. 10 und 1/2003, S. 8; Die für Deutschland angegebenen Werte weichen hier geringfügig von denen in Kapitel IX. 3. (Angaben

nach wie vor in Europa haben und Gewinne transferiert werden können, ergibt sich somit zumindest „über zwei Ecken“ eine geringfügig ausgeglichene Handelsbilanz. Zudem sei darauf hingewiesen, dass es sich bei den hier aufgezeigten Werten um Angaben der EU-Statistikbehörde EUROSTAT handelt. Die offiziellen chinesischen Angaben für den Handel mit der EU in 2002 lauten hingegen: Exporte der VRCh: 48,21 Mrd. US-\$, Importe der VRCh: 38,54 US-\$, womit ein Handelsbilanzüberschuss von „nur“ 9,67 Mrd. US-\$ erwirtschaftet worden wäre.¹²³

Auch unter dem Aspekt getätigter Direktinvestitionen intensivieren sich die europäisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen seit einiger Zeit. So lag beispielsweise der Wert tatsächlich realisierter Vorhaben mit EU-Ursprung in der VRCh für das Jahr 2000 bei 4,48 Mrd. US-Dollar und konnte sich somit seit 1995 (2,13 Mrd. US-Dollar) mehr als verdoppeln.¹²⁴ Ausgedrückt in Prozent an sämtlichen ausländischen Direktinvestitionen innerhalb der VRCh nehmen die Mitgliedstaaten der EU sukzessive eine wichtige Rolle ein. Die hier zugehörigen Zahlen für die EU-15 erhöhten sich von 5,7 Prozent (1995) über 8,8 Prozent (1998) auf 11,0 Prozent für das Jahr 2000. Die EU ist somit mittlerweile nach Hongkong (38,1 Prozent) und knapp vor den USA (10,8 Prozent) zweitwichtigster „ausländischer“ Investor innerhalb der VRCh.¹²⁵

2. Rechtlich-strategischer und politisch-historischer Rahmen auf deutsch-chinesischer Ebene seit Aufnahme der diplomatischen Beziehungen

Im Kontext der 1971 wieder aufgenommenen politischen Beziehungen zwischen Beijing und Washington, jener damals weltpolitisch so bedeutsamen „Pingpong-Diplomatie“¹²⁶, erfolgte

des Statistischen Bundesamtes) ab. Da an dieser Stelle jedoch ein Vergleich mit den anderen EU-Mitgliedsländern erfolgen soll, ist die Verwendung der EUROSTAT-Werte sinnvoll.

¹²³ Vgl. China Nachrichten 1/2003, S. 3; Für die Hintergründe der deutlichen Abweichungen in den chinesischen und europäischen Handelsstatistiken siehe Kapitel IX. 3.

¹²⁴ Vgl. Taube, Markus: Economic Relations between the PRC and the States of Europe, in: The China Quarterly, March 2002, S. 106.

¹²⁵ Vgl. Taube: Economic Relations, a.a.O., S. 99.

¹²⁶ Die Bezeichnung „Pingpong-Diplomatie“ ergab sich aus einer ersten bilateralen Begegnung durch die Einladung einer amerikanischen Tischtennismannschaft nach Beijing und deren Empfang durch den chinesischen Ministerpräsidenten Zhou Enlai. In deren Folge kam es 1971 zu einem Geheimbesuch von Henry Kissinger, dem Sicherheitsberater von US-Präsident Richard Nixon, in der Volksrepublik, welcher den Weg für den offiziellen Staatsbesuch Nixons in Beijing im Jahre 1972 ebnete. Als Konsequenz jener Annäherungspolitik erfolgte schließlich 1979 die offizielle Aufnahme der chinesisch-amerikanischen diplomatischen Beziehungen. Darüber hinaus war die „Pingpong-Diplomatie“ auch maßgebend für die Aufnahme der VRCh in die Vereinten Nationen 1971 und dem gleichzeitigen Ausschluss Taiwans aus der Weltorganisation. Des weiteren bedeutete die Annäherung des vormalig international isolierten Chinas an die Vereinigten Staaten eine Stärkung dieser Achse,

am 11. Oktober 1972 schließlich die Unterzeichnung der Erklärung über die Aufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen der BRD und der VRCh.¹²⁷ Ein in diesen Rahmen eingebettetes deutsch-chinesisches Handelsabkommen wurde bereits im Dezember 1972 ausgearbeitet¹²⁸ und trat schließlich im Juli 1973 in Kraft.¹²⁹

2.1 Rechtlich-strategischer Rahmen

2.1.1 Deutsch-Chinesisch Gemischte Kommission

Ein mittlerweile bewährtes Mittel zur Optimierung bilateraler Wirtschaftsbeziehungen unter deutscher Beteiligung sind die sog. „Gemischten Wirtschaftskommissionen und Kooperationsräte“. Das Bundeswirtschaftsministerium definiert hier folgendermaßen:

„Die zwischen den Regierungen der Partnerstaaten vereinbarten Gemischten Wirtschaftskommissionen und Kooperationsräte sind ein Instrument zum Ausbau der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen. Die Themenpalette dieser Gremien umfasst in erster Linie:

- die Förderung des Warenverkehrs zwischen den Wirtschaftspartnern,
- die Intensivierung der gegenseitigen Investitionsbeziehungen sowie
- die Verstärkung des Technologie-Transfers.

Gemischt heißt in diesem Zusammenhang, dass sowohl Vertreter der Regierungen als auch der interessierten Wirtschaft (Verbände und Unternehmen) an den regelmäßigen Veranstaltungen teilnehmen.“¹³⁰

Für die BRD und die VRCh wurde die Einrichtung einer solchen bilateralen Kommission Ende 1975 beschlossen. Hinsichtlich ihres Zwecks und ihrer Aufgaben heißt es in der entsprechenden Vereinbarung:

„1. Die Regierung der Bundesrepublik Deutschland und die Regierung der Volksrepublik China [...] bilden, um die Wirtschaftsbeziehungen zu entwickeln und um zum Zwecke der Handelsförderung, eine Gemischte Kommission.

2. [...]

3. Die Gemischte Kommission hat die Aufgabe, einen Meinungsaustausch über die Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen und die Handelsförderung zwischen beiden Ländern durchzuführen; sie kann ihren

welche letztendlich nur auf Kosten der Macht- und Interesseneinflüsse der Sowjetunion gehen konnte. Vgl. hierzu beispielsweise Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 533-546.

¹²⁷ Vgl. Schüller: China – Deutschlands wichtigster Wirtschaftspartner in Ostasien, a.a.O., S. 886.

¹²⁸ Vgl. Ebd., S. 886.

¹²⁹ Vgl. Bekanntmachung des Abkommens zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über den Handel und den Zahlungsverkehr vom 16. Juli 1973, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II, Jahrgang 1973, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1973, S. 974 .

¹³⁰ Website des BMWA (<http://www.bmwa.bund.de>), in diesem Fall unter

<http://www.bmwa.bund.de/Navigation/Aussenwirtschaft-und-Europa/Aussenwirtschaftspolitik/bilaterale-wirtschaftsbeziehungen,did=17578.html> (1.8.2005).

Regierungen unter Berücksichtigung der internationalen Verpflichtungen jeder Vertragspartei Empfehlungen unterbreiten.“¹³¹

1976 schließlich trat die Deutsch-Chinesische Gemischte Kommission erstmals zusammen¹³² und sollte fortan für gewöhnlich einmal pro Jahr abwechselnd in der BRD und der VRCh tagen.¹³³ Zwar kam es in der Folge nicht so regelmäßig wie geplant zu den entsprechenden Zusammenkünften, was daran deutlich wird, dass die 10. Tagung erst im Oktober 1999 stattfand,¹³⁴ doch wird der Einrichtung allgemein attestiert, „viele Steine auf dem Weg zu einer engeren Zusammenarbeit beseitigt“¹³⁵ zu haben.

2.1.2 Asienkonzept der Bundesregierung

Bereits Ende 1993 hatte die schwarz-gelbe Bundesregierung ein erstes Asienkonzept verabschiedet. Eckpfeiler dieses Programms waren Außenwirtschaftspolitik, wirtschaftlich-technologische Zusammenarbeit, Umweltpolitik, Entwicklungspolitik sowie Bildungs- und Kulturpolitik.¹³⁶ Am 25. Juni 2002 schließlich wurde der Öffentlichkeit seitens der zu diesem Zeitpunkt amtierenden rot-grünen Bundesregierung ein neues Asienkonzept vorgestellt.¹³⁷ Das neue Konzept löste jenes aus dem Jahre 1993 ab und gliedert sich in die drei Regionalkonzepte Südasien, Südostasien und Ostasien.

An dieser Stelle soll nun, der regionalen Zugehörigkeit der VRCh entsprechend, näher auf das aktuelle Regionalkonzept Ostasien eingegangen werden. Als zentrale Anliegen deutscher Ostasienpolitik werden hier folgende sechs Punkte genannt:

1. Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und Menschenrechte
2. Frieden und Stabilität
3. Unsere wirtschaftlichen Interessen
4. Umwelt

¹³¹ Vereinbarung zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Bildung einer Gemischten Kommission zur Förderung der gegenseitigen wirtschaftlichen Beziehungen vom 31. Oktober 1975, Nummern 1 und 3, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1975, Bundesanzeiger Verlag., Köln 1975, S. 2240.

¹³² Vgl. Schüller, Margot: China – Deutschlands wichtigster Wirtschaftspartner in Ostasien?, in: China aktuell, August 2002, S. 890.

¹³³ Vgl. Vereinbarung zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Bildung einer Gemischten Kommission, a.a.O., Nummer 4.

¹³⁴ Vgl. Schüller, Margot: Überblick über die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen zu Beginn des 21. Jahrhunderts, in: China aktuell, Dezember 2000, S. 1410.

¹³⁵ Schüller, M.: China – Deutschlands wichtigster Wirtschaftspartner in Ostasien, a.a.O., S. 890.

¹³⁶ Vgl. Kiefer, Thomas: Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt die Zusammenarbeit mit der VR China, in: Wirtschaftswelt CHINA, 3/1996, S. 14.

5. Entwicklungspolitische Zusammenarbeit
6. Kultur, Wissenschaften, Hochschulen, Medien.

Hinsichtlich der VRCh beinhaltet Punkt 1 die Absicht der Bundesregierung, einen Menschenrechtsdialog auf Expertenebene zu führen, welcher auch den Minderheitenschutz für die Regionen Tibet und Xinjiang umfasst. Eine Optimierung des gegenwärtigen Standes wird gar als „zentrales Anliegen bei unseren Bemühungen um die weltweite Geltung der universellen Menschenrechte“¹³⁸ genannt. Weiter wird auf die zwischen der BRD und der VRCh im Juni 2000 getroffene „Vereinbarung über die Zusammenarbeit und den Austausch im Rechtsbereich“ sowie auf das bilaterale, im Juni 2001 beschlossene, Zweijahresprogramm für die Rechtsstaatszusammenarbeit hingewiesen. Darüber hinaus erfolgt eine Aufforderung an die deutsche Wirtschaft, über ihre Unternehmenskultur und Fortbildungsmaßnahmen menschenrechtsgewährleistendes politisches Handeln in China mit zu begünstigen.¹³⁹

Im Punkt „Frieden und Stabilität“ wird auf die wachsende Bedeutung der Volksrepublik im regionalen und globalen Kontext hingewiesen und diese dazu aufgefordert, sich ihrer dementsprechenden Verantwortung bewusst zu werden. Weiter wird klar gestellt, dass sich die deutsche Seite für eine friedliche Lösung der Taiwan-Frage einsetzt und dies vor allem über einen – auch kritischen – Dialog zu beeinflussen beabsichtigt. Darüber hinaus soll der im Punkt 1 genannte bilaterale Rechtsstaatsdialog auch zur Realisierung des Punktes 2 genutzt werden.¹⁴⁰

Im Bereich „Unsere wirtschaftlichen Interessen“ attestiert die Bundesregierung der gesamten ostasiatischen Region ein großes Wachstumspotential und stellt fest, dass ökonomischer und daraus auch resultierender politischer Erfolg nur aus einer breiten und auf lange Dauer angelegten Präsenz vor Ort garantiert werden kann. Die spezifischen kulturellen Eigenheiten dieser Länder brächten es zudem mit sich, dass wirtschaftliche Großprojekte erst über Unterstützung durch die politische Seite erfolgreich implementiert werden können. Ferner wird festgestellt, dass sich in der VRCh der weltweit größte Markt für Investitions- und Infrastrukturgüter befindet und sich folglich die ökonomische Präsenz Deutschlands vor Ort weiter intensivieren werde. In diesem Zusammenhang beschreibt das Konzept die in den 90er Jahren im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung vollzogenen Gründungen deutscher Industrie- und Han-

¹³⁷ Vgl. China aktuell, Juni 2002, Ü 4, S. 607.

¹³⁸ Auswärtiges Amt: Aufgaben der deutschen Außenpolitik. Ostasien. Japan, Süd- und Nordkorea, Mongolei, China einschl. HongKong und Macau, Taiwan am Beginn des 21. Jahrhunderts, Berlin, Mai 2002, S. 5.

¹³⁹ Vgl. ebd., S. 6.

¹⁴⁰ Vgl. ebd., S.7.

delszentren in Beijing und Shanghai sowie der deutschen Handelskammer in Beijing.¹⁴¹ Zuletzt wird auf die sich aus dem WTO-Beitritt Chinas ergebenden Konsequenzen, nämlich weitere Deregulierung und Privatisierung, hingewiesen und darauf aufmerksam gemacht, dass sich neben den chinesischen auch deutsche Unternehmen frühzeitig auf diese Veränderungen einstellen müssten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit beizubehalten.¹⁴²

In punkto Umweltschutz im Rahmen der bilateralen deutsch-chinesischen Kooperation wird für die 90er Jahre ein positives Fazit gezogen, was sich wiederum aus einer diesbezüglichen Ausweitung der unternehmerischen und staatlichen Beziehungen bedingt. Die deutsch-chinesische Umweltkonferenz im Jahre 2000 habe weitere positive Anstöße gegeben, welche es künftig gelte, in die Tat umzusetzen. Technologietransfer im Umweltbereich sowie Zusammenarbeit im administrativen Umweltmanagement bedürften jedoch noch einer Intensivierung. Zudem beabsichtige die Bundesregierung hinsichtlich der Themen Klimaschutz und natürliche Lebensgrundlagen einen Wandel der bilateralen hin zu einer globalen Kooperation.¹⁴³

In Bezug auf die entwicklungspolitische Zusammenarbeit stellt das Konzept fest, dass die VRCh hier für die BRD eine besonders bedeutsame Rolle spielt. Bei den drei hier genannten Schwerpunkten handelt es sich erstens um Umweltpolitik, zweitens um Hilfe bei der wirtschaftlichen Umgestaltung und bei der Schaffung rechtsstaatlicher Verhältnisse sowie drittens um infrastrukturelle Projekte im Transportwesen. Zudem weist die Bundesregierung darauf hin, dass sie beabsichtigt, über Entwicklungsprojekte die Situation der Minderheiten zu verbessern bzw. das Wohlstandsgefälle zwischen Ost- und Westchina zu reduzieren, um somit in der Folge auf eine innenpolitische Balance der Volksrepublik hinzuwirken.¹⁴⁴

Im Bereich „Kultur, Wissenschaften, Hochschulen, Medien“ wird einleitend auf die traditionell starken kulturellen Bindungen zwischen Deutschland und Ostasien hingewiesen. Positiv erwähnt werden weiter die „bilateralen Freundschaftsgesellschaften, Städtepartnerschaften und akademischen Alumni-Organisationen“¹⁴⁵ sowie der Deutsche Akademische Austauschdienst, die Humboldt-Stiftung und die Carl Duisberg-Gesellschaft. Trotzdem seien die Mög-

¹⁴¹ Für eine ausführliche Darstellung der deutschen Außenwirtschaftsförderung speziell in Shanghai siehe Kapitel VII.

¹⁴² Vgl. AA: Aufgaben der deutschen Außenpolitik, a.a.O., S. 7 f.

¹⁴³ Vgl. ebd., S. 9.

¹⁴⁴ Vgl. ebd., S. 10.

¹⁴⁵ Ebd.

lichkeiten des wissenschaftlichen Austausches jedoch noch nicht in ihrem vollen Umfang erfasst worden und entsprechend ausbaufähig. Weiter wird berichtet, dass Staatsbürger der VRCh im Jahre 2000 mit etwa 10.000 Personen die größte ausländische Studentengruppe an deutschen Hochschulen ausmachten und diese für eine langfristige Beziehung zu Deutschland intensiv nachbetreut werden sollten. Als ein bedeutender Eckpfeiler des wissenschaftlichen Dialogs wird das Regierungsabkommen über wissenschaftlich-technologische Zusammenarbeit aus dem Jahre 1978 beschrieben, welches in der Folge zu einer Vielzahl an Kooperationsabkommen zwischen deutschen und chinesischen Wissenschaftsvereinigungen geführt habe, so dass China der in diesem Rahmen in Ostasien bedeutendste Kooperationspartner der Bundesrepublik geworden sei.¹⁴⁶

Das Konzept 2002 weist ferner darauf hin, dass die deutsche Ostasienpolitik bei Entscheidungsfindungsprozessen innerhalb der Europäischen Union (EU) Berücksichtigung finde und somit praktisch auf zweierlei Ebenen – im Falle der EU freilich als Kompromiss der Anliegen aller Mitgliedstaaten hinsichtlich der Region Ostasien – implementiert werde.¹⁴⁷

Versucht man, das neue Regionalkonzept Ostasien aus dem Jahre 2002 zu bewerten, so stellt man mit Sicherheit fest, dass es sich um einen umfassenden Ansatz handelt. Dabei werden die politischen, ökonomischen sowie kulturellen Interessen und Aufgaben Deutschlands in der Region beschrieben. Teilweise sogar sehr detaillierte Vorgehensweisen zum Erreichen der erläuterten Ziele¹⁴⁸ runden das Konzept ab und lassen es in einem „ganzheitlichen“ Licht erscheinen. Letzterer Eindruck intensiviert sich noch aus der Feststellung heraus, dass das Konzept 2002 insofern eine Komplettierung des Konzeptes von 1993 darstellt, als es um die erklärten Anliegen „Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und Menschenrechte“ sowie „Frieden und Stabilität“ erweitert wurde. Hinsichtlich der ökonomischen Interessen beider Staaten ist zu konstatieren, dass die Verwirklichung aller sechs genannten Anliegen zu einer Verdichtung der bilateralen wirtschaftlichen Beziehungen führen und somit eigentlich im beiderseitigen Interesse liegen dürfte.

¹⁴⁶ Vgl. ebd., S. 10-12.

¹⁴⁷ Vgl. ebd., S. 12 f.; Zum Verhältnis EU-VRCh siehe Kapitel III. 1.

¹⁴⁸ Beispielsweise die Vereinbarung über die Zusammenarbeit und den Austausch im Rechtsbereich aus dem Jahre 2000, die Errichtung der deutschen Industrie- und Handelszentren sowie der deutschen Handelskammer in der VRCh in den 90er Jahren, die deutsch-chinesische Umweltkonferenz 2000 oder aber eine Vielzahl fachspezifischer wissenschaftlicher Kooperationen.

Ferner ist noch auf das eigene, vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) im Jahre 2001 publizierte, Asienkonzept hinzuweisen. Dieses setzt sich zusammen aus den drei Kernbereichen „Reduzierung der Armut“, „Umwelt- und Ressourcenschutz, Erneuerbare Energien“ und „Demokratisierung von Staat und Gesellschaft sowie Krisenprävention“. Das BMZ-Konzept bedeutet quasi eine Präzisierung des Punktes „Entwicklungspolitische Zusammenarbeit“ des Regionalkonzeptes Ostasien und fügt sich somit thematisch in dieses – wenn auch bereits ein Jahr vor diesem verabschiedet – ein.

2.1.3 Deutsch-chinesisches Handelsabkommen aus dem Jahre 1973

In der Präambel dieses Abkommens wird die Absicht der Vertragspartner geäußert, „auf der Grundlage der Gleichberechtigung und des gegenseitigen Vorteils die Entwicklung des Handels zwischen den beiden Ländern zu fördern und die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern zu verstärken“¹⁴⁹. Artikel 2 gewährt den Signataren die gegenseitige Meistbegünstigung, wobei jedoch „Vorteile, die eine der Vertragsparteien dritten Ländern auf Grund einer Zollunion, einer Freihandelszone oder anderer Zonen präferentiellen Handels einräumt oder einräumen wird“, nicht unter diese Abmachung fallen. Letztere Einschränkung war aus Bonner Sicht sicherlich in Berücksichtigung auf das ökonomische Präferenzsystem der seit 1968 im Rahmen der EWG realisierten Zollunion vereinbart worden, machte den deutsch-chinesischen Handelsverkehr jedoch trotzdem für beide Partner berechenbarer und damit auch attraktiver.

Nach Artikel 5 des Handelsabkommens bilden die Vertragspartner eine Gemischte Kommission, welche sich mit Untersuchungen zur gegenseitigen Handelsintensivierung befassen und ihre Ergebnisse bzw. Empfehlungen schließlich an die beiden Regierungen weiterreichen soll. Im Dezember 1975 schließlich wurde diese Abmachung mit einer eigenen Vereinbarung hinsichtlich der „Bildung einer Gemischten Kommission zur Förderung der gegenseitigen wirtschaftlichen Beziehungen“ konkretisiert und über die reinen Handelsbeziehungen hinaus erweitert.¹⁵⁰ Das Handelsabkommen von 1973 hatte offiziell zwar nur eine Gültigkeit bis Ende 1974 (Art. 8), seine Inhalte jedoch erfuhren auch danach weiter Anwendung. Somit lässt sich konstatieren, dass dieses erste offiziell zwischen der BRD und der VRCh vereinbarte ökonomische

¹⁴⁹ Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über den Handel und den Zahlungsverkehr vom 16. Juli 1973, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II, Jahrgang 1973, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1973, S. 975.

¹⁵⁰ Siehe hierzu ausführlich Kapitel III. 2.1.1.

mische Vertragswerk auch als erster völkerrechtlicher Rahmen der bilateralen Handelsbeziehungen zu verstehen ist.

2.1.4 Deutsch-chinesisches Abkommen über wissenschaftlich-technologische Zusammenarbeit aus dem Jahre 1978

Im Kontext des sich seit Ende der 70er Jahre abzeichnenden chinesischen Reformkurses¹⁵¹ erfolgten 1978 bzw. 1979 offizielle Besuche des chinesischen Ministers für Wissenschaft und Technologie Fang Yi sowie des Ministerpräsidenten Hua Guofeng in der BRD,¹⁵² so dass „eine neue Phase in der wirtschaftlichen und wissenschaftlich-technischen Kooperation“¹⁵³ eingeleitet wurde. Ab Mitte der 70er Jahre organisierte man bereits vor allem im Technologie-sektor mehrere deutsche Messen und Ausstellungen mit der chinesischen Wirtschaft und Politik als Zielgruppe,¹⁵⁴ worauf die bilaterale wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit schließlich Ende 1978 mit einem entsprechenden Abkommen erstmals völkerrechtlich festgelegt wurde.¹⁵⁵

2.1.5 Deutsch-chinesisches Abkommen über wirtschaftliche Zusammenarbeit aus dem Jahre 1979

Nur ein Jahr nach Inkrafttreten des wissenschaftlich-technologischen Abkommens unterzeichneten Bonn und Beijing schließlich ein Vertragswerk über die ökonomische Kooperation.¹⁵⁶ Die Präambel der Vereinbarung weist bereits auf eine Bezugnahme zum europäisch-chinesischen Handelsabkommen von 1978 hin,¹⁵⁷ womit der bereits zum damaligen Zeitpunkt wachsenden Bedeutung der europäischen Integration bzw. dem sich abzeichnenden ökonomischen Primat Brüssels gegenüber den europäischen Nationalregierungen Rechnung getragen

¹⁵¹ Spätestens 1979 hatte sich die ökonomisch reformorientierte Gruppierung um Deng Xiaoping gegenüber der Parteilinken um Hua Guofeng hinsichtlich der Nachfolge Maos innerhalb der bedeutendsten Gremien in Staat und Partei durchgesetzt, so dass vor allem auch der außenwirtschaftliche Bereich von Seiten Beijings deutliche Liberalisierungen erfuhr. Vgl. hierzu beispielsweise: Awater: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China, a.a.O., S. 209-226.

¹⁵² Vgl. Kotzel, Uwe: Zeittafel der deutsch-chinesischen Beziehungen, in: China aktuell, August 2002, S. 922.

¹⁵³ Leutner, Mechthild (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China 1949 bis 1995. Politik – Wirtschaft – Wissenschaft – Kultur. Eine Quellensammlung, Akademie Verlag, Berlin 1995, S. 212.

¹⁵⁴ Vgl. Schüller: China – Deutschlands wichtigster Wirtschaftspartner in Ostasien, a.a.O., S. 887.

¹⁵⁵ Gemeint ist das „Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über wissenschaftlich-technologische Zusammenarbeit“ vom 9. Oktober 1978, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1978, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1978, S. 1527.

¹⁵⁶ Gemeint ist das „Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die wirtschaftliche Zusammenarbeit“ vom 24. Oktober 1979, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1979, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1979, S. 1210 f.

¹⁵⁷ Siehe hierzu ausführlich Kapitel III. 1.1.

werden sollte. Artikel 3 des Abkommens beinhaltet eine elf Punkte umfassende Auflistung hinsichtlich der beabsichtigten Formen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, wobei diese von industrieller Produktion über Personalaustausch, gemeinsamen Warenvertrieb, dem Erfahrungsaustausch auf dem Gebiet der Rohstoffe bis hin zur gemeinsamen Veranstaltung von Symposien reichen.

Das Abkommen von 1979 hatte anfangs eine Gültigkeit bis Ende 1985 und wurde schließlich bereits Mitte 1985 „in Anerkennung der Tatsache, dass sich das [...] Abkommen [...] für die Förderung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den Vertragsparteien bewährt hat und der Grundinhalt des Abkommens nach wie vor den Bedürfnissen der weiteren Entwicklung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den beiden Ländern entspricht“¹⁵⁸, bis Ende 1995 verlängert. Die Vereinbarung von 1979 ist somit aufgrund ihrer Reichhaltigkeit neben den entsprechend relevanten europäisch-chinesischen Abkommen sicherlich als das über eine lange Zeit maßgebliche Vertragswerk in der deutsch-chinesischen ökonomischen Kooperation zu bewerten. Darüber hinaus bedeutete es eine den sich ab Ende der 70er Jahre im Rahmen der außenwirtschaftlichen Öffnungspolitik Beijings intensivierenden bilateralen Wirtschaftsbeziehungen gerecht werdende völkerrechtliche Rahmgebung.

2.1.6 Deutsch-chinesisches Doppelbesteuerungsabkommen aus dem Jahre 1985

Zumindest erwähnt werden muss im politisch-rechtlichen Rahmen der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen auch das 1985 unterzeichnete und 1986 in Kraft getretene Doppelbesteuerungsabkommen.¹⁵⁹ Sinn und Zweck dieses Abkommens liegt darin, die „wirtschaftlichen Beziehungen zu fördern und die Doppelbesteuerung von Einkommen und Vermögen zu vermeiden sowie die Steuerhinterziehung auszuschließen“.¹⁶⁰ Die Vereinbarung bezieht sich zwar theoretisch auch auf chinesische, in der Bundesrepublik beruflich tätige, Staatsbürger, findet in der Praxis jedoch aufgrund der klaren Mehrheit deutscher Arbeitnehmer in der Volksrepublik dementsprechend weitaus mehr Anwendung. Als primäre Adressaten des Abkommens können somit eindeutig die in der VRCh eingesetzten deutschen Beschäftigten i-

¹⁵⁸ Protokoll zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Verlängerung des Abkommens über die wirtschaftliche Zusammenarbeit vom 10. Juni 1985, Präambel, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1985, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1985, S. 1043.

¹⁵⁹ Gemeint ist das „Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Volksrepublik China zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen“ vom 10.6.1985, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1986, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1986, S. 447-456.

¹⁶⁰ Ebd., Präambel.

identifiziert werden, welchen somit eine bessere und sicherere Kalkulationsgrundlage hinsichtlich ihrer individuellen finanziellen Situation ermöglicht wird.

2.1.7 Deutsch-chinesisches Abkommen über Zusammenarbeit auf den Gebieten der Wirtschaft, Industrie und Technik aus dem Jahre 2000

Im Sommer 2000 schlossen Berlin und Beijing ein neuerliches Kooperationsabkommen in den Bereichen Wirtschaft, Industrie und Technik, dessen Inkrafttreten im Mai 2002 erfolgte.¹⁶¹ Die Präambel zieht ein positives Fazit hinsichtlich des deutsch-chinesischen Abkommens über die wirtschaftliche Zusammenarbeit aus dem Jahre 1979 und nimmt Bezug auf das europäisch-chinesische Abkommen über handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit aus dem Jahre 1985. Letzterer Hinweis verdeutlicht einmal mehr die sich im Rahmen der europäischen Integration immer weiter abzeichnende zweigeteilte Entscheidungskompetenz in Wirtschaftsfragen. In Artikel 3 erfolgt eine ähnliche Auflistung von Formen der Zusammenarbeit, wie sie im Abkommen von 1979 zu finden ist. Artikel 6 beinhaltet ein Novum, indem der jeweils anderen Vertragspartei hier auf offizieller völkerrechtlicher Basis das Recht auf Gründung von Unternehmen mit ausländischer Beteiligung zugestanden wird, und sich die Vertragspartner zudem eine Art Meistbegünstigung hinsichtlich der Behandlung ausländischer Direktinvestitionen garantieren.¹⁶²

Nach Artikel 7 „erklären die Vertragsparteien ihre Bereitschaft, die Tätigkeit von Organisationen, die im Auftrag der jeweils anderen Vertragspartei Aufgaben der Handels- und Kooperationsförderung wahrnehmen, umfassend zu unterstützen“, was als gegenseitige Anerkennung von Maßnahmen zur Außenwirtschaftsförderung interpretiert werden kann. In Artikel 8 wird mit der Anerkennung der „Bedeutung eines wirksamen Schutzes des geistigen Eigentums für die Kooperation auf den Gebieten der Wirtschaft, Industrie und Technik“ ein für den Wirtschaftsraum China bedeutsames Problem angesprochen, nämlich ein für westliche Verhältnis-

¹⁶¹ Vgl. Gesetz vom 8. Mai 2002 zu dem Abkommen vom 30. Juni 2000 zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Zusammenarbeit auf den Gebieten der Wirtschaft, Industrie und Technik, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 2002, Bundesanzeiger Verlag, Köln 2002, S. 1022.

¹⁶² Vgl. Abkommen vom 30. Juni 2000 zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Zusammenarbeit auf den Gebieten der Wirtschaft, Industrie und Technik, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 2002, Bundesanzeiger Verlag, Köln 2002, S. 1023-1027; Der exakte Wortlaut von Art. 6 Abs. 2 Satz 1 lautet: „Die Vertragsparteien werden Unternehmen, Organisationen und Institutionen aus dem jeweiligen Hoheitsgebiet der anderen Vertragspartei im Rahmen der jeweils geltenden Gesetze, Rechtsvorschriften und internationalen Verpflichtungen nicht schlechter stellen als Unternehmen, Organisationen und Institutionen aus anderen Drittstaaten.“

se völlig unverständliches Ausmaß an Produktpiraterie und Markenrechtverletzungen,¹⁶³ welchem es zum Zweck eines weiteren chinesisch-internationalen wirtschaftlichen Austauschs zu begegnen gilt.

Die Laufzeit des neuen Abkommens beträgt vorerst fünf Jahre, verlängert sich jedoch bei Nichtaufrückung automatisch um je weitere fünf Jahre.¹⁶⁴ Dadurch, dass es die Gebiete Wirtschaft, Industrie und Technik umfasst, stellt es die thematisch bislang umfassendste deutsch-chinesische ökonomische Vereinbarung dar. Seine Aktualität verleiht dem Abkommen gegenwärtig etwas Maßgebliches in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen, jedoch darf hierbei die „Konkurrenzsituation“ in außenwirtschaftspolitischen Fragen zwischen Berlin und Brüssel nie außer Acht gelassen werden.

2.1.8 Deutsch-chinesisches Abkommen über Sozialversicherung aus dem Jahre 2001

Genannt sei an dieser Stelle noch das im Juli 2001 unterzeichnete und im Januar 2002 in Kraft getretene „Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Volksrepublik China über Sozialversicherung“. Zweck der Vereinbarung ist es, „die gegenseitige Zusammenarbeit im Bereich der sozialen Sicherheit zu fördern, die Beschäftigung von Arbeitnehmern im anderen Vertragsstaat zu erleichtern und insbesondere zu vermeiden, dass Arbeitnehmer gleichzeitig nach den Rechtsvorschriften beider Vertragsstaaten versicherungspflichtig sind“¹⁶⁵. Artikel 2 des Abkommens schränkt die Kooperationsreichweite auf die Felder „gesetzliche Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung“ (Geltung auf Rechtsvorschriften der VRCh) sowie auf „gesetzliche Rentenversicherung und Arbeitsförderung“ (Geltung auf Rechtsvorschriften der BRD) ein, d.h. nicht alle unter das nationale Sozialversicherungssystem fallende Themen werden hier berücksichtigt. Von Bedeutung für die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen ist das Abkommen insofern, als es die Versicherungsverhältnisse der im Ausland beschäftigten Arbeitnehmer regelt und somit eine Problematik in

¹⁶³ Vgl. beispielsweise Rudolph, Jörg-M.: Schutz des geistigen Eigentums, in: Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (APA): Wirtschaftshandbuch Asien Pazifik 2000/2001, 45. Ausgabe, Hamburg 2000, S. 140.

¹⁶⁴ Vgl. Abkommen vom 30. Juni 2000 zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Zusammenarbeit auf den Gebieten der Wirtschaft, Industrie und Technik, a.a.O., Artikel 14.

¹⁶⁵ Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Volksrepublik China über Sozialversicherung vom 12. Juli 2001, Präambel, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 2002, Bundesanzeiger Verlag, Köln 2002, S. 83-88.

der Realisierung von aus ausländischen Direktinvestitionen finanzierten Unternehmungen klärt.

2.1.9 Deutsch-chinesisches Abkommen über finanzielle Zusammenarbeit

Neben den genannten deutsch-chinesischen ökonomischen Abkommen werden in nicht ganz regelmäßigen Abständen, jedoch zumeist jährlich, zwischen den Regierungen offizielle Abkommen über finanzielle Zusammenarbeit getroffen. Diese Vereinbarungen beinhalten für gewöhnlich Darlehen sowie Finanzierungsbeiträge und haben in der Regel projektspezifischen Charakter. Sie unterstützen bestimmte Vorhaben¹⁶⁶ „in der Absicht, zur sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung in der Volksrepublik China beizutragen“¹⁶⁷ und sind somit eher dem Bereich Entwicklungszusammenarbeit denn der typischen Wirtschaftskooperation zuzuordnen.

2.2 Eckpfeiler im politisch-historischen Rahmen

2.2.1 Politische Flankierung des VW-Joint Ventures Shanghai 1984

Im Oktober 1984 unterzeichnete die *Volkswagen AG* mit drei chinesischen Partnern in Gegenwart des chinesischen Ministerpräsidenten Zhao Ziyang und des deutschen Bundeskanzlers Helmut Kohl einen Joint Venture Vertrag über das Gemeinschaftsunternehmen *Shanghai Automotive Industry*. VW hält 50 Prozent an dem Geschäft, dessen Produktion im März 1985 aufgenommen werden konnte,¹⁶⁸ das in 2001 mit einem Marktanteil von etwa 44 Prozent 360.000 Fahrzeuge in der VRCh verkaufen konnte¹⁶⁹ und für 2002 sogar einen Anstieg auf 500.000 Stück beabsichtigte.¹⁷⁰ Der Abschluss von 1984 ist nun erstens insofern von Bedeutung, als dass VW damit wertvolle Pionierarbeit für deutsche Unternehmen mit Geschäftsabsichten in der VRCh leistete und legt zweitens dar, wie wichtig bei solchen ausländischen Direktinvestitionsvorhaben die politische Flankierung war und nach wie vor noch ist.

¹⁶⁶ Beispielsweise Aufforstungs-, Abwasser- oder Transportprogramme im Schienenverkehr. Vgl. hierzu Artikel 1 des „Abkommen[s] zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über Finanzielle Zusammenarbeit 2001“ vom 6. Dezember 2001, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 2002, Bundesanzeiger Verlag, Köln 2002, S. 167 f.

¹⁶⁷ Ebd., Präambel.

¹⁶⁸ Vgl. Leutner: Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 215.

¹⁶⁹ Vgl. China aktuell, September 2002, Ü 24, S. 1010.

¹⁷⁰ Vgl. Reuters-Meldung „Volkswagen plans to sell cheap car in China“ vom 7.10.2002, „Forbes“-Website vom 7.10.2002, in diesem Fall unter: <http://www.forbes.com/business/newswire/2002/10/07/rtr743175.html> (8.10.2002).

2.2.2 Tiananmen 1989 und seine Auswirkungen auf die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen

Die einschneidenden Ereignisse vom 4. Juni 1989 am Platz des Himmlischen Friedens in Beijing, bei welchen nach Schätzungen zwischen 500 und 3.000 zumeist friedlich protestierende Menschen ihr Leben ließen,¹⁷¹ entfachten in der BRD eine kontroverse außen(wirtschafts)politische Debatte und wirkten sich insgesamt negativ auf das deutsch-chinesische Verhältnis aus. So hieß es beispielsweise in einem am 5. Juni 1989 veröffentlichten Appell der Bundesregierung an die chinesische Regierung:

„Die Bundesregierung sieht in diesem Vorgehen [der gewaltsamen Niederschlagung der Protestbewegung von Tiananmen; d. Verf.] einen erheblichen Rückschlag für die von der chinesischen Führung selbst immer wieder beschworene Politik der Öffnung und für die darauf aufbauende Zusammenarbeit mit dem Ausland. Die Ereignisse der vergangenen Wochen zeigen, dass eine Politik wirtschaftlicher Reformen und der wirtschaftlichen Öffnung auch entsprechende politische und gesellschaftliche Reformen erfordert. Die Bundesregierung appelliert an die chinesische Regierung, auf jede weitere Gewaltanwendung zu verzichten und die gegenwärtige Krise durch Dialog mit der Bevölkerung zu lösen.“¹⁷²

Der unmittelbar nach den tragischen Ereignissen verfasste Appell scheint eine Konditionalisierung von politischen und wirtschaftlichen Beziehungen seitens der Bundesregierung zur VRCh zu dokumentieren, wenngleich sich die deutsche Exekutive dann in den folgenden Tagen und Wochen nur partiell der Verbindung beider Ebenen bediente. So verminderte man zwar die politischen Kontakte eine Zeit lang deutlich, indem beispielsweise sämtliche offiziellen deutsch-chinesischen Reisen und Zusammentreffen abgesagt wurden,¹⁷³ für diskutierte Wirtschaftssanktionen entschied sich Bonn jedoch nicht.

Hierzu war es gekommen, weil in der Bundesrepublik zu jener Zeit zwischen Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit eine breite und kontroverse Diskussion über potentielle Verhaltensmuster gegenüber Beijing stattfand, in welcher sich die Bundesregierung zwischen der Ansicht der Unternehmer, nach welcher Politik und Wirtschaft einer Entkoppelung benötigten,

¹⁷¹ Selbst China-Spezialisten geben hier recht unterschiedliche Zahlen an: Neßhöver schreibt z.B. von 1.000 bis 3.000 Opfern: Vgl. Neßhöver, Christoph: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs zwischen Außenwirtschaftsförderung und Menschenrechtsorientierung (1989 bis 1997). Auf der Suche nach Balance, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Hamburg Nummer 302, Hamburg 1999, S. 102; Heilmann hingegen geht von 500-1.500 Toten aus: Vgl. Heilmann, Sebastian: Politik und Staat, in: Staiger, Brunhild (Hg.): Länderbericht China. Geschichte. Politik. Wirtschaft. Gesellschaft. Kultur, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt 2000, S. 96.

¹⁷² Appell der Bundesregierung an die chinesische Regierung vom 5. Juni 1989, Bulletin 58/1989, 7.6.1989:520, abgedruckt in: Leutner: Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 327.

¹⁷³ Vgl. Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 105.

und jener öffentlichen Meinung, wonach die deutsche Chinapolitik stärker werteorientiert sein sollte,¹⁷⁴ wiederfand. Schließlich entschied man sich Ende Juni 1989 für eine Reihe von Kürzungen und Aussetzungen in der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit, so z. B. bei Exportkreditversicherungen in Form von Hermes-Bürgschaften. Unmittelbare wirtschaftspolitische Sanktionen wie z.B. ein von den GRÜNEN geforderter Wirtschaftsboykott blieben jedoch aus. Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang noch auf die Aufforderung der Bundesregierung an die Unternehmer, sie mögen sich im Chinageschäft zurückhalten, welche jedoch von diesen erneut auf Basis ihrer Grundhaltung vehement abgelehnt wurde.¹⁷⁵

Ende 1990 erfolgte dann im Rahmen einer praktisch „globalen“ Wiederannäherung an Beijing¹⁷⁶ die pragmatische Entscheidung der Bundesregierung, eine weitreichende Wiederfreigabe der Hermes-Bürgschaften für Geschäfte mit dem der VRCh zu verfügen. Ein von der deutschen Wirtschaft zu Beginn der Beschränkungen der Exportkreditversicherungen prognostizierter Einbruch des Handelsverkehrs war indes nicht eingetreten. Der bilaterale Warenverkehr hatte sich von 1989 bis 1991 etwa so entwickelt, wie bereits ab Mitte der 80er Jahre, nämlich mit geringfügig zurückgehenden deutschen Exportwerten gegenüber kontinuierlich ansteigenden chinesischen Importen in die Bundesrepublik.¹⁷⁷ Auf die deutschen Direktinvestitionen in der VRCh schienen sich die Tiananmen-Ereignisse jedoch auszuwirken. Hatten diese 1987 noch 189 Mio. DM betragen, so fielen sie 1989 und 1990 auf 173 Mio. DM bzw. 163 Mio. DM, ehe sie dann 1991 wieder deutlich auf 339 Mio. DM anstiegen.¹⁷⁸ Als Ursache hierfür ist anzunehmen, dass die deutschen Unternehmen über die innenpolitisch unsichere Situation in der VRCh, aber auch über deren temporäre außenpolitische Isolation beunruhigt waren und daher erst nach der Wiederannäherung an Deutschland bzw. an die anderen westlichen Staaten erneut ihr Engagement aufnahmen bzw. intensivierten. Ökonomisch gesehen ist ein solches Verhalten für Investitionsgeber wie -nehmer wohl eher negativ zu bewerten, moralisch gesehen ist es jedoch profitabel.¹⁷⁹

¹⁷⁴ Welche im übrigen vielfach auch derer eines Großteils des Bundestags entsprach, d.h. es kam auch zu Spannungen zwischen Parlament und Regierung.

¹⁷⁵ Vgl. Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 105-107.

¹⁷⁶ Beijing hatte sich damals bei der Abstimmung im UN-Sicherheitsrat über die Ermächtigung zu einem von den USA geführten Militärschlag gegen den Irak seiner Stimme enthalten und somit die Operation „Desert Storm“ erst ermöglicht. Da die VRCh somit ihr eigenes, für sie so charakteristisches Prinzip des Nichteinmischens in innere Angelegenheiten verletzte, musste dies von den anderen Staaten als Entgegenkommen gewertet werden, worauf nun diese am Zug waren, sich zu revanchieren. Ergebnis war schließlich eine weltweite sukzessive Aufhebung der durch die Geschehnisse von Tiananmen gegen Festlandchina verhängten Sanktionen.

¹⁷⁷ Vgl. Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 112-114.

¹⁷⁸ Vgl. Schüller: China – Deutschlands wichtigster Wirtschaftspartner in Ostasien, a.a.O., S. 890.

¹⁷⁹ Für eine detailliertere Schilderung der deutschen Sicht- und Herangehensweise an die Menschenrechtsproblematik in der VRCh siehe das Kapitel XI: „Menschenrechte – Rechtsstaat – Demokratie: Konditionalität aus ökonomischer Öffnung und politischer Liberalisierung?“

Nachdem somit eine Darstellung einiger der für die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen relevanten politischen Faktoren stattgefunden hat, soll im Folgenden mit einer Untersuchung der wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen in der VRCh ein weiterer Aspekt internationaler ökonomischer Verflechtungen mit chinesischer Beteiligung untersucht werden. Dies ergänzend wird auch spezifisch auf die deutsch-chinesische Kooperation im (Wirtschafts-)Recht eingegangen.

IV. Wirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen für ausländische Investoren in der Volksrepublik China und Shanghai

Um die traditionelle chinesische Einstellung gegenüber Gerichten und der Rechtsprechung generell zu verstehen, bedarf es eines kurzen juristisch-historischen Aufrisses. So beinhaltet die konfuzianische Rechtsauffassung (Konfuzius lebte von 551 bis 479 v. Chr.) die Ansicht, Gesetze bewirkten eine Abschreckung vor Straftaten, besserten jedoch nicht die Menschen. Geeignet hierzu sei ausschließlich die Sitte, was wiederum bedeute, dass die Einhaltung letzterer das Vorhandensein von Gesetzen überflüssig mache. Aus dieser Sichtweise wird weiter argumentiert, dass gerade die Ablehnung der Gesetze das Führen von Prozessen überflüssig mache.¹⁸⁰ Zudem verliere bei einem Prozess regelmäßig einer der Beteiligten sein Gesicht, was im Sinne der Ethik nicht sinnvoll sei.¹⁸¹ Doch auch die zweite einflussreiche philosophische Richtung in China, der Daoismus (entstanden ca. im dritten und vierten Jahrhundert v. Chr.), lehnte Strafgesetze generell ab. Dieser ging sogar davon aus, dass eine Intensivierung rechtlicher Vorgaben eine Ausweitung krimineller Aktivitäten nach sich ziehe und somit in keinem Fall empfehlenswert sei.¹⁸²

Darüber hinaus beschäftigte sich die legalistische Schule (um 350 v. Chr.) mit den Gesetzen. Der Ansicht ihrer Vertreter nach diene das Gesetz primär der Abschreckung vor Straftaten und sollte daher so harte Konsequenzen vorsehen, dass sich deren Anwendung als überflüssig erweisen konnte. Darüber hinaus bedeutsam ist, dass die Legalisten unter Recht primär Straf- und in einem geringen Maße auch Verwaltungsrecht verstanden. Eine Definition von Zivilrecht und einem diesem immanenten Wirtschaftsrecht hingegen war in China mindestens bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts gänzlich unbekannt. Erst ab jenem Zeitpunkt wurden abstrakte juristische Begriffe wie „Person“ oder „subjektives Recht“ nach und nach aus dem okzidentalen Kulturkreis in das chinesische Rechtsverständnis importiert.¹⁸³

Neben den geschilderten philosophischen Einflüssen ist die Rechtsauffassung im „Reich der Mitte“ seit Gründung der VRCh 1949 kommunistisch geprägt. Konkret bedeutet dies, dass selbst kodifiziertes Recht aus Sicht der gewöhnlichen Bevölkerung vielfach keine Anwendung erfuhr bzw. – schließlich handelt es sich nach wie vor um ein diktatorial geprägtes Herr-

¹⁸⁰ Vgl. Kuhn, Peter / Ning, Angelika / Shi, Hongxia: Markt China. Grundwissen zur erfolgreichen Markttöffnung, R. Oldenbourg Verlag, München 2001, S. 89.

¹⁸¹ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

¹⁸² Vgl. Kuhn / Ning / Shi: Markt China, a.a.O., S. 89.

¹⁸³ Vgl. ebd., S. 89 f.

schaftssystem – teilweise noch heute nicht erfährt, wenn es zur juristischen Konfrontation mit einflussreichen Personen oder staatlichen Stellen kommt. Zur Zeit der Kulturrevolution wurden Entscheidungen zu Rechtsfragen praktisch ausschließlich von der Politik übernommen und selbst im heutigen Festlandchina sind Politik und Recht noch eng miteinander verflochten.¹⁸⁴ Eine u.a. aus diesem Zusammenhang resultierende Ablehnung seitens der Bevölkerung gegenüber Gesetzgebung und Rechtsprechung ist somit unschwer nachzuvollziehen.

Der Begriff „Wirtschaftsrecht“ fand in der VRCh 1979 erstmals Anwendung. Hierzu kam es vor allem aufgrund der seit 1978 vollzogenen Öffnung des Landes. Diese bedurfte nach Ansicht der Reformer unter der Führung von Deng Xiaoping unter anderem auch einer Angleichung des Rechtssystems an internationale Standards. Hiermit sollten einerseits der internationale Handelsverkehr abgesichert und andererseits ausländische Investitionen in China angeregt werden.¹⁸⁵ Um letzteren eine fundamentale rechtliche Basis zu geben, beinhaltet die chinesische Verfassung seit 1982 mit dem Artikel 18 einige Bestimmungen hinsichtlich ausländisch kapitalisierter Unternehmen. Der nur zwei Absätze umfassende Artikel lautet wie folgt:

„(1) The People's Republic of China permits foreign enterprises, other foreign economic organizations, and individual foreigners to invest in China and to enter into various forms of economic co-operation with Chinese enterprises and other economic organizations in accordance with the law of the People's Republic of China.

(2) All foreign enterprises and other foreign economic organizations in China, as well as joint ventures with Chinese and foreign investment located in China, shall abide by the law of the People's Republic of China. Their lawful rights and interests are protected by the law of the People's Republic of China.“¹⁸⁶

Absatz 2 verpflichtet somit ausländische Unternehmen, sich an Gesetz und Recht der VRCh zu halten, bietet diesen andererseits jedoch auch Schutz durch eben jene Rechtsnormen. Dies wird hier zwar nicht weiter ausgeführt, spiegelt jedoch aufgrund der Tatsache, dass sich eine derartige Bestimmung in einer Verfassung, in diesem Fall sogar unter den sog. „General Principles“ befindet,¹⁸⁷ die den Auslandsinvestitionen von Beijing beigemessene enorme Bedeutung wider.

¹⁸⁴ Vgl. ebd., S. 90.

¹⁸⁵ Vgl. ebd.

¹⁸⁶ Verfassung der Volksrepublik China von 1982, Artikel 18.

¹⁸⁷ Die „General Principles“ umfassen mit insgesamt 32 Artikeln das erste Kapitel der 1982 in Kraft getretenen Verfassung der Volksrepublik China.

In diesem Zusammenhang ebenfalls wesentlich ist die in der VRCh seit 1992 offiziell erfolgende Umgestaltung des Wirtschaftssystems von einer Zentralverwaltungswirtschaft hin zur „sozialistischen Marktwirtschaft“. Für die Realisierung derselben bedarf es besonderer Anstrengungen, zu welchen auch eine Konkretisierung der im ökonomischen Bereich zu erfolgenden Gesetzgebung und Rechtsprechung gehört. „Dazu hat der Gesetzgeber den Marktteilnehmern eine transparentere Gestalt zu verleihen, ihre Haftung klarzustellen und für ihr Agieren Legalitätsschranken aufzurichten. Er muss sich also um das Unternehmens- und Gesellschaftsrecht und um das Wettbewerbsrecht kümmern.“¹⁸⁸ Im Dezember 2001 schließlich wurde die VRCh 143stes Mitglied der WTO. Um jedoch in den Genuss der dieser Mitgliedschaft aller positiven Voraussicht nach innewohnenden Vorteile zu kommen, wird es „no doubt necessitate major legal and institutional reforms to ensure that Chinese laws and regulations are, in the language of the WTO, transparent, readily accessible, relatively stable and universal in their application, and that Chinese judicial and other dispute resolution mechanisms are independent, impartial and transparent.“¹⁸⁹ Einem verlässlicheren juristischen Handlungsrahmen für ausländische Investoren in China dürfte durch den Beitritt zur Welt handelsorganisation sicherlich Auftrieb gegeben sein.

Ausländische Investoren beurteilen die rechtlichen Rahmenbedingungen in China für gewöhnlich primär nach folgenden drei Kriterien:

„- Ist klar, was erlaubt bzw. verboten ist?

- Sind ausreichende Regelungen vorhanden und zugänglich, die ein Wirtschaften auf solider Basis ermöglichen?

- Besteht eine verlässliche Infrastruktur des Rechts, das heißt, gibt es flächendeckend kompetente Anwälte, Richter, Staatsanwälte und Untersuchungsbehörden?“¹⁹⁰

Hinsichtlich der Kriterien eins und zwei kommt man zu dem Schluss, dass mittlerweile wohl in praktisch allen für ausländische Investoren relevanten Bereichen ausreichend Rechtsnormen erlassen worden sind,¹⁹¹ es im Konfliktfall jedoch noch vielfach Probleme bei der Durchsetzung derselben gibt. Denn, „having laws and legislation is one thing; having them properly implemented is another.“¹⁹² Dies liege u.a. daran, dass es in der VRCh zu den Gesetzen noch

¹⁸⁸ Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 374 f.

¹⁸⁹ Chen, Jianfu: Implementation of Law as a politico-legal battle in China, in: China Perspectives, No. 43, September-October 2002, S. 26.

¹⁹⁰ Ostasiatischer Verein e.V.: Wirtschaftshandbuch Asien –Pazifik 2000/2001, Hamburg 2000, S. 139.

¹⁹¹ Vgl. ebd.

¹⁹² Chen, J.: Implementation of Law, a.a.O., S. 26.

sog. „Ausführungsbestimmungen“ gebe, welche die Auslegung der Gesetze maßgeblich beeinflussen. Diese Bestimmungen seien für Ausländer jedoch zumeist nicht zugänglich, so dass man hier kaum von investitionsrechtlicher Transparenz für Ausländer sprechen könne.¹⁹³ Allerdings – so die in Shanghai tätige deutsche Rechtsanwältin Anne Daentzer – besserten sich diese Verhältnisse sukzessive.¹⁹⁴ Darüber hinaus seien Fortschritte ähnlicher Art auch hinsichtlich Kriterium drei zu konstatieren. So sei in der VRCh beispielsweise erst seit einigen Jahren Vorschrift, dass junge Richter ein Jurastudium absolviert haben müssen.¹⁹⁵ Dies dürfte insgesamt zu einer deutlichen Verbesserung der gerechten und tatsächlich unabhängigen Urteilsfindung beitragen.

Vorweg sei noch darauf hingewiesen, dass sich die an dieser Stelle zu untersuchenden und darzustellenden juristischen Probleme deutscher Unternehmer in China praktisch ausschließlich auf Beziehungen zu chinesischen Geschäftspartnern, nicht aber zu chinesischen Behörden, beziehen. Die für ausländische Investitionen administrativ zuständigen Stellen seien schließlich sehr an diesen interessiert und deswegen in ihren Aussagen und Zugeständnissen äußerst zuverlässig und großzügig.¹⁹⁶

1. Gewerblicher Rechtsschutz

In einer 2002 erstellten Mittelstandsstudie des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai gaben 25,9 Prozent der befragten Unternehmen an, eines ihrer Hauptprobleme in der Vorbereitung ihres Investitionsvorhabens im nicht ausreichend gewährleisteten gewerblichen Rechtsschutz eruiert zu haben.¹⁹⁷ Ferner berichteten 37,8 Prozent, bei der Realisierung ihrer Geschäftsvorhaben massiven Problemen mit der Rechtssicherheit und -durchsetzbarkeit begegnet zu sein.¹⁹⁸ In diesem auch für die Situation anderer ausländischer Unternehmer charakteristischen Kontext hat die chinesische Führung mittlerweile zumindest partiell erkannt, wie bedeutsam der Schutz geistigen Eigentums für den Anreiz von Investitionstätigkeiten ist. Um diesen zumindest theoretisch gewährleisten zu können, wurde in den 90er Jahren eine

¹⁹³ Ostasiatischer Verein: Wirtschaftshandbuch, a.a.O., S. 139.

¹⁹⁴ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

¹⁹⁵ Vgl. ebd.

¹⁹⁶ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

¹⁹⁷ Vgl. Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Shanghai, unterstützt durch die DZ Bank AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank: Untersuchung zu China. Marktchancen für den Mittelstand, Juni 2002, S. 14.

¹⁹⁸ Vgl. ebd., S. 15.

Vielzahl entsprechender Rechtsakte erlassen. Darüber hinaus richtete man ab 1993 einerseits in einigen chinesischen Städten spezielle Gerichte für Streitigkeiten im gewerblichen Rechtsschutz ein, andererseits kam es zur Unterzeichnung von internationalen Abkommen zu dieser Thematik. Mit dieser Vorgehensweise beabsichtigt Beijing erstens, die eigenen Forscher zu mehr Erfindungen zu motivieren, zweitens soll der legale Know-how-Transfer aus dem Ausland stimuliert werden.¹⁹⁹

Zuvor wurde bewusst nur von einem theoretischen Schutz geistigen Eigentums gesprochen. Dies resultiert daher, dass die chinesischen Gesetze zwar mittlerweile den Erfordernissen des vielfach als „dritten Pfeiler“ des WTO-Regelsystems bezeichneten TRIPS entsprechen,²⁰⁰ die Durchsetzung derselben in der VRCh jedoch noch lange nicht lückenlos gewährleistet ist.²⁰¹ Zwar seien diese Gesetze auch nach deutschem Standard als „gut“ zu bewerten, jedoch existiere bislang ein gewisses Vollzugsdefizit. Ein Gesetz sei in der Tat nur „so gut, wie man es durchsetzen“²⁰² könne. Offiziell werden Verstöße gegen gewerbliche Rechte in Festlandchina seit 1997 strafrechtlich verfolgt,²⁰³ die genannte Problematik in der praktischen Umsetzung lässt dies jedoch erneut in einem nur sehr theoretischen Lichte erscheinen. So versucht man in China, „Gesetze und Institutionen zum Rechtsschutz aufzubauen, aber noch fehlt in der Bevölkerung das Bewusstsein dafür.“²⁰⁴

Die Hauptursache dieser Differenz aus Theorie und Praxis besteht somit in einer Abweichung des chinesischen Rechtsempfindens zu den entsprechenden gesetzlichen Niederschriften. Der chinesischen Kultur ist es beispielsweise völlig fremd, dass geistige Erkenntnisse Einzelner in ein ausschließliches Eigentumsverhältnis dieser Individuen übergehen. Dies wiederum liegt vor allem daran, dass man in konfuzianisch geprägten Kulturkreisen unter Lernen primär Nachahmen²⁰⁵ und nicht etwa kreatives Denken versteht. Ein Konzept, wonach etwas visuell bzw. physisch nicht fassbares Eigentum sein soll, ist aus dieser Perspektive nicht nachvollziehbar. Aus der somit real existierenden Unkenntnis über die gewerbsrechtliche Straftat folgt

¹⁹⁹ Vgl. Meng: China für mittelständische Unternehmen, a.a.O., S. 134 f.

²⁰⁰ Die Abkürzung TRIPS steht für „Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights“. Dabei handelt es sich um ein internationales Abkommen, das neben dem GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) und dem GATS (General Agreement on Trade in Service) den dritten Pfeiler im WTO-Regelsystem darstellt.

²⁰¹ Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Reihe Internationales und ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht: Rechtstipps für Exporteure VR China, Köln 2001, S. 56.

²⁰² Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁰³ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 57.

²⁰⁴ Kuhn / Ning / Shi: Markt China, a.a.O., S. 96.

²⁰⁵ Vgl. ebd., S. 56.

letztlich auch ein tatsächlich fehlendes Unrechtsbewusstsein. Beispielsweise würden die meisten Chinesen beim Kauf einer in China häufig angebotenen illegal hergestellten DVD oder CD nicht einen Moment darüber nachdenken, dass sie dabei ein Urheberrecht verletzen.²⁰⁶

Um die in der VRCh vorhandenen Probleme des gewerblichen Rechtsschutzes etwas differenzierter darstellen zu können, soll an dieser Stelle näher auf individuelle Rechtsgebiete eingegangen werden. Dabei handelt es sich im Einzelnen um die Bereiche Patentrecht, Warenzeichenrecht, Urheberrecht, Lizenzrecht sowie Wettbewerbsrecht.

1.1 Patent-, Gebrauchs- und Geschmacksmusterrecht

Das chinesische Patentrecht ist im chinesischen Patentgesetz von 1984 in seiner Fassung vom September 1992 und den im selben Jahr hierzu verabschiedeten Durchführungsbestimmungen geregelt.²⁰⁷ Dabei wurde mit Unterstützung des Deutschen Patentamtes in München²⁰⁸ ein Gesetzwerk geschaffen, welches Elemente des deutschen, japanischen sowie amerikanischen Patentrechts beinhaltet und internationalen Standards genügt.²⁰⁹ Das chinesische Patentgesetz fokussiert primär auf Erfindungsschöpfungen, worunter wiederum Erfindungen allgemein, darüber hinaus jedoch auch Gebrauchs- und Geschmacksmuster verstanden werden. Paragraph 2 der Durchführungsbestimmungen konkretisiert hierbei den Begriff „Erfindung“ als „jede neue technische Lösung in Bezug auf ein Produkt, ein Verfahren oder eine Verbesserung hierzu“²¹⁰. Unter Gebrauchsmustern hingegen versteht man für gewöhnlich „kleinere“ Erfindungen, für die ein Patent nicht in Betracht kommt, wie z.B. Arbeitsgerätschaften, sonstige Gebrauchsgegenstände²¹¹. Den Durchführungsbestimmungen nach handelt es sich dabei um „jede neue technische Lösung in bezug auf die Form, die Struktur oder deren Kombination bei einem Produkt, das praktisch anwendbar ist“²¹². Geschmacksmuster sind diesen Bestimmungen zufolge „jede neue Gestaltung in bezug auf Form, Design, Farbe oder deren Kombination bei einem Produkt, mit dem ein ästhetisches Empfinden (*mei gan*) hervorgeru-

²⁰⁶ Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003; Der Verfasser konnte sich indes selbst vielfach von diesem Phänomen „beeindrucken“ lassen: So werden einem Raubkopien von DVDs und CDs selbst in der Wirtschaftsmetropole Shanghai nicht nur auf der Strasse, sondern teilweise sogar in regulär errichteten Einzelwarengeschäften zu Spottpreisen angeboten.

²⁰⁷ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 406.

²⁰⁸ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁰⁹ Vgl. Kuhn / Ning / Shi: Markt China, a.a.O., S. 95.

²¹⁰ Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 406.

²¹¹ Ebd.

²¹² Ebd.

fen wird und das gewerblich anwendbar ist“²¹³. Dabei handelt es sich beispielsweise um Stoffmuster, Kleiderschnitte oder Porzellanwaren.²¹⁴

In der VRCh existieren mittlerweile mehr als zehn zur Anmeldung von Patenten berechnigte Organisationen. Ein exakt einheitliches Verfahren ist somit nicht immer gewhrleistet.²¹⁵ Fr gewhnlich ldf dieses jedoch wie folgt ab: Nach der Antragstellung wird zuerst eine Art Vorprfung durchgefwhrt, welche sich primr auf formale Kriterien bezieht. Fllt diese Vorprfung positiv aus, so verffentlicht das Patentamt die Anmeldung spdestens 18 Monate nach der Antragstellung. Zur sachlichen Prfung seines Anliegens muss der Erfinder innerhalb von drei Jahren ab Antragstellung erneut aktiv werden, ansonsten wird der Antrag als zurckgenommen gewertet. Fallen schliefllich Vor- und Sachprfung des Antrages positiv aus, dann wird seitens des Patentamtes die Patenturkunde ausgestellt sowie die Registrierung und Verffentlichung vorgenommen. Ab diesem Zeitpunkt besteht sechs Monate lang die Mglichkeit auf Widerspruch gegen die Registrierung. Sollte es innerhalb dieser Frist nicht zu einem solchen Einspruch kommen, dann erlangt das Patent volle Gltigkeit, was sich wiederum in einem 20 Jahre andauernden Schutz der Erfindung manifestiert.²¹⁶ Fr auslndisch kapitalisierte Unternehmen innerhalb der VRCh ist in diesem Zusammenhang weiter von Bedeutung, dass bereits im Ausland registrierte Patentanmeldungen einschliefllich der zugehrigen Prfungsergebnisse dem chinesischen Patentamt vor dessen Entscheidungsfindung vorgelegt werden mssen. Insbesondere fr deutsche Investoren ist dabei von Relevanz, dass sowohl Deutschland als auch die VRCh Mitglied in der Pariser Verbandsbereinkunft ber das sog. „Priorittsrecht“ sind. Dies bedeutet, dass bereits in Deutschland erteilte Patente nach einer formalen Beantragung in China dort wie inlndische Patente geschutzt werden.²¹⁷ Im Gegensatz zu Patentanmeldungen beinhaltet die Erteilung von Gebrauchs- und Geschmacksmustern in der VRCh nur einen Schutz von zehn Jahren.²¹⁸ Dabei werden in beiden Fllen vor deren Bekanntmachung primr die formalen Voraussetzungen ihrer Erteilung untersucht. Ergibt sich innerhalb von drei Monaten nach der Bekanntmachung kein Widerspruch, dann erfolgt die verbindliche Zuteilung des jeweiligen Schutzrechtes.²¹⁹

²¹³ Ebd.

²¹⁴ Vgl. ebd.

²¹⁵ Vgl. ebd.

²¹⁶ Vgl. Kuhn / Ning / Shi: Markt China, a.a.O., S. 95.

²¹⁷ Vgl. bfai: Rechtstipps fr Exporteure VR China, a.a.O., S. 60/63.

²¹⁸ Vgl. Kuhn / Ning / Shi: Markt China, a.a.O., S. 95.

²¹⁹ Vgl. bfai: Rechtstipps fr Exporteure VR China, a.a.O., S. 61/64.

Trotz des hier geschilderten, mittlerweile westlichen Standards genügenden, chinesischen Patent-, Gebrauchsmuster- und Geschmacksmusterrechts beklagen ausländische Unternehmen fortdauernd die mangelhafte Einhaltung des Patentschutzes in der VRCh.²²⁰ In der Praxis – so die Anwältin Daentzer – verhalte es sich mittlerweile so, dass man als ausländischer Investor durchaus Optionen zum Schutz der eigenen Patente habe. Die Registrierung letzterer sei mittlerweile kein großer Aufwand mehr und zudem auch finanziell gut tragbar. Ist dieser Schritt erst einmal erfolgt, so seien die chinesischen Behörden in der Folge verpflichtet, die ausländischen Unternehmen bei deren Maßnahmen gegen Verletzungen ihrer Patentrechte zu unterstützen. Genau dies geschehe immer häufiger und trage somit zu einer Verbesserung der wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen für ausländische Investoren in China bei.²²¹

1.2 Warenzeichenrecht

Produktpiraterie ist im Rahmen des gewerblichen Rechtsschutzes in China nach wie vor ein großes Problem. Zwar ist die VRCh auf diesem Gebiet mittlerweile einigen bedeutenden internationalen Übereinkommen beigetreten und hat zudem westlichen Standards entsprechende rechtliche Regelungen getroffen, trotzdem lässt sich in der Praxis noch immer ein eklatanter Vollzugsdefizit dieser Bestimmungen beobachten.²²² Bemerkenswert neben den „gewöhnlichen“ Erscheinungsformen von Produktfälschungen ist in China auch noch das Problem der Überproduktion. Gemeint ist hiermit, dass teilweise in regulären Fabrikationsstätten zusätzliche, vom Mutterhaus nicht autorisierte Nachschichten eingelegt werden, mit denen örtliche chinesische Firmenentscheidungsträger ihr Salär aufbessern wollen. In solchen Fällen handelt es sich dann gar nicht um Produktpiraterie, sondern lediglich um von der Unternehmensspitze nicht geplante überhöhte Produktionszahlen, die jedoch die beabsichtigte Absatz- und Preispolitik gefährden.²²³ Weitere, immer öfter im Kontext der Plagiate auftretende, Probleme sind Produkthaftung und Gewährleistung. Diese nämlich werden mittlerweile vielfach beim Originalhersteller eingefordert, obwohl dieser ja eigentlich keinerlei Verantwortung für die gefälschten Produkte tragen sollte. Trotzdem jedoch ist es in einem solchen Fall an ihm, die Plagiate nachzuweisen, um sich somit aus den zuvor ihm unterstellten Verpflichtungen herauszulösen, was allerdings aufgrund der zunehmenden Qualität der Fälschungen als ein immer

²²⁰ Vgl. Ostasiatischer Verein: Wirtschaftshandbuch, a.a.O., S. 140.

²²¹ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²²² Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 65.

²²³ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

schwerwiegenderes Unterfangen erweist.²²⁴ Darüber hinaus ist festzustellen, dass in China nicht etwa nur ausländische Unternehmen Probleme mit Markenimitaten zu beklagen haben, sondern dies mittlerweile ebenso für inländische Namen und Produkte gilt.²²⁵

Der im Zusammenhang mit diesen Problemen relevante Begriff „Warenzeichen“ sowie dessen Funktionen werden von Robert Heuser folgendermaßen definiert:

„Warenzeichen sind Kennzeichen, die jemand in seinem Unternehmen zur Unterscheidung seiner Waren von den Waren anderer verwendet. [...] Als ausdrückliches Nutzungsrecht ist es Teil des Vermögens einer Person, als Hinweis auf ein bestimmtes Produkt dient es der Werbung, der Käuferinformation und dem Verbraucherschutz und hat damit auch eine wettbewerbsrechtliche Dimension.“²²⁶

Zur Regelung des Warenzeichenrechts dient in der VRCh das Warenzeichengesetz aus dem Jahre 1982 mit seinen Zusätzen von 1993 und 2001. Artikel 1 des Gesetzes verdeutlicht die verschiedenen Absichten, auf welche dieses abzielt:

„This Law is enacted for the purposes of improving the administration of trademarks, protecting the exclusive right to use trademarks, and of encouraging producers and operators to guarantee the quality of their goods and services and maintaining the reputation of their trademarks, with a view to protecting the interests of consumers, producers and operators and to promoting the development of the socialist market economy.“²²⁷

Somit sollen also sowohl Produzenten als auch Konsumenten geschützt und letztlich gar das so individuelle chinesische ökonomische System der „sozialistischen Marktwirtschaft“ in seiner Entwicklung gefördert werden. Bedenkt man, dass Marktwirtschaft u.a. einen freien Wettbewerb bedingt, so sind derartige Regelungen zum Schutz eingetragener Warenzeichen – welche ja schließlich wettbewerbsstützend wirken – sicherlich angebracht.

Die Anmeldung eines Warenzeichens erfolgt in der VRCh beim Warenzeichenamt, welches eine Vorprüfung des Antrages abnimmt und daraufhin entweder die Anmeldung bekannt gibt oder aber diese zurückweist. Wenn in ersterem Fall innerhalb von drei Monaten kein Widerspruch Dritter erfolgt bzw. ein solcher als unbegründet zurückgewiesen wird, dann erfährt das Zeichen eine Eintragung im Warenzeichenregister und wird endgültig bekannt gegeben. Ab

²²⁴ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 66.

²²⁵ Vgl. „Shanghai brands violated“, „Eastday“-Website vom 23.2.2003, in diesem Fall unter <http://english.eastday.com/epublish/gb/paper1/822/class000100001/hwz114714.htm> (23.2.2003).

²²⁶ Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 408.

²²⁷ Artikel 1 des „Trademark Law of the People's Republic of China“.

diesem Zeitpunkt genießt es einen zehnjährigen Schutz, welcher danach auf Antrag um weitere zehn Jahre ausgedehnt werden kann.²²⁸ Über die Pariser Verbandsübereinkunft besteht zudem – wie bei der Behandlung von Patenten – das sog. „Prioritätsrecht“, wonach u.a. Unternehmen der Signatarstaaten bei Anmeldung eines Warenzeichens in ihrem Heimatland auf eine Inländerbehandlung in den anderen Mitgliedsländern bestehen können. Dies heißt konkret, dass noch sechs Monate nach einer Warenzeichenanmeldung in Deutschland diese rückwirkend auch in China geltend gemacht werden kann, also in der Zwischenzeit kein schneller chinesischer Kopist das entsprechende Zeichen entweder für sich in China beantragen kann oder aber sich bei Plagiatherstellungen tatsächlich strafbar macht.²²⁹ Darüber hinaus beinhaltet der 1984 erfolgte Beitritt der VRCh zur Pariser Verbandsübereinkunft auch die Verpflichtung, berühmten Marken besonderen Schutz zukommen zu lassen. Letztere definieren sich dadurch, dass sie „aufgrund einer überragenden Verkehrsgeltung eine einmalige Kennzeichnungs- und Werbekraft besitzen“²³⁰. Durch den ihnen zukommenden besonderen Schutz sind sie nicht nur gegen ähnliche Zeichen bei gleichen Produkten, sondern auch gegen Benutzung desselben Zeichens bei verschiedenen Produkten anderer Unternehmen – die sog. „Verwässerung“ – abgesichert.²³¹

Um nun gegen die Herstellung und Verbreitung von Plagiaten vorzugehen, stehen den geschädigten Unternehmen grob unterteilt zwei Möglichkeiten offen. Zum einen können diese zur Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen den Rechtsweg beschreiten, zum anderen können sie administrativ vorgehen. In letzterem Fall sollten die zuständigen Behörden – hier die „State Administration of Industry and Commerce“ sowie deren lokalen Vertretungen – bei deutlicher Beweislage die Beschlagnahmung und/oder Vernichtung der gefälschten Produkte anordnen bzw. die Produktionsstätten schließen.²³² Doch gerade hierin bestehe oftmals ein in seiner Intensität nicht zu unterschätzender Interessenkonflikt für die staatlichen Stellen. So gäbe es in China nämlich ganze Dörfer, die quasi ausschließlich von der Produktpiraterie einer einzelnen Marke leben. Der Entschluss der zuständigen Behörde für eine völlige Produktionsunterbindung würde einerseits eine Erhöhung der Arbeitslosenquote, andererseits jedoch auch konkretes menschliches Leid mit sich bringen. Somit ergeben sich zumeist Abwägungsentscheidungen, welche gegenwärtig noch vielfach zuungunsten der Originalhersteller ausge-

²²⁸ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 68.

²²⁹ Vgl. ebd., S. 71.

²³⁰ Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 409.

²³¹ Vgl. ebd.

²³² Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 65 f.

hen.²³³ Insgesamt – so eine etwas amüsante Feststellung – habe sich mittlerweile jedoch erwiesen, dass eine gewisse Hartnäckigkeit seitens der geschädigten Unternehmen oftmals dazu führe, dass die Kopisten zwar nicht ihre Tätigkeiten innerhalb der entsprechenden Warengruppe einstellen, dafür aber dann die Marke wechseln und somit schließlich primär die Konkurrenz schädigen.²³⁴

1.3 Urheberrecht

Maßgeblich für das chinesische Urheberrecht ist das „Copyright Law of the People's Republic of China“ aus dem Jahre 1990 in seiner aktuellen Fassung vom Oktober 2001. Seine Zielsetzung wird in Artikel 1 folgendermaßen beschrieben:

„This Law is enacted, in accordance with the Constitution, for the purposes of protecting the copyright of authors in their literary, artistic and scientific works and the copyright-related rights and interests, of encouraging the creation and dissemination of works which would contribute to the construction of socialist spiritual and material civilization, and of promoting the development and prosperity of the socialist culture and science.“²³⁵

Neben dem üblicherweise dem Urheberrecht zukommenden Zweck, nämlich eben Urheberrechte zu schützen, fällt hier die Bezugnahme zur weiteren Entwicklung der sozialistischen Kultur und Wissenschaft auf. Inwiefern jedoch die Einhaltung von Urheberrechten eine Intensivierung des sozialistischen Systems mit sich bringen soll, wird nicht weiter verdeutlicht. In diesem Zusammenhang kann die chinesische Intention letztlich nur in der fortschreitenden Realisierung der sozialistischen Marktwirtschaft vermutet werden, denn Urheberrechtsgewährleistung bedeutet Wettbewerb und dieser ist wiederum ein unbedingtes Erkennungsmerkmal eines marktwirtschaftlichen Systems, welches sich in der VRCh nach wie vor im Aufbau befindet.

Nach Artikel 3 des Gesetzes werden Schriftwerke, mündlich vorgebrachte Werke, Theater-, Tanz- und Musikwerke, bildende Kunstwerke, architektonische Leistungen, Photographie, Filmwerke, Konstruktionszeichnungen, Produktdesigns, Diagramme, Landkarten und sonstige Zeichnungen sowie schließlich Computersoftware geschützt.²³⁶ Die üblichen Nutzungsrechte

²³³ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²³⁴ Vgl. ebd.

²³⁵ „Copyright Law of the People's Republic of China“, Art. 1.

²³⁶ Vgl. ebd., Art. 3.

gelten zu Lebzeiten und noch weitere 50 Jahre nach dem Tod des Urhebers (Art. 21 Abs. 1). Speziell zum Schutz von Computersoftware wurde 1991 eine das Urheberrechtsgesetz ergänzende und konkretisierende Verordnung erlassen, welche EDV-Programme und die zu diesen gehörigen Dokumentationen ab Veröffentlichung für 50 Jahre (bei ausländischer Herkunft) bzw. 25 Jahre mit einmaliger Verlängerungsoption (bei chinesischer Herkunft) schützt.²³⁷

Hinsichtlich multinationaler Schutzabkommen für Urheberrechte ist weiter zu konstatieren, dass die VRCh 1992 den internationalen Urheberrechtskonventionen, der Berner Übereinkunft zum Schutz von Werken der Literatur und Kunst sowie dem Welturheberrechtsabkommen beigetreten ist und somit die sog. „Inländerbehandlung“ gilt. Dies heißt konkret, dass die Verfasser innerhalb der Mitgliedstaaten, unabhängig von einer Veröffentlichung ihrer Werke, die gleichen Schutzrechte genießen wie ein Inländer bei Veröffentlichung.²³⁸ Dass diese Abkommen von Behörden und Justiz in China mittlerweile zumindest bei Aktivwerden der Geschädigten ernst genommen werden, zeigt ein Fall massenhafter illegaler Herstellung und Verkaufs von DVD-Kopien amerikanischer Filme durch in Shanghai regulär registrierte Firmen. Dabei hatte ein Zusammenschluss amerikanischer Medienunternehmen gegen die chinesischen Kopisten geklagt und schließlich durch das zuständige Volksgericht folgendes Urteil erfahren:

„Under the Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works, signed by the Chinese Government in 1992, the three US companies enjoy the copyright to those movies in China, and the accused Shanghai DVD firms had infringed the US companies' legal rights and interests by selling pirated discs of their movies.“²³⁹

Ferner wurden die betroffenen Shanghaier Firmen zu Kompensationszahlungen an die US-Unternehmen verpflichtet und mussten sich öffentlich entschuldigen.²⁴⁰ Zwar besaßen die zu entrichtenden Beträge aufgrund ihres nur äußerst geringen Wertes eher symbolischen, denn tatsächlich finanziell ausgleichenden, Charakter, doch kann eine öffentliche Entschuldigung und somit Bloßstellung in einer Kultur, in welcher das Gesicht zu verlieren als etwas unbedingt zu Vermeidendes gilt, große Wirkung erzielen.

Nichtsdestotrotz muss der geschilderte Prozess als Präzedenzfall verstanden werden, da eine derartige Klage im Bereich der Filmvervielfältigung so in China zuvor noch nicht eingereicht

²³⁷ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 79 f.

²³⁸ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 410.

²³⁹ „US film giants win lawsuit“, „China Daily“-Website vom 8.8.2003, in diesem Fall unter http://www1.chinadaily.com.cn/en/doc/2003-08/08/content_252981.htm (11.8.2003).

worden ist. Zwar könnte dieser tatsächlich wegweisend wirken, doch verhält es sich mit der Einhaltung von Urheberrechten im multimedialen Bereich in China gegenwärtig noch so, dass ein flächendeckender und wirksamer Schutz kaum gewährleistet ist. Zwar unternähmen die Behörden nach und nach mehr Anstrengungen zur Verwirklichung dieses Schutzes,²⁴¹ trotzdem waren nach Ansicht des amerikanischen Filmproduzenten „Motion Picture Association“ im Jahre 2002 noch über 90 Prozent aller in der VRCh verkauften DVDs Raubkopien.²⁴² Zu beachten ist hierbei jedoch, dass der chinesische Staat differenziert nach Branchen gegen die Kopisten vorgeht. Dabei ständen DVDs und CDs nicht an erster Stelle, was wiederum die genannten 90 Prozent zumindest ansatzweise erklärt. Wesentlich besser verhalte es sich allerdings bei Buchläden und Kinos. So gehören Schwarzdrucke von bekannten Büchern, wie man sie noch vor ein paar Jahren zahlreich in regulären Geschäften zu Spottpreisen erwerben konnte²⁴³ sowie Vorführungen von Filmraubkopien in öffentlichen Kinosälen mittlerweile größtenteils der Vergangenheit an.²⁴⁴

Die zuständigen chinesischen Stellen gingen mittlerweile also sehr wohl gegen Verletzungen von Urheberrechten vor, allerdings seien diese für eine vollständige Unterbindung einfach zu zahlreich.²⁴⁵ Somit liegt es oftmals an den geschädigten Personen oder Unternehmen selbst, aktiv zu werden. Diese können sich entweder an die „National Copyright Administration“ (NCA) wenden, welche dann „Verwaltungsstrafen, Bußgelder sowie die Herausgabe rechtswidrig bezogener Einkünfte verlangen kann.“²⁴⁶, oder aber sie lassen sich auf ein langwierigeres und kostenintensiveres Gerichtsverfahren ein, welches dann jedoch wiederum Schadensersatzzahlungen bewirken kann.²⁴⁷ Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, Schutzrechte bei den Zollbehörden registrieren zu lassen und somit Im- und Export von geistigem Eigentum zu verhindern oder aber zumindest einzuschränken. Nach einer entsprechenden Registrierung ist die gefährdete Person oder das gefährdete Unternehmen berechtigt, beim Zoll bestimmte Schutzmaßnahmen – etwa die Beschlagnahmung gefälschter Waren – zu beantragen.²⁴⁸

²⁴⁰ Vgl. ebd.

²⁴¹ Vgl. ebd.; Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁴² Vgl. „China's vast market for pirated DVD's. Computer technology aids bootleggers“, „International Herald Tribune“-Website vom 19.8.2003, in diesem Fall unter [http://www.iht.com/ihtsearch.php?id=106831&owner=\(NYT\)&date=20030818172232](http://www.iht.com/ihtsearch.php?id=106831&owner=(NYT)&date=20030818172232) (23.8.2003).

²⁴³ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 411.

²⁴⁴ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁴⁵ Vgl. ebd.

²⁴⁶ bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 80.

²⁴⁷ Vgl. ebd., S. 81.

Beschäftigt man sich mit der Frage nach den Ursachen für die so zahlreichen Verletzungen von Urheberrechten in China, so ergeben sich folgende Erkenntnisse: Der chinesischen Kultur ist – dies wurde bereits kurz erwähnt – ein Konzept, wonach etwas, was man nicht sehen oder anfassen kann, Eigentum sein soll, bislang äußerst fremd.²⁴⁹ Dies ändert sich jedoch sukzessive. Insbesondere jungen und nach westlichem Maßstab ausgebildeten Menschen werden die zum Verständnis der Problematik relevanten Zusammenhänge immer deutlicher, so dass sich auch deren Bewusstsein ändert. Um jedoch auf legalem Wege in den bisher erlangten literarischen, musikalischen oder filmischen Genuss zu geraten, bedarf es in China zuerst einer deutlichen Steigerung des durchschnittlichen Einkommens. Ein Student beschreibt die Situation folgendermaßen: “‘I guess we should consider the legal aspects of piracy,’ he said, ‘but students don’t have the money.’”²⁵⁰ Darüber hinaus existieren drei weitere potentielle Ursachen der Malaise. So ist es erstens aus dem chinesischen Kulturverständnis heraus als eine Art Kompliment an den Künstler bzw. Verfasser zu verstehen, wenn man sein Werk kopiert. Zweitens ist in der Wirtschaftsgeschichte bereits mehrfach ein Phänomen zu beobachten gewesen, wonach unterentwickelte Staaten so lange bedenkenlos Kopien geistigen Eigentums zuließen, bis sie sich schließlich selber zu Industrienationen entwickelt hatten und somit ihre eigenen geistigen Erkenntnisse zu schützen beabsichtigten. Zu guter Letzt jedoch spielt oft auch nur ganz einfach eine in Kriminalität ausartende Profitgier eine bedeutende Rolle. Da die zwar legislativ bereits gut ausgearbeiteten Bestimmungen in der VRCh auf exekutiver und judikativer Ebene bislang noch nicht regelmäßig umgesetzt werden, kann bei relativ geringem Aufwand und Risiko relativ viel Geld verdient werden.²⁵¹

1.4 Lizenzrecht

Lizenzrechtlich relevant im außenwirtschaftlichen Bereich mit der VRCh sind in der Hauptsache Technologietransfer bringende Verträge. Den „Administration of Technology and Equipment Import Tentative Provisions“ von 1997 nach beinhaltet Technologietransfer dabei „die Übertragung von Patentrechten, Technologie, Computer Software, Warenzeichen, Einfuhr von vollständigen Anlagen, Fertigungsstraßen, Schlüsselanlagen sowie technische Beratungen und Dienstleistungen und Zusammenarbeit bei Entwürfen, Forschung und Produkti-

²⁴⁸ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 412.

²⁴⁹ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁵⁰ „China’s vast market for pirated DVD’s. Computer technology aids bootleggers“, „International Herald Tribune“-Website vom 19.8.2003, in diesem Fall unter [http://www.iht.com/ihtsearch.php?id=106831&owner=\(NYT\)&date=20030818172232](http://www.iht.com/ihtsearch.php?id=106831&owner=(NYT)&date=20030818172232) (23.8.2003).

on“²⁵². Bis Oktober 1999 existierte ein spezielles, u.a. bei Technologietransfer anzuwendendes, Technologievertragsgesetz, welches jedoch seit jenem Zeitpunkt im nunmehr maßgeblichen Vertragsgesetz der VRCh aufgegangen ist.²⁵³ Letzteres ist „formulated with a view to protecting the lawful rights and interests of the parties to contracts, maintaining the social economic order and promoting the progress of the socialist modernization drive.“²⁵⁴ Erneut auffällig an dieser Formulierung ist – wie bei einem Großteil anderer chinesischer Wirtschaftsgesetze auch – die Betonung des sozialistischen Faktors, in diesem Fall der sozialistischen Modernisierung.

Insbesondere in Kapitel 18 („Contracts for Technology“), Abschnitt 3 („Contracts for Technology Transfer“) des Gesetzes sind spezielle Bestimmungen zum Technologietransfer enthalten. Dabei wird folgendermaßen definiert:

„Technology transfer contracts include contracts on patent transfer, contracts on transfer of the right to apply for a patent, contracts on transfer of know-how and contracts on the licensing of patent exploitation.“²⁵⁵

Vergleicht man diese Definition mit jener der „Administration of Technology and Equipment Import Tentative Provisions“ (s.o.), so scheinen mit Ausnahme der Übertragung von Warenzeichen sämtliche Inhalte der eigentlichen Begriffsbestimmung von Technologietransfer mit den potentiellen Inhalten der zugehörigen Transferverträge abgedeckt zu sein. Dies mag allerdings damit zusammenhängen, dass Verträge zur Warenzeichenübertragung im Gegensatz zum „konventionellen“ Technologietransfer nicht genehmigungspflichtig durch das „Ministry of Commerce“ (ehemals „Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation“ – MOFTEC) sind (s.u.).

Weiter wird in Artikel 342 zwischen Patenttransfer- und Know-how-Transferverträgen differenziert. Erstere werden zumeist in Form von Patentlizenzverträgen geschlossen, welche keine Eigentums-, sondern lediglich Nutzungsrechte übertragen.²⁵⁶ Sie sind nur gültig, solange das Patent an sich besteht und können daher nach Ablauf des originären Patentschutzes logischerweise nicht erneut – ebenso wenig mit bisherigen, wie mit neuen Vertragspartnern – geschlossen werden.²⁵⁷ Die Schuldigkeiten des Patentlizenzgebers liegen darin, dem Lizenz-

²⁵¹ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 411 f.

²⁵² bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 85.

²⁵³ Vgl. ebd., S. 83.

²⁵⁴ „Contract Law of the People’s Republic of China“, Art. 1.

²⁵⁵ Ebd., Art. 342 .

²⁵⁶ bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 89.

²⁵⁷ Vgl. „Contract Law of the People’s Republic of China“, Art. 344.

nehmer die zur Nutzung des Patentes benötigten technologischen Materialien sowie technische Unterstützung zukommen zu lassen.²⁵⁸ Der Lizenznehmer hingegen verpflichtet sich, keinerlei Informationen über das Patent unvereinbart Dritten zukommen zu lassen und soll gemäß den vertraglichen Bestimmungen Gebühren an den Lizenzgeber entrichten.²⁵⁹ Lizenzvergaben von im Antragsverfahren befindlichen Patenten fallen unter die Bestimmungen für Know-how-Verträge. Sollte das entsprechende Patent in der Folge tatsächlich erteilt werden, so gelten die Bestimmungen über Patenttransfers. Neben Lizenzverträgen besteht jedoch auch die Möglichkeit, Patente komplett zu übertragen. Im Gegensatz zum Lizenzvertrag erwirbt der Käufer in einem solchen Fall nicht nur das Nutzungs-, sondern auch das Eigentumsrecht.²⁶⁰

Ein Know-how-Transfervertrag beinhaltet für gewöhnlich nicht in Patenten erfasstes technologisches Wissen. Er unterliegt den Bestimmungen für Know-how-Transfers, welche sich allerdings nicht stark von den Patenttransferregelungen unterscheiden. So verpflichtet sich der Wissensgeber – wie beim Patenttransfer – technologisch relevantes Material beizustellen sowie technische Unterstützung zu leisten. Darüber hinaus muss er die praktische Umsetzbarkeit sowie Verlässlichkeit des übermittelten Wissens garantieren und unterliegt der Geheimhaltungspflicht.²⁶¹ Der Wissensnehmer soll wie beim Patenttransfer Gebühren an den Know-how-Träger entrichten und darf keinerlei Know-how-Inhalte an Dritte weitergeben.²⁶² Interessant im marktwirtschaftlichen Kontext sind die Artikel 329 und 343, wonach kein technologierelevanter Vertrag zu einer Einschränkung des technologischen Wettbewerbs und Fortschritts führen darf. Somit beinhaltet das chinesische Vertragsgesetz Elemente gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Dies ist ein Faktor, welcher angesichts der Tatsache, dass in der VRCh noch kein reguläres Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen existiert,²⁶³ durchaus Beachtung finden sollte.

Der praktische Ablauf zur Abwicklung von Technologietransferverträgen sieht folgendermaßen aus: Grundsätzlich benötigen chinesische Wirtschaftseinheiten zu derlei Verhandlungen, aber auch zur Erstellung der obligatorischen Machbarkeitsstudie, spezielle Lizenzen. Sollte das chinesische Unternehmen nicht im Besitz einer solchen sein, dann besteht die Möglichkeit, eine dazu berechnete Außenhandels-gesellschaft zu involvieren. Fallen die Verhandlungen

²⁵⁸ Vgl. ebd., Art. 345.

²⁵⁹ Vgl. ebd., Art. 346.

²⁶⁰ bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 89.

²⁶¹ Vgl. "Contract Law of the People's Republic of China", Art. 347.

²⁶² Vgl. ebd., Art. 348.

²⁶³ Siehe hierzu ausführlich Kapitel IV. 1.5.

gen sowie die Machbarkeitsstudie positiv aus, dann muss die entsprechende Technologie noch vor Vertragsschluss dem Handelsministerium bzw. den diesem nachgeordneten, zuständigen Behörden zur Genehmigung vorgelegt werden. Fällt auch deren Beschluss positiv aus, dann kann der Vertrag zwar unterzeichnet werden, erhält vorerst jedoch noch keine vollständige Gültigkeit. Diese ergibt sich erst nach einer erneut obligatorischen Vertragsregistrierung bei den für Außenhandel zuständigen chinesischen Behörden. Letztere überprüfen die Vereinbarkeit der Vertragsinhalte mit den relevanten chinesischen Gesetzen. Möchte man schließlich noch in den Genuss steuerlicher Vergünstigungen kommen, so ist eine Registrierung beim Ministerium für Wissenschaft und Technologie unumgänglich.²⁶⁴

Eine weitere, potentielle lizenzrechtliche Vereinbarung ist die Übertragung von Warenzeichen. Als maßgeblicher Unterschied zu einem Unternehmenskauf handelt es sich dabei allerdings um keinerlei Übertragung des Geschäftsbetriebs, sondern lediglich um die Zuteilung eines Nutzungsrechts an einem bestimmten Namen bzw. Warenzeichen. Zwar ist auch diese Form von Lizenzvergabe genehmigungspflichtig, jedoch nicht beim Handelsministerium, sondern nur beim Warenzeichenamt. Eine zugehörige vertragliche Vereinbarung beinhaltet obligatorisch die Gewährleistung der Qualität der unter dem Warenzeichen fabrizierten Produkte durch den Lizenznehmer sowie die Verpflichtung des Lizenzgebers, eben dies zu überwachen.²⁶⁵

Eine weitere Möglichkeit einer lizenzrechtlichen Vereinbarungen besteht darin, Technologietransfers im Rahmen von Unternehmensneugründungen zu betreiben. Diese Strategie zielt insbesondere auf die Schaffung von Joint Ventures mit ausländischer Beteiligung ab, wobei die „Limited Liability Company“ als Gesellschaftsform zwingend vorgegeben ist. Den seit Juli 1997 geltenden „Regulations on Certain Issues Concerning the Use of High and New Technology“ nach darf die Einlage von neuer Technologie und Hochtechnologie bei Joint Venture Gründungen nicht 35 Prozent des registrierten Kapitals überschreiten. Zudem muss es sich um die für die Produktion maßgebliche Technologie handeln. Zur Genehmigung der Einlage wird eine Anerkennung der Technologie durch die „State Science and Technology Commission“ oder durch die auf lokaler Ebene zuständige „Administration of Science and Technology“ benötigt. Weiter erfolgt eine Bewertung der Technologie durch ein bei der „Administration of Industry and Commerce“ registriertes Bewertungsinstitut. Sollte dabei der Wert der eingebrachten Technologie auf über 20 Prozent des in das Joint Venture eingebrach-

²⁶⁴ bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 84-88.

ten Kapitals geschätzt werden, so ergibt sich daraus die Verpflichtung zu einer weiteren, erneut durch die Administration of Science and Technology obligatorisch zu erfolgenden, Anerkennung.²⁶⁶

Teilweise problematisch für ausländische Unternehmen erweisen sich die genannten Bewertungsverfahren. Zwar unterliegen die damit befassten Personen einer Geheimhaltungspflicht,²⁶⁷ trotzdem „[sollte] ein Unternehmen, das sein Produkt von einem Prüfinstitut in China testen lässt, [...] davon ausgehen, dass in der Regel alle Daten postwendend beim Mitbewerber landen“²⁶⁸. Diese Behauptung mag in ihrer Intensität zwar etwas, wenn nicht mittlerweile sogar deutlich, überzogen sein, trotzdem empfehlen auch in der Praxis mit der Problematik befasste Personen, nicht unbedingt unumschränkte Technologien in Joint Ventures einfließen zu lassen. Entsprechend solle man bereits im Vorfeld der Firmengründung sehr selektiv untersuchen und festlegen, was für ein Gelingen des Gemeinschaftsunternehmens tatsächlich zwingend relevant und somit eingebracht werden muss.²⁶⁹

1.5 Wettbewerbsrecht

Eine relativ geläufige Umschreibung von „Wettbewerb“ lautet, dass dieser dann herrsche, „wenn Anbieter oder Nachfrager miteinander um Geschäftspartner rivalisieren. Dabei versucht jeder, den potentiellen Geschäftspartnern möglichst attraktive Geschäftsbedingungen zu bieten, um so gegenüber den Konkurrenten einen Vorteil zu erzielen.“²⁷⁰ Um nun Anbieter und Nachfrager, und somit in der Summe das Wettbewerbssystem an sich, zu schützen, obliegt es der Rechtsordnung, Sicherungsvorkehrungen gegen unlautere Wettbewerbshandlungen zu treffen. Dadurch sollen gewisse Aktionsweisen im wirtschaftlichen Tun der Konkurrenten unterbunden oder sanktioniert werden, um letztendlich die Funktionstüchtigkeit der marktwirtschaftlichen Strukturen insgesamt aufrecht zu erhalten. In diesem Zusammenhang wird für gewöhnlich zwischen der Bekämpfung von Wettbewerbsbeschränkungen sowie unlauteren Wettbewerbshandlungen differenziert.²⁷¹

²⁶⁵ Vgl. ebd., S. 90.

²⁶⁶ Vgl. ebd., S. 91 f.

²⁶⁷ Vgl. ebd., S. 92.

²⁶⁸ Ostasiatischer Verein: Wirtschaftshandbuch, a.a.O., S. 140.

²⁶⁹ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁷⁰ Gruber, Utta / Kleber, Michaela: Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, Verlag Franz Vahlen, 3., überarbeitete Auflage, München 1997, S. 111.

²⁷¹ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 430 f.

Das in diesem Kontext auch für ausländisch kapitalisierte Unternehmen maßgebliche, in der VRCh 1993 in Kraft getretene, „Law Against Unfair Competition of the People's Republic of China“ beschreibt seine Zielsetzung in Artikel 1 folgendermaßen:

„This Law is formulated with a view to safeguarding the healthy development of the socialist market economy, encouraging and protect fair competition, preventing acts of unfair competition, and defending the lawful rights and interests of operators and consumers.“²⁷²

Dieser Formulierung nach hat die chinesische Führung die unumstößliche Bedingtheit zwischen Wettbewerb und Marktwirtschaft ebenso erkannt, wie die damit verbundenen Schutzmaßnahmen sowohl für Anbieter als auch Nachfrager.

Kapitel II des Gesetzes beschäftigt sich mit den einzelnen, den freien Wettbewerb bedrohenden und daher strafbaren, Tatbeständen. Im Einzelnen werden hier folgende unlautere Methoden aufgeführt: Bestechung, Vermittlerprovision und Preisnachlass (Art. 8), irreführende Werbung (Art. 9),²⁷³ Geschäftsgeheimnisoffenbarung (Art. 10), Dumping (Art. 11), Kopplungsgeschäfte (Art. 12), Prämienverkauf (Art. 13), Rufschädigung von Wettbewerbern bzw. von deren Waren (Art. 14) sowie schließlich Ausschreibungsabsprachen (Art. 15). Auffällig an den geschilderten Vergehen ist, dass es sich bei diesen ausschließlich um typische Aktionsweisen eines unlauteren Wettbewerbs, nicht jedoch um wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen, handelt.²⁷⁴ Letztere sind im hier behandelten Gesetzeswerk lediglich im Rahmen zweier kartellrechtlich bedeutsamer Artikel vorzufinden. So verbietet Art. 6 den Missbrauch – und nicht etwa bereits die bloße Existenz – von Geschäftsmonopolen, Art. 7 hingegen untersagt den zur Bildung von Gebiets- oder Branchenmonopolen dienenden behördlichen Missbrauch von Verwaltungsmacht. Ferner verdeutlicht Art. 6, dass im chinesischen Recht bislang noch kein Gesetz mit Regelungen zur Fusionskontrolle geschaffen worden ist. Ebenso wenig besteht bisher eine hierfür zwingend erforderliche Definition des Konzentrationszustandes „Marktbeherrschung“.²⁷⁵

Eine Fusionskontrolle beinhaltende Kartellgesetzgebung existiert in China somit bisher noch nicht. Dies kann u.a. dadurch begründet werden, dass die reine, sich über eine freie Preisbildung definierende, Marktwirtschaft in China aufgrund einer in einigen Branchen noch immer

²⁷² Artikel 1 des “Law Against Unfair Competition of the People's Republic of China” .

²⁷³ Zur Werbung in China gilt noch zu ergänzen, dass es nach dem chinesischen Werbegesetz nicht gestattet ist, in der eigenen Werbung die Waren oder Dienstleistungen von Konkurrenten herab zu setzen. Darüber hinaus muss kenntlich gemacht werden, dass es sich überhaupt um werbende Maßnahmen handelt. Vgl. hierzu bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 96.

²⁷⁴ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 432.

gegebenen staatlichen Preisvorgabe noch nicht endgültig realisiert worden ist. Hinzu kommt, dass bestimmte Märkte nach wie vor abgeriegelt sind und es somit – trotz WTO-Beitritt Chinas – teilweise noch gar nicht zu regulärem Wettbewerb kommen kann.²⁷⁶ Diese durch den Staat betriebene Beeinflussung nimmt zwar mehr und mehr ab, trotzdem sind in der Konsequenz notwendige kartellrechtliche Bestimmungen gegenwärtig noch nicht abzusehen. Dies liegt auch daran, dass es zu dieser Thematik erhebliche Interessensgegensätze sowohl zwischen den Beijinger Ministerien, als auch zwischen Zentrale und lokalen Behörden sowie zwischen Verwaltung und Unternehmen gibt. Darüber hinaus wird vielfach die Ansicht vertreten, chinesische Unternehmen seien bislang noch so klein, dass sie eher einer Machtkonzentration bedürften, um sich somit international Produktionsvorteile zu verschaffen, als dass sie eben über eine solche Machtkonzentration den freien Wettbewerb auf nationaler Ebene einschränken. Durch diese Sichtweise erhöht sich jedoch die Gefahr, dass – wie in anderen Transformationsökonomien auch – ehemals durch den Staat diktierte Wettbewerbsbeschränkungen in der Folge durch wirtschaftliche Unternehmen vorgegeben werden.²⁷⁷ Um eben diesem wohl nicht ganz unrealistischen Szenario wirkungsvoll zu begegnen, erscheint die Schaffung eines chinesischen Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen neben dem bereits existenten und gut strukturierten Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb in absehbarer Zeit unumgänglich. Für ausländische Investoren ist darüber hinaus von erhöhtem Interesse, dass das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen zwar einen theoretisch sicheren Handlungsrahmen vorgibt, es an dessen praktischer Umsetzung – wie bei so vielen anderen chinesischen Wirtschaftsgesetzen auch – jedoch noch mangelt. Insbesondere mit in diesem Regelwerk angegangenen Problemen wie Bestechung, Geschäftsgeheimnisoffenbarung sowie Ausschreibungsabsprache werden westliche Geschäftsleute in der VRCh nach wie vor nicht selten, allerdings mit abnehmender Tendenz, konfrontiert.

2. Landnutzungsrecht

In der VRCh besteht für Privatpersonen keine Möglichkeit, Eigentum an Grundstücken zu erwerben. Im Landverwaltungsgesetz von 1999 heißt es hierzu: „The People's Republic of China resorts to a socialist public ownership i.e. an ownership by the whole people and ownerships by collectives, of land.“²⁷⁸ Mit Artikel 8 wird dies weiter konkretisiert: „Land in ur-

²⁷⁵ Vgl. ebd., S. 435.

²⁷⁶ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 93.

²⁷⁷ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 435.

²⁷⁸ „Law of Land Administration of the People's Republic of China“, Art. 2 Abs. 1.

ban districts shall be owned by the State. Land in the rural areas and suburban areas, except otherwise provided for by the State, shall be collectively owned by peasants including land for building houses, land and hills allowed to be retained by peasants.“²⁷⁹ Nachdem sich Land in der VRCh also entweder in staatlichem oder in Kollektiv-, jedoch niemals in Privateigentum befindet, entspricht man hier vollauf dem sozialistischen Ideal.

Möchte man nun jedoch ein Grundstück für ein Privatunternehmen verwenden, so können hierfür vom chinesischen Staat Landnutzungsrechte vergeben werden. Dies gilt für Joint Venture sowie für zu 100 Prozent ausländisch kapitalisierte Unternehmen genauso, wie für rein chinesische Firmen.²⁸⁰ Ausländer können dabei ausschließlich die sog. „Granted Land Use Rights“ erwerben, welche praktisch durch ein allumfassendes Verfügungsrecht und einen Bestandsschutz einer Art „Kauf auf Zeit“²⁸¹ entsprechen.

Zum genannten Landverwaltungsgesetz generell ist anzumerken, dass seine Hauptintention im Schutz der landwirtschaftlichen Nutzfläche liegt. Dies wiederum wird daraus begründet, dass die VRCh mit 22 Prozent der Weltbevölkerung lediglich sieben Prozent der global agrarisch genutzten Fläche besitzt. Somit wird deutlich, dass die langfristige Ernährung des bevölkerungsreichsten Staates abgesichert werden muss. Doch genau dem wirkten bis zum Inkrafttreten des Gesetzes die noch exzessiv ausgeübten Kompetenzen von Provinzen und Städten entgegen, welche landwirtschaftlich genutzte Grundstücke profitbringend in Form von Landnutzungsrechten an Privatunternehmen veräußerten. Derlei Kompetenzen sind nun durch das neue Gesetz größtenteils auf die Zentralregierung übergegangen, wodurch ein verantwortungsvolleres Vorgehen mit der Thematik gewährleistet werden soll.²⁸² Zudem sieht das Gesetz diesbezüglich vor, dass „The land use right of peasant collectives shall not be leased, transferred or rented for non-agricultural construction“²⁸³, damit die landwirtschaftliche Nutzfläche Chinas nicht reduziert wird. Möchte ein Investor unbedingt ein bestimmtes Stück Ackerland anderweitig nutzen, so muss er entweder ein in Größe und Qualität vergleichbares Stück Land zusätzlich bewirtschaften oder aber eine Gebühr an die zuständige lokale Regierung entrichten, so dass diese die Bewirtschaftung übernimmt.²⁸⁴

²⁷⁹ Ebd., Art. 8.

²⁸⁰ Vgl. ebd., Art. 85.

²⁸¹ Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁸² Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 97/98/102.

²⁸³ „Law of Land Administration of the People’s Republic of China“, Art. 63.

²⁸⁴ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 104.

Unternehmen mit ausländischer Beteiligung siedeln sich in China für gewöhnlich in Städten oder zumindest in Stadtnähe an, so dass für diese ausschließlich Landnutzungsrechte über staatseigenes städtisches, nicht jedoch über kollektiveigenes, Land relevant sind. Diese Art von Verfügungsrechten können entweder durch Überlassung oder durch Zuteilung für einen festgelegten Zeitraum vergeben werden. Die zumeist praktizierte Überlassung kann dabei durch Versteigerung, Ausschreibung oder Verhandlung erfolgen. Bedingung in letzterem Fall ist jedoch, dass die vereinbarten Gebühren nicht unterhalb eines zentralstaatlich fixierten Mindestpreises liegen.²⁸⁵ Ist die für die Vergabe zuständige Regierungsstelle an ausländischen Investitionen interessiert, so wird für gewöhnlich nur der Mindestpreis verlangt. Ist dies nicht der Fall, dann können die Gebühren stark in die Höhe schnellen. Entscheidet sich ein aktueller Zertifikatsinhaber zu einer Veräußerung seiner Rechte, so kann gemäß den Gepflogenheiten des Marktes frei verhandelt werden.²⁸⁶ Kritisch anzumerken in diesem Zusammenhang ist, dass sogar chinesischen Zeitungsberichten zufolge etwa 90 Prozent des Baulandes über nicht sonderlich transparente Entscheidungsprozesse vergeben werden. Zumeist erfolgen zwar die rechtlich festgelegten öffentlichen Ausschreibungen oder Auktionen, trotzdem entscheiden sich die zuständigen Behörden dabei vielfach ohne Angabe von Gründen nicht für das höchste Angebot.²⁸⁷

Die maximalen Überlassungszeiträume bemessen sich indes am Verwendungszweck der Grundstücke. Diese betragen 70 Jahre bei Wohnnutzung, 50 Jahre bei industrieller Nutzung sowie 40 Jahre bei Nutzung im Tourismus-, Handels- und Freizeitbereich.²⁸⁸ Nach gegenwärtigem Rechtsstand würden nach Ablauf dieser Fristen und bei einer Nichtverlängerung der Verträge die auf dem Gelände errichteten Gebäude entschädigungslos an den chinesischen Staat übergehen. Da das Überlassungssystem in dieser Form jedoch erst seit 1990 existiert,²⁸⁹ kann hier noch kein Präzedenzfall aus der Praxis herangezogen werden. Schadensbegrenzend, wenn nicht sogar -neutralisierend wird sich dabei allerdings auswirken, dass die entsprechenden Immobilien nach Ablauf der Überlassungszeiträume steuerlich weitestgehend abgeschrieben sein dürften.²⁹⁰ Zudem sind nach gegenwärtiger Rechtslage auch Vertragsverlänge-

²⁸⁵ Vgl. ebd., S. 99.

²⁸⁶ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁸⁷ Vgl. China aktuell, Juli 2003, Ü 27, S. 840.

²⁸⁸ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 99.

²⁸⁹ Vgl. ebd., S. 100.

²⁹⁰ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

rungen möglich, welche nur bei einem mit diesen nicht zu vereinbarenden öffentlichen Interesse versagt werden dürfen.²⁹¹

Zu militärischen und infrastrukturellen, aber auch zu die öffentliche Wohlfahrt gewährleisten den Zwecken besteht die Möglichkeit, Landnutzungsrechte über eine unentgeltliche Zuteilung durch staatliche Stellen zu erhalten.²⁹² Allerdings kann eine derartige Entscheidung jederzeit entschädigungslos rückgängig gemacht werden, so dass derlei Nutzungsrechte von Banken für gewöhnlich nicht als Sicherheit akzeptiert werden. In diesem Zusammenhang kommt es immer wieder zu einer Gefährdung von Joint Venture Vorhaben, da die chinesischen Partner teilweise – allerdings oftmals in gutem Glauben – nur diese Art zugeteilter Landnutzungsrechte in die gemeinsamen Projekte einbringen²⁹³ und somit keinerlei allumfassendes Verfügungsrecht oder Bestandsschutz existiert.²⁹⁴ Zwar können bei Zustimmung der zuständigen Regierungsstelle und bei Nachzahlung der Gebühren die ehemals nur zugeteilten in überlassene Nutzungsrechte transferiert werden, sicher ist diese Vorgehensweise jedoch nicht.²⁹⁵ Derartigen Komplikationen kann man allerdings vor Abschluss des Joint Venture Vertrages vorbeugen, indem man die Landnutzungsinhaberkarten einseht, welche anstelle eines Grundbuches als Nachweis über die tatsächlichen Nutzungsrechte und somit auch über das allumfassende Verfügungsrecht und den Bestandsschutz dienen.²⁹⁶ Somit richtet sich Grundstückseigentum in der VRCh also unmittelbar am sozialistischen Ideal, d.h. hier am konkreten politischen Konstrukt, aus. Gegenwärtig ist noch nicht eindeutig abzusehen, ob sich im Rahmen der ökonomischen Liberalisierung auch Möglichkeiten zur Erlangung von Privateigentum an Grund und Boden ergeben werden. Tendenziell ist hiermit jedoch zu rechnen.

3. Vertragsrecht

Laut Verfassung nennt sich das ökonomische System der VRCh „sozialistische Marktwirtschaft“. Für eine Marktwirtschaft charakteristisch ist u.a. die Vertragsfreiheit, wonach „die Marktteilnehmer sich im Rahmen der Rechtsordnung Bindungen auferlegen, sich damit selbst

²⁹¹ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 99.

²⁹² Vgl. „Law of Land Administration of the People’s Republic of China“, Art. 54.

²⁹³ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 100.

²⁹⁴ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

²⁹⁵ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 101.

²⁹⁶ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

das zwischen ihnen geltende Gesetz in Form von Verträgen geben.“²⁹⁷ Zur Realisierung dieser Privatautonomie werden Verträge geschlossen, welche im krassen Gegensatz zu ihrem Äquivalent in der zentralen Verwaltungswirtschaft, nämlich der administrativen Anordnung, stehen.²⁹⁸

3.1 Vertragsgesetz der VRCh aus dem Jahre 1999 sowie Rechtswahl bei Vertragsverhandlungen

Um der sogar verfassungsrechtlich festgeschriebenen ökonomischen Neu- und Grundausrichtung Chinas („Marktwirtschaft“) gerecht zu werden, verabschiedete man 1999 ein umfangreiches und im Gegensatz zu seinen Vorgängermodellen stark modifiziertes Vertragsgesetz. Bis zu jenem Zeitpunkt waren noch drei andere vertragsrechtliche Regelungen wirksam, nämlich das den innerchinesischen Rechtsverkehr regelnde Wirtschaftsvertragsgesetz aus dem Jahre 1981, das Außenwirtschaftsvertragsgesetz aus dem Jahre 1985 sowie das Technikvertragsgesetz aus dem Jahre 1987. Deren Gültigkeit erlosch mit Inkrafttreten des neuen Vertragsgesetzes von 1999, welches Regelungen für alle drei Bereiche enthält. Somit wurde „erstmalig in der Volksrepublik eine gesetzliche Grundlage geschaffen, die gleichermaßen für vertragsrechtliche Beziehungen zwischen allen Rechtssubjekten gilt, seien es chinesische Bürger, chinesische Unternehmen oder Ausländer.“²⁹⁹ Dabei dienten westliche Modelle – hier insbesondere das deutsche BGB – den Verfassern als Vorbild.³⁰⁰ Die intensive Auseinandersetzung mit diesen führte dazu, dass sich „[China] durch seine Systematik und Begrifflichkeit [gemeint ist das Vertragsgesetz von 1999; d. Verf.] [...] erneut und eindeutig in die Tradition des kontinental-europäischen Zivilrechts [stellte].“³⁰¹

Das chinesische Vertragsgesetz aus dem Jahre 1999 beinhaltet einen Allgemeinen Teil, in welchem branchenunabhängige, generelle vertragsrechtliche Bestimmungen getroffen werden, sowie einen Besonderen Teil, welcher detailliert auf branchenspezifische Verträge, so z.B. Schenkungsvertrag (Kap. 11), Darlehensvertrag (Kap. 12), Werkvertrag (Kap. 15) oder

²⁹⁷ Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 420.

²⁹⁸ Vgl. ebd.

²⁹⁹ Scheil, Jörg-Michael / Gargulla, Tanja / Schröder, Christoph / Riemenschneider, Jakob: Vertragsgesetz der Volksrepublik China. Übersetzung und Einführung, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Nr. 309, Hamburg 1999, S. 9.

³⁰⁰ Vgl. Julius, Hinrich: Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts. Eine Bestandsaufnahme, in: China aktuell, Juli 2003, S. 852.

³⁰¹ Scheil / Gargulla / Schröder / Riemenschneider: Vertragsgesetz der Volksrepublik China, a.a.O., S. 12.

Bauvertrag (Kap. 16) eingeht. Das „Herzstück des neuen Vertragsgesetzes“³⁰² ist indes in Kapitel 7 zu finden, welches sich mit der Haftung bei Vertragsverletzungen auseinandersetzt. Dieser Haftung kommt deshalb ein so hoher Stellenwert zu, weil diese die beteiligten Parteien, unter Androhung von Sanktionen bei Nichtbeachtung, zur Einhaltung der vertraglichen Bestimmungen, drängt. Erst die Haftungsansprüche machen das Schließen autonomer Verträge – was ja wiederum ein Kernelement der Marktwirtschaft ist – sinnvoll. Insgesamt umfasst das Vertragsgesetz 428 Artikel, wobei Artikel 1 einmal mehr die mit dem Gesetz verbundenen Basisintentionen beschreibt und dabei wie eine Vielzahl anderer chinesischer, ökonomisch relevanter Rechtsnormen den Fortschritt der sozialistischen Entwicklung bzw. Modernisierung betont:

„This Law is formulated with a view to protecting the lawful rights and interests of the parties to contracts, maintaining the social economic order and promoting the progress of the socialist modernization drive.“³⁰³

Für ausländische Unternehmen mit geschäftlichen Ambitionen in der VRCh ist es zumeist besonders wichtig, Rechtssicherheit als eine Art kalkulierbare Basis für ihre Tätigkeiten vorzufinden. Genau dies ist im „Reich der Mitte“ jedoch noch nicht vollständig gewährleistet und so kommt es manchem Unternehmer entgegen, dass die Anwendung chinesischen Rechts nicht zwingend bei allen wirtschaftlich relevanten Verträgen mit chinesischen Geschäftspartnern vorgegeben ist. Auf chinesisches Recht festgelegt ist man allerdings bei Miet- und Serviceverträgen, bei innerchinesischen Kaufverträgen sowie bei gesellschaftsrechtlichen Gründungen.³⁰⁴ Dabei kann vielfach – auf freiwilliger Basis – auf Musterverträge zurückgegriffen werden, so z.B. auf einen Muster-Joint Venture Vertrag, welcher dann für gewöhnlich noch durch individuelle Zusatzvereinbarungen ergänzt wird.³⁰⁵

Nicht zwingend auf chinesisches Recht festgelegt ist man beispielsweise bei internationalen Kaufverträgen oder bei Verträgen über Technologietransfer. Dabei ist es stets Verhandlungssache, sich entsprechend zu einigen. Um hier eine gewisse Neutralität gegenüber allen Vertragspartnern zu gewährleisten, empfiehlt sich eine Vereinbarung auf das Recht eines „neutralen“ Staates. In der Praxis finden dabei oftmals schweizer, deutsches, amerikanisches, britisches, hongkonger, singapurischer oder UN-Kaufrecht Anwendung. Eine diesbezüglich im Jahre

³⁰² Fischer, Isabel / Zou, Hairong: Haftung aus Vertragsverletzung, in: Shao, Jiandong / Drewes, Eva (Hg.): Chinesisches Zivil- und Wirtschaftsrecht. Ausgewählte Rechtsgebiete, dargestellt im Vergleich zum deutschen Recht, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde 346, Hamburg 2001, S. 33.

³⁰³ „Contract Law of the People’s Republic of China“, Art. 1.

³⁰⁴ Vgl. Julius: Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts, a.a.O., S. 852 f.

³⁰⁵ Vgl. Meng: China für mittelständische Unternehmen, a.a.O., S. 131.

2003 durchgeführte Befragung ergab, dass internationale Anwaltskanzleien zumeist von Vereinbarungen in chinesischem Recht abraten, wohingegen deren chinesische Kollegen eben dies zumeist empfehlen. Ein Argument gegen chinesisches Recht ist die Tatsache, dass die meisten ausländischen Unternehmen nur wenig Kenntnisse desselben haben. Dies gilt insbesondere für kleinere Firmen, welche für gewöhnlich über keine eigene Rechtsabteilung verfügen. Weiter spricht gegen chinesisches Recht, dass dieses im Gegensatz zu einer Vielzahl westlicher Rechtssysteme noch kein gewachsenes Recht darstellt, gerichtliche Entscheidungen also nur selten vorhersehbar sind. Über einen Mangel an Präzedenzfällen hinaus ist hier auch noch eine nur sehr geringe Publizität derselben zu beklagen. Dies wiederum trägt nicht dazu bei, die trotz kontinuierlicher Fortschritte nach westlichem Verständnis noch immer bestehenden Ungenauigkeiten der rechtlichen Regelungen in China zu reduzieren. Darüber hinaus ist zu bedenken, dass die Rechtswahl auch mit der Wahl des Gerichtsstandes verknüpft ist. Dies bedeutet konkret, dass bei einer Vereinbarung auf chinesisches Recht im Konfliktfall für gewöhnlich auch vor chinesischen Gerichten, deren Entscheidungsprozesse wiederum noch relativ untransparent sind, verhandelt wird. Trotzdem empfehlen chinesische Anwaltskanzleien zumeist, sich auf deren nationales Recht festzulegen. Sie begründen dies vor allem dadurch, dass ein ausländisches Unternehmen einen Prozess vor einem ausländischen Gericht oder Schiedsgericht zwar leichter gewinnen mag, die Vollstreckung eines solchen Urteils in China jedoch oftmals problematisch sei. Hinzu kommt noch ganz einfach der finanzielle Aspekt, welcher vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen durchaus von Relevanz ist. Insgesamt – das hat die Studie von 2003 ergeben – wird die Frage der Rechtswahl von Unternehmern wie Rechtsanwältinnen mittlerweile jedoch nicht mehr als so entscheidend angesehen, wie dies vor einigen Jahren noch der Fall gewesen ist.³⁰⁶ Dies lässt sich sicherlich auch auf die an westlichen Standards orientierte, kontinuierliche Fortentwicklung des chinesischen Rechtssystems zurückführen, welche jedoch – dies ist zu betonen – noch keineswegs abgeschlossen ist.

3.2 Ablauf der Vertragsverhandlungen

Im Rahmen der Vertragsverhandlungen kommt es in China aus der Sicht westlicher Geschäftsleute zu einer Vielzahl primär kulturell-gesellschaftlich bedingter Besonderheiten. Bereits die Grundverständnisse über die Bedeutung eines Vertrages weichen hier deutlich voneinander ab. Ist ein solcher nämlich für einen westlichen Unternehmer eine zwingend einzu-

³⁰⁶ Vgl. Julius: Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts, a.a.O., S. 852 f.

haltende Verpflichtung, so versteht sein chinesischer Partner diesen oftmals nur als „Beweis für das gegenseitige Vertrauen der Geschäftspartner, und der Vertrag ist die Grundlage weiterer Verhandlungen.“³⁰⁷ Chinesen betrachten Verträge dabei insgesamt eher als etwas Flexibles und messen dem darin enthaltenen reinen Wortlaut keinen allzu hohen Wert bei. Somit kann es auch selbstverständlich jederzeit zu umfangreichen Nachverhandlungen kommen, welche gerne auch nur mündlicher Natur sein dürfen. Dies – so die in Shanghai ansässige Rechtsanwältin Daentzer – sei für Ausländer allerdings keineswegs zu empfehlen, da eine eventuelle juristische Durchsetzung einer vertraglichen Bestimmung in China offiziell nur bei Hinterlegung und Registrierung derselben bei den Behörden realisiert werden kann. Hinzu kommt der ganz praktische Aspekt, dass beispielsweise ein auf 50 Jahre angelegtes Joint Venture in dieser Zeitspanne schon altersbedingt einer gewissen personellen Fluktuation unterworfen ist. Dies bedeutet wiederum, dass ein solches Unternehmen auch personenunabhängig funktionieren muss und somit eine schriftliche Fixierung der Vertragsinhalte – einschließlich der nachverhandelten Punkte – unbedingt erfolgen sollte.³⁰⁸

Weiter charakteristisch für die chinesische Verhandlungsführung sind ständige Essenszeremonien, um den Geschäftsgesprächen eine aufgelockerte Atmosphäre zum näheren privaten Kennenlernen der Beteiligten zu geben.³⁰⁹ Dies geschieht vor allem auch aus der chinesischen Überzeugung heraus, dass persönliche und geschäftliche Kontakte unumgänglich zusammengehören.³¹⁰ Zudem legen Chinesen innerhalb der Gesprächsrunden großen Wert auf hochrangige Verhandlungspartner, da dies die gegenseitige Wertschätzung offenbare. Darüber hinaus versucht man, möglichst viele Punkte in einer relativ kommunikativen Art zu lösen.³¹¹ Schließlich soll – dem konfuzianischen Harmonieverständnis entsprechend – keiner der Beteiligten sein Gesicht verlieren.

3.3 Vertragserfüllung

Das eindeutige Hauptproblem ausländischer Lieferanten in puncto streitiger Auseinandersetzungen sind deutlich verspätete Zahlungseingänge. Zwar werden Schulden seitens der chinesischen Kunden mittlerweile praktisch ausnahmslos beglichen, dies jedoch oftmals nicht in-

³⁰⁷ Kuhn / Ning / Shi: Markt China, a.a.O., S. 91.

³⁰⁸ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

³⁰⁹ Vgl. Julius: Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts, a.a.O., S. 855.

³¹⁰ Vgl. Kuhn / Ning / Shi: Markt China, a.a.O., S. 91.

³¹¹ Vgl. Julius: Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts, a.a.O., S. 855.

nerhalb der vereinbarten Zahlungsziele. In westlichen Geschäftskreisen übliche Verzugszinsen oder Vertragsstrafen werden indes in China zumeist nicht veranschlagt. Der Hauptgrund für diese Zahlungsverzögerungen liegt offenbar in Liquiditätsengpässen der chinesischen Unternehmen, welche häufig erst zahlen bzw. zahlen können, wenn sie ihrerseits ihr Produkt verkauft haben. Staatsunternehmen wird dabei eine bessere Zahlungsmoral als Privatunternehmen attestiert. Wo durchsetzbar, kann deutschen bzw. generell ausländischen Lieferanten mit chinesischen Kunden empfohlen werden, nur gegen Vorkasse oder Zahlungen bei Teilerfüllung zu arbeiten. Auf diese Art lassen sich Streitigkeiten zur Beschleunigung des Zahlungseingangs wirkungsvoll vermeiden. Zweithäufigstes Problem ausländischer Unternehmen mit chinesischen Geschäftspartnern ist die Nichterfüllung vereinbarter Qualitätsstandards. Hierbei misst man allerdings – teilweise nachvollziehbar – mit zweierlei Maß: So wird von deutschen und anderen ausländischen Lieferanten im Allgemeinen aufgrund der höheren Warenpreise ein exakteres Einhalten der Qualitätsanforderungen erwartet, als dies bei den chinesischen, ähnliche Produkte günstiger anbietenden, Unternehmen der Fall ist. Ähnlich verhält es sich auch bei der Termintreue. Laut der 2003 durchgeführten Studie von Hinrich Julius geht man hier den ausländischen Lieferanten praktisch keinerlei Verzüge zu, wünscht sich diesen Aspekt jedoch von der Gegenseite etwas flexibler gehandhabt. Hierbei gilt allerdings anzumerken, dass es mittlerweile primär ausländische Unternehmen sind, welche Probleme mit der Einhaltung von Terminen haben.³¹² Dieses Phänomen kann dadurch begründet werden, dass inzwischen eine Vielzahl westlicher Unternehmen um Aufträge in China konkurriert und sich dabei mit außerordentlich kurzen Lieferzeiten teilweise waghalsig unterbietet, um dem enormen konsumtiven wie investiven Nachholbedarf gerecht zu werden und um von diesem letztendlich finanziell profitieren zu können.

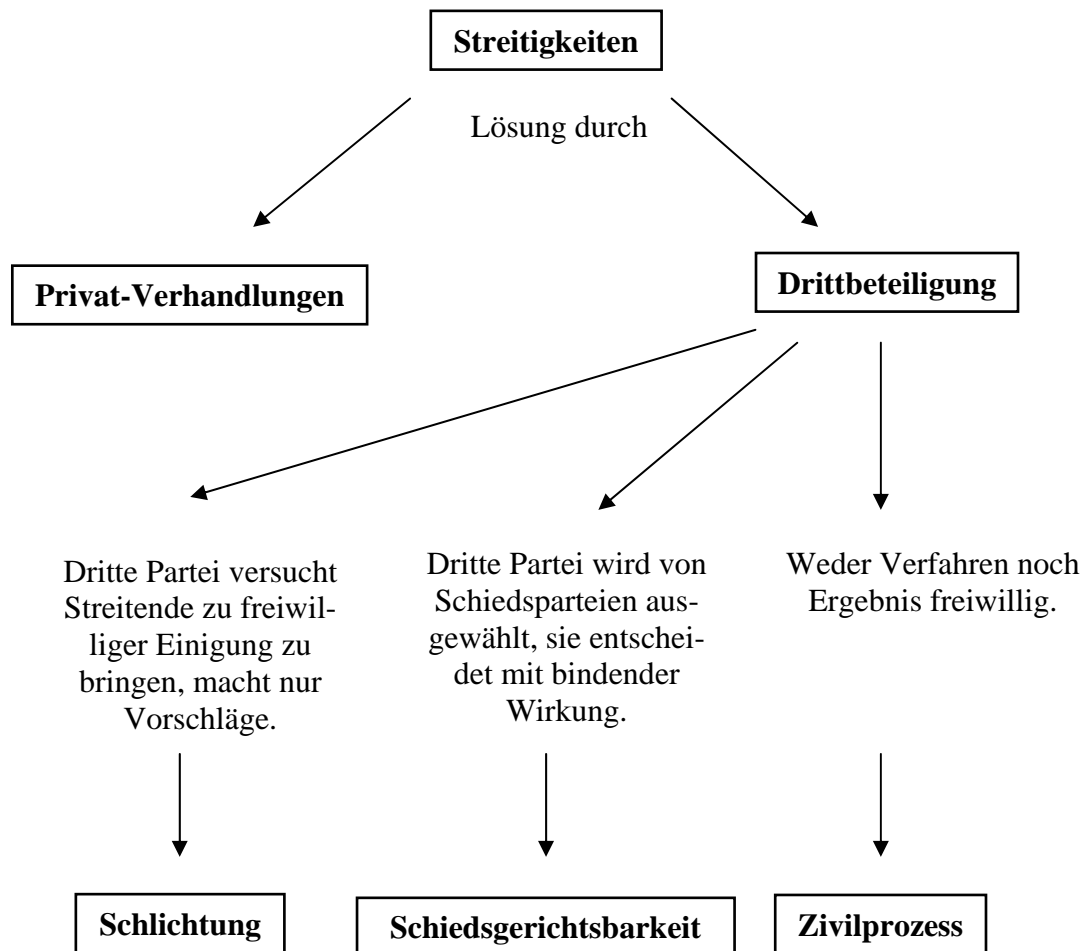
4. Rechtsverfolgung

Ein in juristischen Belangen unterstützender Mechanismus für Privatpersonen, Unternehmen oder Organisationen in ihren juristischen Belangen stützender Mechanismus, wie zum Beispiel eine Rechtsschutzversicherung, ist in China bislang praktisch unbekannt. Dies liegt daran, dass der nach wie vor die chinesische Gesellschaft prägende Konfuzianismus vorgibt, keiner der an einer gemeinsamen Beziehung – gleich welcher Art – Beteiligten solle im Konfliktfall sein Gesicht verlieren. Genau dies sei jedoch bei einem Gang vor Gericht stets der Fall

³¹² Vgl. ebd., S. 856 f.

und somit keinesfalls wünschenswert.³¹³ Bedingt durch ein fortschreitendes Verschwinden derlei traditioneller Werte im chinesischen Geschäftsleben ergeben sich zwar mittlerweile mehr und mehr vor Gericht zu entscheidende Streitfälle, trotzdem können im „Reich der Mitte“ nach wie vor drei verschiedene Arten der juristischen Konfliktlösung in einer gewissen Konstanz beobachtet werden. Folgendes Schaubild soll diese Dreiteilung verdeutlichen.

Darstellung 3: Möglichkeiten der juristischen Konfliktlösung in der VRCh



(Quelle: Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 453.)

Gemäß dem obigen Schaubild können juristische Konflikte zwischen Geschäftspartnern in der VRCh mit oder ohne Drittwirkung gelöst werden. Zudem wird unterschieden zwischen Lösungen von innen und von außen. Die hierbei einzig denkbare, sich von innen und ohne Drittbeteiligung ergebende Vorgehensweise, besteht in ergebnisorientierten Verhandlungen zwischen den unmittelbar Beteiligten. Ist dies jedoch nicht möglich und es erfolgt eine Drittbeteiligung, dann kann entweder über ein Schlichtungsverfahren immerhin noch eine sich von au-

³¹³ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai,

ßen ergebende Entscheidung verhindert werden, oder aber man unterwirft sich tatsächlich einem rechtlich bindenden Urteil eines Schieds- oder Zivilgerichts. War gemäß dem chinesischen Vertragsgesetze bis vor einigen Jahren noch eine Art Stufenfolge dieser Lösungsmechanismen – also von Verhandlung zu Schlichtung über Schiedsverfahren bis hin zum Zivilprozess – vorgesehen,³¹⁴ so zeigt sich das Vertragsgesetz aus dem Jahre 1999 hier wesentlich flexibler und somit letztlich zielorientierter. Der dabei maßgebliche Artikel 128 lautet folgendermaßen:

„The parties may settle their disputes relevant to the contract through conciliation or mediation. The parties may, if unwilling to settle their disputes through conciliation or mediation or failing in the conciliation or mediation, apply to an arbitration institution for arbitration according to their arbitration agreement. The parties to a contract involving foreign interests may, according to their arbitration agreement, apply for arbitration to a Chinese arbitration institution or other arbitration institutions. If there is no arbitration agreement between the parties or the arbitration agreement is null and void, they may bring a lawsuit before the people's court. The parties shall perform the court judgments, arbitration awards or mediation documents with legal effectiveness. In case any refusal in respect to the performance, the other party may request the people's court for execution.“³¹⁵

Der Artikel zeigt, dass es den streitenden Parteien mittlerweile freigestellt ist, wie sie ihren Konflikt lösen möchten. Dies bedeutet, man ist nicht mehr dazu angehalten, sich nach bestimmten Abfolgen von Lösungsmechanismen zu richten, sondern kann diese der eigenen Entscheidung nach selbständig bestimmen. Sinn und Zweck dieser Wahlmöglichkeit dürfte primär eine zügige Streitlösung sein, welche sich nunmehr gerade aus einer potentiell geringeren Zahl von Beteiligten ergeben sollte. Zudem deutet diese flexiblere und somit auch pragmatischere Vorgehensweise darauf hin, dass die juristischen Methoden zur Konfliktbereinigung innerhalb der VRCh mittlerweile einem gewissen Wandel unterworfen sind. Das eingangs bereits beschriebene und sich aus dem Konfuzianismus ableitende Prinzip des Gesichtswahrens dominiert mittlerweile nicht mehr so deutlich über die von außen durch Schieds- oder Zivilgericht herbeigeführte Entscheidung. Vielmehr handelt es sich nun um gleichberechtigte Formen der Konfliktlösung,³¹⁶ was wiederum eine Assimilation an westliches Gedankengut bedeutet. Im Folgenden soll kurz auf die über eine Drittbeteiligung erfolgenden Vorgehensweisen Schlichtung, Schiedsverfahren sowie Zivilprozess eingegangen werden.

Shanghai, 14.4.2003.

³¹⁴ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 454.

³¹⁵ “Contract Law of the People’s Republic of China”, Art. 128.

³¹⁶ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 454 f.

4.1 Schlichtung

Der chinesischen Rechtswissenschaft nach definiert sich „Schlichtung“ vor allem dadurch, dass die streitenden Parteien „durch Vermittlung und Überzeugung zu gegenseitiger Verständigung veranlasst werden“³¹⁷. Dabei erfolgt insbesondere die Lösung von Rechtsstreitigkeiten des Alltags primär durch dieses Instrumentarium, wobei noch eine Differenzierung zwischen Volksschlichtung und behördlicher Schlichtung zu erfolgen hat. Bei einer Volksschlichtung werden sich aus den Dorf- und Stadtbewohnerkomitees rekrutierende Volksschlichtungsausschüsse aktiv, unter behördlichen Schlichtungen hingegen subsummiert man administrative und gerichtliche Schlichtungsverfahren. Zudem existiert auch noch die Schlichtung innerhalb von Schiedsverfahren, welche oftmals auf arbeitsvertragliche Streitigkeiten sowie bei juristischen Konflikten zwischen Joint Venture Partnern angewendet wird. Vor allem Auseinandersetzungen letzterer Art erfahren ihre Lösung nicht selten über die Schiedsregeln der „China International Economic and Trade Arbitration Commission“ (CIETAC), wobei hier die sog. „gemeinsame Schlichtung“ von besonderer Bedeutung ist. In einem solchen Fall versucht die Schiedskörperschaft der chinesischen Seite sowie jene des ausländischen Partners – welche auch die CIETAC sein kann – eine gemeinschaftliche Schlichtung zu erarbeiten. Erst wenn dieses Vorgehen zu keinem brauchbaren Ergebnis geführt hat, wird gemäß einer für gewöhnlich vereinbarten Vertragsklausel ein Schiedsgerichtsverfahren eröffnet. Aufgrund der bereits erwähnten Bedeutung der Schlichtung innerhalb des konfuzianisch geprägten Kulturkreises kann die VRCh für die Mitte und das Ende der 90er Jahre folgende beeindruckende Statistik vorweisen: 90 Prozent aller aus wirtschafts- und arbeitsrechtlichen Verträgen resultierenden sowie 80 Prozent aller außenwirtschaftlichen Streitigkeiten konnten per Schlichtungsverfahren gelöst werden. Allerdings – auch darauf wurde bereits hingewiesen – nimmt im „Reich der Mitte“ die Bedeutung des Zivilprozesses, auf Kosten von Schlichtung und Schiedsverfahren, stetig zu.³¹⁸

4.2 Schiedsverfahren

Die Regelung des chinesischen Schiedsrechts erfolgt primär im „Arbitration Law of the People’s Republic of China“.³¹⁹ Darüber hinaus ist für Konfliktfälle mit Ausländerbeteiligung von besonderer Relevanz, dass die VRCh 1987 der UN-Konvention zur Vollstreckung inter-

³¹⁷ So Xu Ping: Tiaojie (Schlichtung), Zhongguo dabaike quanshu, Faxue („Chinesische Enzyklopädie, Rechtswissenschaft“), S. 589, zitiert bei: ebd., S. 457.

³¹⁸ Vgl. ebd., S. 457-461.

³¹⁹ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 194.

nationaler Schiedssprüche beigetreten ist. Somit sind die Schiedssprüche internationaler Handelskammern, wie beispielsweise Stockholm, Zürich oder Paris, auch in China durchsetzbar geworden.³²⁰ Insbesondere zur Realisierung von Schiedsverfahren und Schlichtungen bei europäisch-chinesischen Handelsstreitigkeiten existiert seit 1987 das „Hamburg-Beijing Conciliation Centre“.³²¹ Zum besseren Verständnis der Bedeutung von Schiedsgerichten ist klarzustellen, dass deren Intention nicht etwa im Schließen von Kompromissen liegt, sondern in der tatsächlichen Entscheidungsfindung. Es handelt sich bei ihnen um private Gerichte, welche zivile Rechtsstreitigkeiten anstelle von staatlichen Gerichten regeln. Somit sind Schiedsgerichte aus dem klassischen Justizwesen herausgelöst.³²²

Für Schiedsverfahren mit Auslandsbezug werden in der VRCh – sofern sich die Konfliktparteien nicht auf eine in einem Drittland angesiedelte Instanz verständigt haben – insbesondere zwei Schiedsgerichte in Anspruch genommen. Dies sind je nach Sachlage entweder die „China Maritime Arbitration Commission“ (CMAC) oder die bereits im Zusammenhang mit dem Schlichtungsverfahren genannte, noch weit öfter in Anspruch genommene, CIETAC. Wurde ausländischen Geschäftsleuten bis vor ein paar Jahren aus mehrerlei Gründen noch empfohlen, CIETAC-Schiedsverfahren zu umgehen,³²³ so gelten diese mittlerweile bedingt „durch ihre internationale Struktur und ihre Unabhängigkeit von lokalen Einflüssen“³²⁴ als relativ neutrales Entscheidungssystem. Letztere genannten, lokalen Einflüsse offenbarten sich in der Vergangenheit insbesondere auch in der oftmaligen Parteinahme der für die Vollstreckung von Schiedssprüchen bis 1995 ausschließlich zuständigen regionalen Volksgerichte. Seit jenem Jahr jedoch sind diese Volksgerichte verpflichtet, Anträge auf Aufhebung oder Vollstreckung eines Schiedsspruchs an institutionell höhere Volksgerichte weiterzuleiten, so dass der Gefahr eines lokalen Protektionismus wirksam begegnet werden kann. „China [hat] damit die weltweit strengsten Kontrollen in diesem Bereich eingeführt [.]“³²⁵

Die konkrete Vorgehensweise für einen Prozess vor der CIETAC sieht folgendermaßen aus: Um überhaupt ein Schiedsverfahren einleiten zu können, muss der zwischen den Geschäftspartnern geschlossene Vertrag eine entsprechende Schiedsgerichtsklausel zur Konfliktrege-

³²⁰ Vgl. Ostasiatischer Verein: Wirtschaftshandbuch, a.a.O., S. 140; Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

³²¹ Vgl. Meng: China für mittelständische Unternehmen, a.a.O., S. 132.

³²² Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 455.

³²³ Vgl. Meng: China für mittelständische Unternehmen, a.a.O., S. 134.

³²⁴ bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 196.

³²⁵ Ebd., S. 202.

lung beinhalten.³²⁶ Der chinesische Part bevorzugt hierbei zumeist eine Vereinbarung auf die CIETAC, der ausländische Part hingegen die Festlegung auf einen neutralen Schiedsgerichts-ort. In diesem Zusammenhang ist allerdings zu berücksichtigen, dass über die bereits beschriebene positive Entwicklung im Rahmen der Vollstreckung der CIETAC-Urteile hinaus bei Anwendung internationaler Verträge auch ausländische Schiedsrichter ausgewählt werden können,³²⁷ was wiederum sicherlich zur Objektivität dieser Instanz beiträgt. Ein weiterer Unterschied zwischen Schiedsgerichtsverfahren und Zivilprozess in der VRCh besteht darin, dass bei Ersterem eine Vertretung durch ausländische Rechtsanwaltskanzleien gestattet ist, bei Letzterem jedoch nicht.³²⁸

Im Verfahren vor der CIETAC wählt zuerst der Kläger aus der Richterliste einen Schiedsrichter und zahlt eine streitwertabhängige Schiedsgebühr. Daraufhin muss sich auch der Klagegegner für einen Schiedsrichter entscheiden, worauf schließlich noch gemeinsam der üblicherweise als Obmann fungierende dritte Schiedsrichter benannt wird. Eine mündliche Verhandlung ist nicht zwingend vorgesehen, muss jedoch bereits bei Forderung durch eine Konfliktpartei stattfinden. So lange noch kein Schiedsspruch ergangen ist, besteht immer die Möglichkeit zur Schlichtung, d.h. zu einem Vergleich. Haben die Richter jedoch erst einmal einen Schiedsspruch gefällt, dann ist dieser für gewöhnlich endgültig und bindend. Somit – dies ist der bedeutsamste Unterschied zu einem Zivilprozess – existiert innerhalb eines Schiedsverfahrens nur eine Instanz.³²⁹

4.3 Zivilprozess

Der Zivilprozess, welcher der Regelung ziviler Rechtsstreitigkeiten vor staatlichen Gerichten dient, gilt gemäß der Vorstellung des chinesischen Gesetzgebers – größtenteils bedingt durch die konfuzianische Prägung – als das letzte Mittel juristischer Konfliktlösung. Insbesondere bei Betrachtung spezialgesetzlicher Normen wird deutlich, dass in der VRCh vor einer prozessualen Angehensweise oftmals noch eine Beilegung des Streitfalls über eine administrative Entscheidung gesucht werden soll. Die Rolle der Verwaltung im Rahmen der Rechtsprechung erfährt in der VRCh somit eine weit intensivere Ausprägung, als dies beispielsweise in Deutschland der Fall ist. Eine klare Gewaltenteilung kann der VRCh somit nicht attestiert

³²⁶ Vgl. ebd., S. 196.

³²⁷ Vgl. Julius: Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts, a.a.O., S. 858.

³²⁸ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

werden, zeigt das Beispiel doch den potentiellen Einfluss der exekutiven auf die judikative Gewalt. „Schadensbegrenzend“ ist hier jedoch anzufügen, dass – sofern eine Regelung durch administrative Stellen nicht erfolgreich sein sollte – praktisch jeder Fall letztlich noch in ein zivilgerichtliches Verfahren überführt werden kann.³³⁰

Zivilgerichtliche Streitigkeiten werden in der VRCh vor den sog. „Volksgerichten“ verhandelt. Innerhalb der Struktur dieser Volksgerichte existieren vier verschiedene Ebenen. Deren niedrigste besteht in den unteren Volksgerichten, welche auf Bezirks- und Städteebene angesiedelt sind. Sie fungieren für gewöhnlich als erste Entscheidungsinstanz innerhalb der Rechtsprechung, können einen Fall bei besonderer Brisanz auf Antrag jedoch auch sofort eine Ebene nach oben, d.h. an die mittleren Volksgerichte, überführen. Diese mittleren Volksgerichte unterstehen unmittelbar den Provinzregierungen. Sie können entweder als Berufungs- und somit zweite Instanz, oder aber – wie erwähnt – auch als erste Instanz bei bedeutsameren Fällen aktiv werden. Ihnen übergeordnet findet man ca. 30 der direkten Kontrolle der Zentralregierung unterworfenen höhere Volksgerichte, welche wiederum als Berufungsinstanz für Urteile der unteren Gerichte sowie als erste Instanz bei äußerst bedeutsamen Fällen dienen. Ganz oben in der Hierarchie des chinesischen Zivilgerichtswesens steht der Oberste Volksgerichtshof. Dieser fungiert als Berufungsinstanz für Urteile und Entscheidungen der höheren und besonderen Volksgerichte. Darüber hinaus kann er in bestimmten, legislativ angeordneten, Fällen auch erste und zugleich letzte Instanz sein.³³¹ Dabei ist noch anzufügen, dass man in der VRCh – anders als beispielsweise in Deutschland – nur ein einziges Mal in Berufung gehen kann. Dies bedeutet konkret, dass eine in zweiter Instanz getroffene Entscheidung unanfechtbar und somit absolut bindend ist. Weitere Prozessgrundsätze sind die sog. „Dispositionsmaxime“, wonach die in Konflikt geratenen Parteien über die Anregung und Weiterführung eines Prozesses selbst entscheiden sowie der sog. „Verhandlungsgrundsatz“, welcher die Parteien zur selbständigen Beschaffung und Vorlage von Tatsachen und Beweisen verpflichtet.³³²

Für ausländische Unternehmen in der VRCh etwas unangenehm erweist sich die Tatsache, dass ausländischen und somit eben auch deutschen Anwaltskanzleien keine unmittelbare Tätigkeit vor Gericht gestattet ist. Offiziell dürfen diese gar nur beratend – und dies noch nicht einmal in chinesischem Recht – wirken und über internationales- wie über ihr Heimatrecht informieren. Dass sich diese Kanzleien trotzdem mit chinesischem Recht befassen, sei den

³²⁹ Vgl. bfaï: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 197-200.

³³⁰ Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 461 f.

³³¹ Vgl. bfaï: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 189.

Behörden jedoch durchaus bekannt. Dies werde allerdings toleriert, da es sonst zu einer Abschreckung ausländischer Investoren kommen würde. In der Praxis suchen sich ausländische Anwälte chinesische Partnerkanzleien, welche dann – geocacht aus dem Hintergrund – für sie und ihre Klienten offiziell vor Gericht auftreten.³³³

Oftmals weit problematischer als die Gerichtsverfahren selbst erweist sich jedoch die Vollstreckung einzelner, durch die Gerichte getroffener, Entscheidungen. Diese müssen vom Gericht erster Instanz durchgesetzt werden,³³⁴ d.h. generell gilt auch bei der Vollstreckung der Grundsatz „Gerichtsstand am Ort des Beklagten“³³⁵. Genau dies offenbart sich in China jedoch oft als Problem, weil Unternehmer und Behörden aus einer Region vielfach enge Beziehungen miteinander pflegen und es somit zu einer Art Lokalprotektionismus – in diesem Fall sichtbar anhand eines nicht korrekt vollstreckten Gerichtsurteils – kommen kann.³³⁶ In den großen Städten ist man gegen derlei Methoden noch am ehesten gewappnet, je weiter man sein Problem jedoch „auf’s Land hinaus trägt“, desto wahrscheinlicher erfährt man eine unfaire Handhabung seines Anliegens.³³⁷ Eine neuere Erhebung unter deutschen und chinesischen Rechtsanwälten sowie deutschen in der VRCh tätigen Unternehmen hat diesbezüglich ergeben, dass nicht etwa das Vollstreckungsrecht, sondern eben vielmehr die tatsächliche Umsetzung desselben als Problem zu verstehen ist. Neben dem genannten Lokalprotektionismus liegt dies beispielsweise daran, dass verklagte und schließlich verurteilte Staatsunternehmen oftmals insolvent sind und bei diesen somit „nichts zu holen“ ist. Darüber hinaus gäbe es eine Menge kleinerer Privatunternehmen, welche sich alle paar Jahre gesellschaftsrechtlich umorganisiert und aufgliedert, um somit ihr vorhandenes Kapital vor einer rechtswirksamen Urteilsvollstreckung in Sicherheit zu bringen. Die letztgenannten zwei Fälle verdeutlichen zudem, dass in China bislang kein wirklich praktikables Insolvenzrecht existiert. Die Regierung in Beijing hat dies mittlerweile als Problem erkannt und Maßnahmen zur Behebung desselben eingeleitet.³³⁸

³³² Vgl. Heuser: Einführung in die chinesische Rechtskultur, a.a.O., S. 463.

³³³ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

³³⁴ Vgl. bfai: Rechtstipps für Exporteure VR China, a.a.O., S. 191.

³³⁵ Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

³³⁶ Vgl. Kuhn / Ning / Shi: Markt China, a.a.O., S. 93.

³³⁷ Vgl. Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003.

³³⁸ Vgl. Julius: Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts, a.a.O., S. 859 f.

4.4 Fazit Rechtsverfolgung

Noch gegenwärtig besitzt der Konfuzianismus und das mit ihm verbundene Prinzip der Vermeidung des Gesichtverlusts im Rahmen der Rechtsverfolgung innerhalb der VRCh große Bedeutung. Die Intensität dieses Stellenwertes ist allerdings eindeutig abnehmend. Dies geht u.a. aus dem Vertragsgesetz von 1999 hervor, welches den Vertragsparteien eine bis zu jenem Zeitpunkt abverlangte Stufenfolge in den einzelnen Methoden der Rechtsverfolgung nicht mehr vorschreibt. Somit besteht nunmehr für die in Konflikt Geratenen die Möglichkeit, sich wesentlich pragmatischer und zielorientierter unmittelbar auf Schlichtung, Schiedsverfahren oder Zivilprozess einzulassen. Soweit sollte es allerdings nur dann kommen, wenn eine Einigung im Rahmen von Verhandlungen nicht mehr möglich scheint.

Der Vorgang und das Resultat der Schlichtung zeichnen sich dadurch aus, dass die streitenden Parteien durch Drittwirkung über Vermittlung und Überzeugung zu wechselseitigem Verständnis gebracht und somit eine für beide Seiten gütliche Einigung erwirkt werden kann. Die Schlichtung gilt in China als der primäre Konfliktlösungsmechanismus, hierbei wird insbesondere zwischen Volks- (dabei werden sich aus den Dorf- und Stadtbewohnerkomitees rekrutierende Volksschlichtungsausschüsse tätig) und behördlicher Schlichtung (administrative und gerichtliche Schlichtungsverfahren) differenziert. Darüber hinaus besteht vor allem bei arbeitsvertraglichen Streitigkeiten sowie bei juristischen Konflikten innerhalb von Joint Ventures die Möglichkeit, Schlichtungen noch im Rahmen von laufenden Schiedsverfahren zu erwirken.

Derlei Schiedsverfahren unterscheiden sich von Schlichtungen vor allem dadurch, dass sie zu einer definitiven Entscheidungsfindung und nicht etwa zum Erwirken von Kompromissen dienen. Schiedsgerichte sind somit aus der staatlichen Organisation herausgelöste private Gerichte zur Regelung ziviler Rechtsstreitigkeiten. Ihre Entscheidungen sind für die Konfliktparteien bindend, eine Option auf Berufung besteht im Gegensatz zum Zivilprozess nicht. Joint Ventures wird empfohlen, sich vertraglich über eine Schiedsklausel auf ein bestimmtes Schiedsorgan zu einigen. Dabei können durchaus internationale Handelskammern bemüht werden, ein Verfahren vor der CIETAC gilt mittlerweile jedoch auch als ziemlich zuverlässig. In diesem Zusammenhang spielt insbesondere die Vollstreckung der Schiedssprüche eine herausragende Rolle, schließlich gelten in der VRCh diesbezüglich die weltweit strengsten Vorschriften. Darüber hinaus, vor allem für ausländische Unternehmen, vorteilhaft an einem

Schiedsverfahren ist die Tatsache, dass hier im Gegensatz zum Zivilprozess ausländische Rechtsanwälte die Interessen ihrer Klienten vertreten dürfen.

Der reguläre Zivilprozess vor staatlichen Gerichten – den sog. „Volksgerichten“ – gilt in der VRCh, bedingt durch die konfuzianische Prägung, nach wie vor als das letzte Mittel juristischer Konfliktlösung. Sollte es trotzdem so weit kommen, dann existieren vier verschiedene Gerichtsebenen, deren Zuständigkeiten sich je nach Brisanz eines Falles bzw. als Berufungsinstanz ergeben. Dabei ist Berufung nur ein einziges Mal möglich, zudem dürfen offiziell bislang keine ausländischen Rechtsanwälte vor Gericht auftreten. Weitaus problematischer als die Gerichtsverfahren selbst erweisen sich dabei trotz Besserung noch immer die Vollstreckungen der getroffenen Entscheidungen. Ein vor allem in den ländlichen Regionen nach wie vor stark ausgeprägter Lokalpatriotismus sowie ein bislang mangelhaftes Insolvenzrecht zeichnen hierfür primär verantwortlich.

Bis heute wird in der VRCh der Großteil der (außen-)wirtschaftlichen sowie arbeitsrechtlichen Streitigkeiten per Schlichtung, also im beiderseitigen Einvernehmen, gelöst. Dies liegt zum einen am konfuzianischen Hintergrund – schließlich birgt eine gerichtliche Lösung in diesem Gesellschaftsmodell über den Gesichtsverlust einer Partei immer auch die Gefahr eines Abbruchs der Geschäftsbeziehungen in sich – zum anderen spielt hier ganz einfach der Gedanke, Probleme zügig und pragmatisch im gegenseitigen Interesse zu lösen, eine sehr bedeutende Rolle.

5. Exkurs: Deutsch-chinesische Kooperation im (Wirtschafts-)Rechtsbereich

Das chinesische Zivilrecht erfuhr im 20. Jahrhundert vier Neubegründungen. So wurde 1911 der Entwurf eines Zivilgesetzbuches der Qing-Dynastie vollendet, 1927 schließlich machte sich die Nationalregierung an die Ausarbeitung eines spezifisch chinesischen Zivilgesetzes. Das Modell von 1911 orientierte sich klar am deutschen BGB, insbesondere ersichtlich an der Systematik der fünf dem deutschen System entsprechenden und gleichnamigen Bücher.³³⁹ Zudem übernahm man die gesamte Begriffssystematik sowie eine Vielzahl konkreter Begriffe und teilweise sogar exakt einzelne Paragraphen. Ähnlich verhielt es sich bei der Ausarbeitung des Modells von 1927. Die dafür zuständige Kommission berücksichtigte bei ihren Arbeiten

³³⁹ Die fünf Bücher des seit dem 1.1.1900 geltenden deutschen BGB sind 1. der Allgemeine Teil, 2. das Recht der Schuldverhältnisse, 3. Sachenrecht, 4. Familienrecht, 5. Erbrecht.

eine Vielzahl moderner Zivilrechtssysteme, dabei insbesondere das Schweizerische Zivilgesetzbuch von 1912, das russische BGB von 1922, das japanische BGB und HGB, das türkische Obligationenrecht und HGB von 1926, den gemeinsamen französisch-italienischen Entwurf eines Obligationenrechts von 1927 sowie erneut das deutsche BGB. Wie schon 1911 setzte sich auch diesmal wieder das deutsche Modell durch, was sich insbesondere an der Systematik, der Begriffsbildung sowie an einer Vielzahl spezieller Paragraphen zeigte.³⁴⁰

Eine Konsequenz der Gründung der VRCh im Jahre 1949 war die Abschaffung sämtlicher bis zu jenem Zeitpunkt gültiger Gesetze.³⁴¹ Seit Beginn der Öffnungs- und Reformpolitik Ende der 70er Jahre schließlich ist der Führung Chinas erneut daran gelegen, ein in sich schlüssiges und fortschrittliches Zivilrecht zu entwerfen. Dies passiert insbesondere auch mit dem Hintergrundgedanken, die Rahmenbedingungen für Handel und Direktinvestitionen transparenter und somit berechenbarer zu gestalten, um potentiellen Wirtschaftspartnern gesicherte rechtliche Rahmenbedingungen zu bieten. Dabei studiert man erneut westliches und somit auch deutsches Zivilrecht, d.h. die bereits in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts erfolgte Rezeption des seit 1900 gültigen BGB setzt sich weiter fort.³⁴²

Bei einem Besuch von Bundeskanzler Schröder in der VRCh im November 1999 vereinbarten die Regierungen beider Länder eine weitere Intensivierung in der bilateralen rechtlichen Kooperation. Um diese Absicht zu institutionalisieren, wurde im Juni 2000 von beiden Seiten die „Deutsch-Chinesische Vereinbarung zu dem Austausch und der Zusammenarbeit im Rechtsbereich“ unterzeichnet. Punkt 3 des Abkommens erläutert die einzelnen, für den Austausch und die Zusammenarbeit vorgesehenen, Rechtsgebiete:

„- Verwaltungsrecht

insbesondere Regelwerke zur Normierung des gemeinsamen Handelns von staatlichen Organen, zum Schutz der verbürgten Rechte und Interessen von Bürgern, juristischen Personen und anderen Organisationen (administrative Genehmigungen, Verwaltungsgebühren, administrative Durchführung).

- Zivil- und Handelsrecht

insbesondere Regelungen zur Normierung der rechtlichen Beziehungen der Marktteilnehmer, zur Beilegung von zivil- und handelsrechtlichen

³⁴⁰ Vgl. Shao, Jiandong / Drewes, Eva (Hg.): Chinesisches Zivil- und Wirtschaftsrecht. Ausgewählte Rechtsgebiete, dargestellt im Vergleich zum deutschen Recht, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde 346, Hamburg 2001, S. 13 f.

³⁴¹ Vgl. Shao, Jiandong: Rezeption des deutschen Zivilrechts im alten China, in: China-Report Nr. 35 vom 15. Juli 2001, S. 9.

³⁴² Vgl. Shao / Drewes: Chinesisches Zivil- und Wirtschaftsrecht, a.a.O., S. 14 f.

Streitigkeiten und zur Gewährleistung der Personen- und Eigentumsrechte von Bürgern.

- Wirtschaftsrecht

insbesondere Regelungen des Marktes; Vorbeugung gegenüber Risiken im Finanzbereich; Regelungen, die wegen des zunehmenden Einsatzes moderner Informations- und Kommunikationstechnologien notwendig werden.

- Arbeits- und Sozialrecht

insbesondere Regelungen zum Einzug und der Verwaltung der Steuern (Beiträge) zur Sozialversicherung sowie der Funktionsweise der Sozialversicherungsfonds.

- Regelungen zur Durchführung und Durchsetzung der Gesetze sowie deren Kontrolle, zum Schutz der verbürgten Rechte und Interessen der Bürger; Regelungen zur Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität und Korruption.³⁴³

Bei Betrachtung der einzelnen aufgezeigten Rechtsgebiete wird deutlich, dass hier der Fokus auf unmittelbar wirtschaftsrechtliche sowie auf zumindest wirtschaftsrechtlich relevante Themen – wenn auch nicht unmittelbar überall so benannt – gelegt wird. Dies lässt einmal mehr auf die Beispielfunktion deutschen Zivil- und Handelsrechts für China sowie auf das Interesse Beijings an die ökonomischen Beziehungen stimulierenden, modern-transparenten rechtlichen Rahmenbedingungen schließen. Um nun dem Abkommen zur praktischen Umsetzung zu verhelfen, vereinbarte man im Juni 2001 ein Programm von 18 Projekten, welche sich in eher kurzfristige Vorhaben der rechtlichen Kooperation sowie in langfristig angelegte Projekte der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit im Rechtsbereich untergliedern. Hierfür wurden beispielsweise mehrere bilaterale Symposien über wirtschaftsrechtliche Themen abgehalten oder aber unmittelbar chinesische Regierungsstellen durch deutsche Spezialisten beraten. Letztgenannte Beratungstätigkeiten sind jedoch nicht erst seit der Vereinbarung aus dem Jahre 2000 im Gange, sondern bereits das chinesische Kapitalmarktgesetz, das Gesetz über das öffentliche Beschaffungswesen, das Konkursgesetz, das Unternehmensgesetz und schließlich das Gesetz zur Förderung kleinerer und mittlerer Unternehmen sind seit 1997 mit deutscher Unterstützung entworfen worden. Darüber hinaus wurde eine Vielzahl von Mitarbeitern des MOFTEC (heute: Ministry of Commerce, MOFCOM) von deutschen Stellen im wirtschafts- und außenhandelsrechtlichem Bereich geschult sowie seit 1994 das chinesische

³⁴³ „Deutsch-Chinesische Vereinbarung zu dem Austausch und der Zusammenarbeit im Rechtsbereich, Punkt 3, Text abgedruckt auf der Website des Bundesministeriums der Justiz (<http://www.bmj.de>), in diesem Fall unter http://www.bmj.bund.de/frames/ger/themen/internationale_zusammenarbeit/10000527/index.html?sid=0d2cca307612d9e3fcf4b7533658a29f (24.10.2003).

Ministerium für Arbeit und soziale Sicherheit beraten.³⁴⁴ In diesem Zusammenhang auf wissenschaftlicher Ebene maßgeblich ist das 1991 an der Universität Nanjing als gemeinschaftliches Projekt der Universitäten Göttingen und Nanjing gegründete „Deutsch-chinesische Institut für Wirtschaftsrecht.“ Dabei handelt es sich zum einen um eine Einrichtung zur Ausbildung chinesischer Studenten im deutschen Zivilrecht, zum anderen wird Forschung zum deutschen und chinesischen Zivilrecht betrieben.³⁴⁵

Die beschriebenen Entwicklungen machen deutlich, dass das deutsche Zivilrecht und vor allem auch das in diesem enthaltene Wirtschaftsrecht in China sowohl im wissenschaftlich-theoretischen, als auch im praktisch-anwendbaren Bereich eine gewisse Vorbildfunktion inne hat. Dies gilt nunmehr seit dem Entwurf eines Zivilgesetzbuches der Qing-Dynastie aus dem Jahre 1911 und wurde nur zwischen 1949 und dem Ende der 70er Jahre – bedingt durch die dogmatische Politik Maos – negiert. Die deutsch-chinesische Kooperation im (Wirtschafts-) Rechtsbereich hat in den letzten Jahren einen neuen Höhepunkt erreicht und somit zu einer nachhaltigen Verbesserung der investiv-rechtlichen Rahmenbedingungen in der VRCh beigetragen. Diese Optimierung des wirtschaftlichen „Spielfeldes“ kann wiederum als einer der entscheidenden Auslöser der gegenwärtigen konjunkturellen Hochphase im „Reich der Mitte“ ausgemacht und somit als durchaus bedeutsam erachtet werden.

Nachdem somit einige ökonomische, politische sowie rechtliche Aspekte der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen aufgezeigt worden sind, soll im Folgenden näher auf die Shanghaispezifischen Faktoren des bilateralen Verhältnisses eingegangen werden. Hierzu gehört unter anderem eine Auseinandersetzung mit der immens bewegten Geschichte der Stadt am Huangpu. Diese nämlich ist partiell verantwortlich dafür, dass Shanghai mittlerweile wieder zum bedeutendsten Wirtschaftsstandort Chinas avanciert ist.

³⁴⁴ Vgl. 6. Bericht der Bundesregierung über ihre Menschenrechtspolitik in den auswärtigen Beziehungen und in anderen Politikbereichen. Berichtszeitraum: 1.1.2000 – 31.3.2002, S. 383 f.

³⁴⁵ Vgl. Shao / Drewes: Chinesisches Zivil- und Wirtschaftsrecht, a.a.O., S. 13.

V. Die Geschichte Shanghais

1. Shanghai vor seiner Öffnung

Den Namen „Shanghai“, welcher soviel wie „Über dem Meer“ bzw. „Oberes Meer“ bedeutet, erhielt die Stadt an Huangpu und Suzhou Creek erst im Jahre 1280. Zuvor nannte man sie schlicht „Hu“, was auf ihre über Jahrhunderte hinweg bedeutsame Rolle als Fischerort schließen lässt. Das damalige Hu erlangte erstmalig im 10. Jahrhundert n. Chr. eine gewisse Geltung als Handelshafen, zu jenem Zeitpunkt jedoch noch ausschließlich von Bedeutung für die Binnenwirtschaft.³⁴⁶ Eine erstmalige historische Erwähnung der Stadt lässt sich etwa auf die Zeit 220-230 v. Chr. datieren.³⁴⁷

Zwischen dem 14. und 18. Jahrhundert geriet Shanghai über vierzig Mal in ernsthafte Bedrängnis, sei es durch Naturkatastrophen wie etwa Sturmfluten oder durch über viele Jahre hinweg die chinesische Küste bedrohende japanische Piratenbanden. Aus letzterem Grund entschied man sich schließlich im Jahre 1554, eine Stadtmauer zu bauen, welche während den Wirren der Revolution von 1911 als Zeichen einer neuen Zeit komplett abgerissen wurde. An ihrer Stelle errichtete man einen breiten Boulevard, weshalb die Lokalisierung des Beginns der historischen Altstadt heute nicht ganz einfach ist.³⁴⁸

Seit dem ersten Drittel des 19. Jahrhunderts versuchten britische Kaufleute vielfach, neben dem bis zu jenem Zeitpunkt für den Überseehandel einzig geöffneten chinesischen Hafen Kanton, auch über andere Städte – wie etwa Shanghai – Zugang zum chinesischen Festland zu erhalten. Hierbei trat oftmals die bekannte *East India Company* in Erscheinung, doch auch unter ihrem Namen stattfindende Missionen scheiterten vorerst kläglich an der starren Haltung der chinesischen Offiziellen. Zwar existierten damals bereits über Zentralasien einige Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem „Reich der Mitte“ und den okzidentalischen Staaten, doch bewegten sich diese Handelsströme auf einem quantitativ weit geringerem Niveau, als man sich dies vom Westen her vorstellte. Der Hauptgrund jedoch, weshalb sich China einer Intensivierung der Handelsgeschäfte versagte, lag im Verlangen der westlichen Staaten nach einer vollständigen Gleichberechtigung ihrer Händler mit denen des so begehrten potentiellen Partnerstaates. Das westliche Ausland drängte zu jener Zeit auf eine Art permanentes und durch-

³⁴⁶ Vgl. Staiger, Brunhild: Shanghais politische und kulturelle Entwicklung in historischer Perspektive, in: Institut für Asienkunde Hamburg / Landeszentrale für politische Bildung, Hamburg (Hg.): Shanghai - Hamburgs Partnerstadt in China, Hamburg 2002, S. 23.

³⁴⁷ Vgl. Pott, F. L. Hawks: A short history of Shanghai. Being an account of the growth and development of the international settlement, reprinted from the edition of 1928, Shanghai, AMS Press, New York 1973, S. 2.

setzbares Recht, mit China Handel zu treiben. Dieser Forderung konnte jedoch angesichts der damaligen chinesischen Vorstellung, Güterimporte und der damit verbundene Kapitalabfluss würden zur Verarmung des Landes beitragen, nicht entsprochen werden.³⁴⁹ Zwar hatte sich Shanghai bereits bis Ende des ersten Drittels des 19. Jahrhunderts über seine strategisch gute Lage zwischen Nord- und Südchina im innerchinesischen Küstenhandel etablieren können, doch war diese Rolle, verglichen mit dem, was die Stadt nach 1842 im Außenhandel an Bedeutung erlangte, tatsächlich relativ gering.³⁵⁰

2. Opium-Krieg, „ungleiche Verträge“ und Öffnung Shanghais

Im Jahre 1833 wurde durch London das bis zu diesem Zeitpunkt bestehende Handelsmonopol der *East India Company* aufgegeben, was zur Folge hatte, dass sich die chinesische Anti-Freihandelspolitik nun gegen alle potentiell an China interessierten britischen Kaufleute und somit auch gegen die britische Krone richtete. Der bald darauf zwischen den zwei Kontrahenten geführte Opium-Krieg³⁵¹ (1840-42) wurde schließlich am 29. August 1842 auf einem britischen Kriegsschiff, welches auf dem Jangtse vor Anker lag, mit der Unterzeichnung des Vertrages von Nanking (heute: Nanjing) beendet. Dieser Vertrag war der erste einer Reihe sog. „ungleicher Verträge“, die das Reich der Mitte in der Folgezeit zu seinen Ungunsten mit den okzidentalen Staaten schließen musste. Er beinhaltete u.a. die Abtretung Hongkongs an England (Art. 3). Darüber hinaus erzwang er auch die Öffnung von fünf chinesischen Häfen (namentlich Kanton, Amoy, Ningbo, Fuzhou und eben auch Shanghai) für den Handel mit britischen Kaufleuten. Bald darauf, im Oktober 1843, erwirkte sich eine britische Delegation in einem weiteren für diese Zeit im Sinne von „ungleich“ charakteristischen Vertrag die Meistbegünstigung in handelspolitischen Belangen. Sowohl die Vereinigten Staaten (Juli 1843) als auch Frankreich (Oktober 1844) konnten damals unter Androhung militärischer Gewalt ähnliche Verträge abschließen. Eine für die Chinesen zu diesem Zeitpunkt noch nicht abschätzbare Konsequenz aus dem chinesisch-amerikanischen Vertrag war die Exterritorialität, d.h. US-Staatsbürger unterstanden auch auf chinesischem Boden US-Recht. Dies erschien

³⁴⁸ Vgl. ebd., S. 2/192.

³⁴⁹ Vgl. ebd., S. 4 f.

³⁵⁰ Vgl. Staiger: Shanghais politische und kulturelle Entwicklung, a.a.O., S. 24.

³⁵¹ Opium war ein zu jener Zeit in beiden Staaten verbotenes Rauschmittel, was die Briten bzw. die East India Company jedoch nicht daran hinderte, es wegen hohem finanziellem Gewinn illegal von Indien über Kanton nach China einzuführen. Als die chinesische Regierung daraufhin im Jahre 1840 die britischen Opiumvorräte in Kanton beschlagnahmte und zum großen Teil vernichten ließ, entschloss sich London zu einer ausgeweiteten Militäraktion. Den beinahe drei Jahre andauernden Krieg konnte Großbritannien schließlich klar für sich entscheiden.

Beijing anfangs nicht allzu bedrohlich, hatte man nämlich aus mangelnder Kenntnis über das westliche Völkerrecht nicht bedacht, dass jene Exterritorialität auch bedeutete, dass von US-Bürgern an Chinesen verübte Verbrechen³⁵² in der Folge ausschließlich amerikanischer Jurisdiktion unterstanden.³⁵³

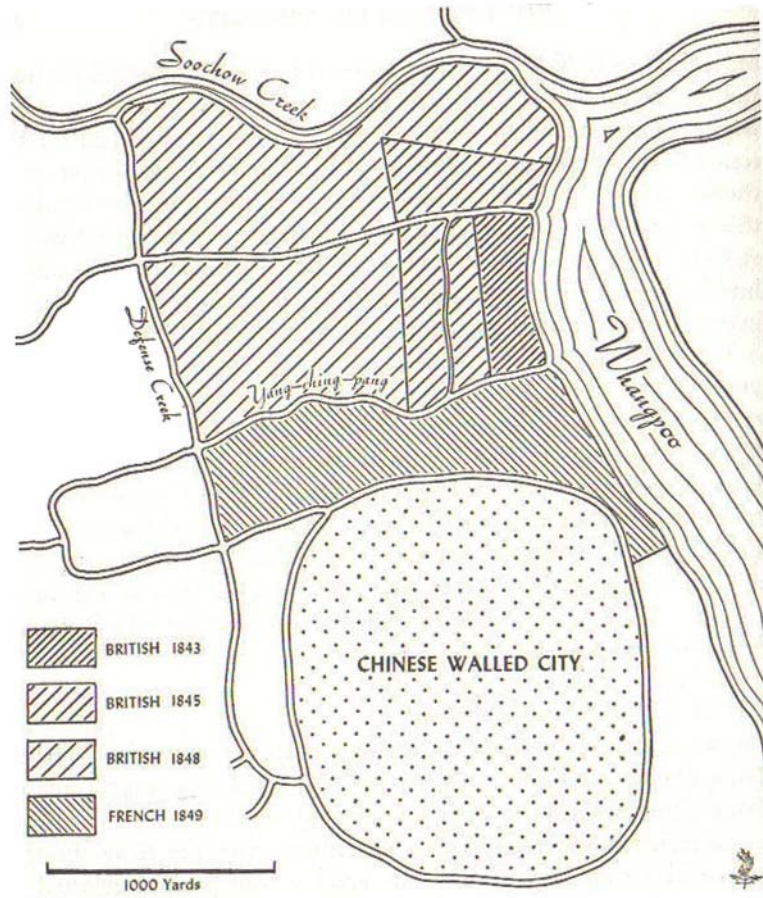
Auf der Basis des Vertrages von Nanking traf im November 1843 der erste britische Konsul für Shanghai, George Balfour, ein. Seine praktisch erste bedeutsame Amtshandlung traf er am 14. November, indem er den Hafen von Shanghai für den auswärtigen Handel als geöffnet erklärte. Unmittelbar darauf verwendete er den Großteil seiner Energie darauf, mit dem lokalen Machthaber, dem sog. „Taotai“, Vereinbarungen in Hinsicht auf Gebäudeanmietungen für ausländische Händler zu treffen. Aus diesen insgesamt für Balfour recht erfolgreichen Abmachungen resultierten im Jahre 1845 die ersten sog. „Land Regulations“, welche als eine Art Verfassung für das primär durch britische Staatsbürger bewohnte „International Settlement“ dienten. Diese Land Regulations konnten im Laufe der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts sukzessive zugunsten der Ausländer weiterentwickelt werden. Dies zeigte sich beispielsweise in der durch den Taotai genehmigten Verschmelzung des International Settlement mit dem zuvor innerhalb weniger Jahre ohne rechtliche Grundlage errichteten „American Settlement“. Hinzu kam noch die, über eigene mit den chinesischen Lokalbehörden ausgehandelte Konditionen verfügende, seit 1849 bestehende, „French Concession“. Die Franzosen lehnten es ab, mit dem International Settlement zu verschmelzen, so dass Shanghai zu jener Zeit quasi aus drei administrativen Teilen, nämlich der ummauerten Chinesenstadt, dem International Settlement sowie der French Concession bestand.³⁵⁴

³⁵² Und nicht etwa nur Rechtsstreitigkeiten zwischen den sog. „Barbaren“.

³⁵³ Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 32-35.

³⁵⁴ Vgl. Murphey, Rhoads: Shanghai. Key to modern China, Harvard University Press, Cambridge 1953, S. 61-63.

Darstellung 4: Administrative Gliederung Shanghais um 1850



(Quelle: Murphey, Rhoads: Shanghai. Key to modern China, Harvard University Press, Cambridge 1953, S. 62.)

Betrachtet man die Öffnung Shanghais aus ökonomischer Sicht, so ergab sich damals für ausländische Unternehmen gegenüber den zuvor ausschließlichen Handelsgeschäften mit Kanton vor allem ein bedeutsamer Vorteil. In Shanghai nämlich, wie auch in den vier anderen durch die Bestimmungen des Vertrages von Nanking geöffneten chinesischen Vertragshäfen,³⁵⁵ waren die westlichen Händler nicht mehr auf die sog. „Cohong“, eine Art halbstaatlicher und oftmals die Ausländer schikanierende und betrügende Handelsdelegierte,³⁵⁶ angewiesen, sondern konnten sich nun ihre chinesischen Partner selber aussuchen. Dieser Vorzug wurde im Ausland schnell erkannt, so dass sich bereits bis Ende 1843 elf nicht chinesische Handelshäuser, welche zuvor meist in Kanton tätig gewesen waren, in Shanghai angesiedelt hatten.³⁵⁷ In den nächsten Jahren ließen sich auch deutsche Unternehmen in der Stadt an Huangpu und Suzhou Creek nieder. So gab es bereits 1877, als die bekannten deutschen Handelsketten *Carlowitz & Co.* sowie *Melchers & Co.* in der Hafenstadt Niederlassungen gründeten, 15 deut-

³⁵⁵ Zur Erinnerung: Kanton, Amoy, Ningbo, Fuzhou.

³⁵⁶ Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 32.

³⁵⁷ Vgl. Murphey: Shanghai, a.a.O., S. 63 f.

sche Firmen vor Ort. Im Jahre 1891 hatten sich 82 deutsche Firmen in China niedergelassen. Dass davon etwa die Hälfte, nämlich 40, als Sitz Shanghai auswählten, belegt bei Berücksichtigung der Größe des Landes eindrucksvoll die Präferenz für diesen Standort.³⁵⁸

Die Haupthandelsüter Chinas zu jener Zeit waren Tee, Seide und Opium. Für Tee und Seide war Shanghai als Handels- und Versandort insofern ideal, als ein bedeutender Teil der chinesischen Seidenindustrie relativ nah im Jangtsebecken ansässig war sowie große Teeanbaugebiete nicht fern lagen. Der Jangtse diente darüber hinaus auch exzellent zum Vertrieb des eingeführten Opiums, er gewährleistete praktisch eine für Shanghai ausgezeichnete Ausgangslage in puncto Im- und Export. So verwundert es nicht, dass sich der auswärtige Handel Chinas sukzessive auf Shanghai konzentrierte. Bereits 1846, also nur drei Jahre nach der Öffnung der Hafenstadt, wurden bereits 16 Prozent aller chinesischen Exporte über Shanghai abgewickelt. Für das Jahr 1861 lag diese Zahl bereits bei etwa 50 Prozent. Um 1870 durchliefen 63 Prozent des wertmäßigen Anteils der gesamten Import-Export-Geschäfte Chinas Shanghai, der ehemalige Hauptkonkurrent Kanton war in dieser Statistik zu jenem Zeitpunkt auf magere 13 Prozent geschrumpft.³⁵⁹

3. Taiping-Aufstand

Zwischen 1851 und 1864 kam es im Süden und Südosten Chinas zum sog. „Taiping-Aufstand“. Die Taipings waren christlich beeinflusst und verbanden in ihrer Ideologie eine antimandschurische, also gegen die damalige Herrscherdynastie der Mandschu gerichtete, sowie auf Egalitarismus zielende, Ideologie. Ihren Hauptsitz errichteten sie 1853 nach dessen Eroberung in Nanking, von wo aus sie und eine mit ihnen im Verbund stehende Gruppe, die „Gesellschaft der kleinen Schwerter“, u.a. versuchten, Shanghai zu erobern. Zwar wurde immer betont, dass man nicht beabsichtige, die nichtchinesischen Stadtviertel anzugreifen, trotzdem entschieden sich die westlichen Ausländer schließlich für ein Zusammenwirken mit den Regierungstruppen, um nicht ihre eigenen so mühevoll erwirkten Privilegien zu gefährden. Letztendlich konnte der Taiping-Aufstand 1864 durch die Truppen der Dynastie unter Mithilfe ausländischer Streitkräfte niedergeschlagen werden. Folker Reichert legt dar, dass sich die

³⁵⁸ Vgl. Briessen, Fritz van: Deutsche Institutionen und Persönlichkeiten in China, in: Machetzki, Rüdiger (Hg.): Deutsch-Chinesische Beziehungen. Ein Handbuch, Institut für Asienkunde, Hamburg 1982, S. 40.

³⁵⁹ Vgl. Murphey: Shanghai, a.a.O., S. 64 f.

turbulenten Taiping-Jahre für Shanghai vor allem auf das dortige Verhältnis zwischen Chinesen und Ausländern auswirkte. Diesbezüglich ermittelt er vier bedeutsame Konsequenzen:³⁶⁰

Erstens waren nach der Besetzung des chinesischen Teils der Stadt durch die Gesellschaft der kleinen Schwerter wegen des Zusammenbruchs der chinesischen Verwaltungsstrukturen die Seezölle durch die britischen und amerikanischen Konsuln eingetrieben worden. Dies mag zwar wesentlich besser als zuvor funktioniert haben, so dass die „kaiserliche Seezollverwaltung Shanghai“ nach dem Ende des Taiping-Aufstandes allen übrigen maritimen chinesischen Zollbehörden überstellt und an ihrer Spitze gar ein westlicher Generalinspektor postiert wurde, doch bedeutete diese „feindliche Übernahme“ im Endeffekt einen weiteren Souveränitätsverlust für die kaiserliche Dynastie.

Zweitens erwuchs durch die Errichtung des ursprünglich gegen die herannahenden Taiping gegründeten eigenen Streitheeres der Ausländer in Shanghai eine Art von China abgegrenzter eigener Staat, welcher die rechtlich nicht unantastbare Existenz von International Settlement und französischer Konzession zementierte.

Drittens flüchteten während des Taiping-Aufstandes mehrere hunderttausend Chinesen in die Stadtviertel der Ausländer und verließen diese auch nach der endgültigen Niederschlagung der Taipings nicht mehr, so dass man sich 1869 in neu gefassten Land Regulations darauf verständigte, nun auch Chinesen Pachtung und Grunderwerb in diesen Stadtgebieten zu gestatten.

Viertens installierte man, um dem Prinzip der Exterritorialität der Konzessionen, aber auch der chinesischen Nationalität eines Großteils ihrer Bewohner gerecht zu werden, zwischen 1864 und 1869 einen Gemischten Gerichtshof. Dieser bestand für gewöhnlich aus einem chinesischen Richter und ein paar ausländischen Beisitzern, wobei die Entscheidungen Letzterer in der Praxis zumeist maßgeblich waren. Eine Intensivierung dieses Verhältnisses zu Ungunsten der Chinesen ergab sich im Zeitraum zwischen 1911 und 1930, in welchem die Ausländer in ihren Konzessionen gar die ausschließliche juristische Oberhoheit über chinesische Staatsbürger ausübten. Dieser Zustand wurde von vielen Chinesen als weitere nationale Schmach empfunden, bedeutete er doch einen erneuten Prestigeverlust gegenüber dem okzidentalischen Kulturkreis.

³⁶⁰ Für die folgenden vier Absätze vgl. Reichert, Volker: „Heimat der Ballen und Fässer“. Grundzüge einer Stadtgeschichte, in: Englert, Siegfried / Reichert, Folker (Hg.): Shanghai. Stadt über dem Meer, Heidelberger Bibliotheksschriften 17, Heidelberg 1985, S. 62-64.

4. Bedeutung des chinesisch-japanischen Krieges für Shanghai

Von immenser Bedeutung für die ökonomische Entwicklung Shanghais seit Ende des 19. Jahrhunderts waren die Konsequenzen aus dem chinesisch-japanischen Krieg 1894/95. Zu diesem Krieg kam es vereinfachend gesagt dadurch, dass die Führungen der zwei großen ostasiatischen Kaiserreiche hinsichtlich des völkerrechtlichen Status des weit kleineren Koreas deutliche Meinungsverschiedenheiten aufzeigten. Die Auseinandersetzung endete mit einem deutlichen Sieg für Japan, welcher schließlich mit dem am 17. April 1895 unterzeichneten Friedensvertrag von Shimonoseki besiegelt wurde.³⁶¹

In einem im Juli 1896 in Beijing zum Vertrag von Shimonoseki vereinbarten Zusatzprotokoll sicherte sich Japan das Recht zu, in den geöffneten Vertragshäfen³⁶² Produktionsstätten zu errichten und zu betreiben.³⁶³ Da nun aber die bereits in China etablierten okzidentalen Mächte im Genuss der sog. „most-favored-nation treaty agreements“³⁶⁴ waren, übertrugen sich auf diese automatisch die durch die Japaner erwirkten Rechte. Hawks Pott misst diesen Ereignissen große Bedeutung bei, wenn er hierzu schreibt: „...this prepared the way for an Industrial Revolution in China.“³⁶⁵ Somit vollzog sich nach 1896 in ganz China, jedoch vor allem in den geöffneten Hafenstädten innerhalb der nächsten Jahre ein deutlicher ökonomischer Strukturwandel. Shanghai entwickelte sich damals von einer reinen Handelsstadt zu einem bedeutenden Industriestandort. Aufgrund der sich durch die Industrialisierung ergebenden Kapitalansammlung etablierte sich in der Stadt zusätzlich ein dichtes Bankennetz.³⁶⁶ Rhoads Murphey betont jedoch, dass die Stadt zu jener Zeit trotz der immensen ausländischen Investitionen und der politischen Dominanz einiger weniger Westler ihren chinesischen Charakter beibehielt. In der Folge stellten einheimische Investoren bald einen Grossteil an Kapital und Management, so dass spätestens um 1920 auch die Mehrzahl der großen Shanghaier Unternehmen in chinesischen Händen war.³⁶⁷

³⁶¹ Für eine detaillierte Schilderung der Entstehung und des Verlaufs des Krieges sowie den folgenden Verhandlungen zwischen China und Japan vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 67-70.

³⁶² Und somit eben auch in Shanghai.

³⁶³ Vgl. Pott: A short history of Shanghai, a.a.O., S. 128.

³⁶⁴ Murphey: Shanghai, a.a.O., S. 24.

³⁶⁵ Pott: A short history of Shanghai, a.a.O., S. 128.

³⁶⁶ Vgl. Staiger: Shanghais politische und kulturelle Entwicklung, a.a.O., S. 28.

³⁶⁷ Vgl. Murphey: Shanghai, a.a.O., S. 24.

5. Shanghai und die Revolution von 1911

Zwischen chinesisch-japanischen Krieg und der Revolution von 1911 ereignete sich 1900/01 der sog. „Boxeraufstand“. Dieser konzentrierte sich zwar auf das nördliche China und vor allem Beijing, musste jedoch von den ausländischen Bewohnern Shanghais trotzdem als Anzeichen für ein sich intensivierendes Nationalbewusstsein innerhalb der chinesischen Bevölkerung gewertet werden.³⁶⁸

Die Revolution brach schließlich am 9. Oktober 1911 aus. Innerhalb weniger Wochen erklärte eine Stadt nach der anderen ihre Unabhängigkeit und löste sich somit von der Mandschu-Dynastie. Shanghai schloss sich der Bewegung ohne Kampfhandlung am 4. November 1911 an. Bald darauf, ab dem 18. Dezember desselben Jahres, wurde in der „Stadt über dem Meer“ eine Friedenskonferenz mit Vertretern Beijings und der Revolutionäre abgehalten, zu welcher an Heiligabend schließlich auch der zu jenem Zeitpunkt im politischen Exil lebende Sun Yatsen stieß. Die mit Vollmacht ausgestatteten Gesandten Beijings – sich ihrer praktisch ausweglosen Situation bewusst – stimmten den Forderungen der bis dato Oppositionellen größtenteils zu, so dass Sun Yatsen unmittelbar darauf in Nanjing die Republik ausrufen konnte.³⁶⁹

Hawks Pott stellt im Zusammenhang mit der Revolution von 1911 fest, dass Shanghai zum damaligen Zeitpunkt neben seiner klassisch ökonomischen Bedeutung eine solche auch im politischen Kontext entwickelt hatte. Die Stadt verhielt sich nämlich – war sie ja von Abgesandten der okzidentalen Mächte dominiert worden – für gewöhnlich in innenpolitischen Fragen neutral. Somit wiederum gewährleistete sie relative Sicherheit für politische Flüchtlinge bzw. Oppositionelle und konnte, wie die Friedenskonferenz im Dezember 1911 zeigte, als friedlicher und neutraler Verhandlungsort für politische Kontrahenten dienen.³⁷⁰

Für die ausländischen Bewohner Shanghais bestand eine Folge der Revolution darin, dass sich neuerliche Ausweitungen ihrer Privilegien nun aufgrund des sich immer stärker entwickelnden chinesischen Nationalismus als äußerst schwierig erwiesen. Denn vor allem in Shanghai wurde der einheimischen Bevölkerung bewusst, dass man sie seitens der westlichen Ausländer nur für eine Art Bewohner zweiter Klasse hielt, welche man praktisch willkürlich dominieren konnte. So gilt Shanghai als Keimzelle des sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts etablie-

³⁶⁸ Für eine detaillierte Schilderung des Boxer-Aufstandes vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Welt-politik, a.a.O., S. 85-90.

³⁶⁹ Vgl. Pott: A short history of Shanghai, a.a.O., S. 187 f.

³⁷⁰ Vgl. ebd., S. 188 f.

renden chinesischen Nationalismus, verkörpert durch eine „westlich gebildete Intelligenz, eine nationale Bourgeoisie und ein modernes Industrieproletariat“³⁷¹.

6. Shanghai: Erster Weltkrieg und Zwischenkriegszeit

China hatte zwar im August 1917 den Mittelmächten den Krieg erklärt, war jedoch am Ersten Weltkrieg, einmal abgesehen von den in Versailles offenbarten Streitigkeiten mit Japan über die ehemaligen deutschen Besitzungen in der Provinz Shandong, nicht intensiv beteiligt gewesen.³⁷² Trotzdem kann man zumindest im Falle Shanghais von einem ökonomischen Profit Chinas sprechen, intensiviert sich nämlich zu jener Zeit dessen Außenhandel erneut enorm. Verantwortlich hierfür waren zwei Entwicklungen. Zum einen war die europäische Wirtschaft während den Wirren des Krieges nicht mehr so konkurrenzfähig wie zuvor, was dem chinesischen Export zugute kam, zum anderen sank damals der weltweite Goldpreis, wodurch wiederum chinesische Importe begünstigt wurden.³⁷³

Im Jahre 1920 ereignete sich in Shanghai ein für die Zukunft des Landes sehr bedeutsames politisches Treffen. Mit Beteiligung ihres später langjährigen Vorsitzenden, Mao Zedong, wurde unter großer Geheimhaltung die Kommunistische Partei Chinas gegründet. Da sich kommunistische Parteien für gewöhnlich auf Städte mit viel Industrieproletariat konzentrierten, stand Shanghai ganz im Mittelpunkt des Interesses der KPCh. 1923 traten sämtliche ihrer Mitglieder auf Anraten der KPdSU der von Sun Yatsen geführten Nationalpartei, der Guomindang (GMD) bei, um mit dieser gemeinsam gegen die ungleichen Verträge und die Dominanz der Ausländer vorzugehen. Entsprechend entwickelten vor allem Mitglieder des linken Flügels der GMD³⁷⁴ gewerkschaftliche Organisationen und riefen beispielsweise im Mai 1925 von Shanghai aus recht erfolgreich zu landesweiten Demonstrationen gegen die ausländischen Besatzer auf.³⁷⁵

Sun Yatsen war bereits im März 1925 in Beijing verstorben,³⁷⁶ so dass daraufhin Chiang Kaishek zum einflussreichsten Führer der GMD wurde. Auf seinem Eroberungsfeldzug von Kanton aus in den Norden erreichte er mit seinen Kolonnen im März 1927 Shanghai, in wel-

³⁷¹ Staiger: Shanghais politische und kulturelle Entwicklung, a.a.O., S.30.

³⁷² Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 114-117.

³⁷³ Vgl. Reichert: „Heimat der Ballen und Fässer“, a.a.O., S. 67 f.

³⁷⁴ D.h. mehrheitlich KP-Mitglieder.

³⁷⁵ Vgl. Reichert: „Heimat der Ballen und Fässer“, a.a.O., S. 69.

³⁷⁶ Vgl. Kindermann: Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, a.a.O., S. 140.

chem er die seit der Revolution von 1911 die chinesischen Stadtteile dominierenden Warlords entmachten wollte. Jedoch kamen ihm die von der KPCh organisierten Shanghaier Arbeitermilizen ein paar Tage zuvor, so dass diese die Stadt mit Ausnahme der ausländischen Konzessionen bereits entsprechend besetzt hatten. Hierbei muss erwähnt werden, dass sich seit 1926 innerhalb der GMD starke Flügelkämpfe entwickelt hatten, vor allem weil Chiang Kaishek bestrebt war, die Kommunisten zu seinen Gunsten zu entmachten. So kam es dann auch, dass Chiang nach einigen Tagen in Shanghai schließlich putschartig sämtliche kommunistischen Offiziere seiner Truppen verhaften und kurz darauf die Arbeitermilizen entwaffnen und durch eigene Kräfte ersetzen ließ. All dies geschah unter Zuhilfenahme des Shanghaier kriminellen Milieus, zu dem Chiang reichhaltige Beziehungen pflegte, und endete in einem regelrechten Massaker. Mindestens 700 kommunistisch oder gewerkschaftlich organisierte Menschen fanden damals den Tod, etwa 1.200 wurden inhaftiert. Die einstige Zusammenarbeit von GMD und KPCh war blutig beendet worden.³⁷⁷

Noch im Jahre 1927 bildete Chiang Kaishek eine Nationalregierung in Nanjing, welche unter der Dominanz der GMD bis ins Jahr 1936 Bestand haben sollte. Die Existenz dieser neuen Herrschaftsclique hatte weitreichende Auswirkungen auf das Leben der Ausländer in Shanghai. So entzog man letzteren bereits 1927 die Verantwortlichkeit für den Mixed Court, welcher bald darauf vollständig in das reguläre chinesische Justizwesen integriert wurde. Hinzu erhöhte man im Mai 1930 die Anzahl chinesischer Staatsbürger in der Stadtregierung der Konzessionen, dem sog. „Shanghai Municipal Council“ von drei auf fünf, wobei die Ausländer hier jedoch mit neun Mitgliedern noch immer eine Mehrheit hielten. Hinsichtlich dem Verwaltungsstatus der chinesischen Stadtteile entschied sich die Nanjinger Nationalregierung in drei zwischen 1927 und 1930 verabschiedeten Gesetzen, diese und die chinesischen Vororte zu einer Verwaltungseinheit „Greater Shanghai Municipality“ zusammenzufassen. Dieser neue administrative Status³⁷⁸ wandelte Shanghai zur regierungsunmittelbaren und daher provinzfremen Stadt. Somit konnte Nanjing seine Kompetenzen in Bezug auf Shanghai beträchtlich ausweiten und hatte nun auch wesentlich ausgiebigere Einflussmöglichkeiten auf das Geschehen innerhalb der ausländischen Konzessionen. Dies wurde von der GMD auch extensiv genutzt, so dass die einst so bevorzugten Bewohner nach und nach einen bedeutenden Teil ihrer Privilegien einbüßen mussten. All dies wurde durch eine oftmals provokative, sukzessiv restriktivere Auslegung der Land Regulations und anderer die Konzessionen betreffenden

³⁷⁷ Vgl. Reichert: „Heimat der Ballen und Fässer“, a.a.O., S. 70.

³⁷⁸ Welchen Shanghai im übrigen auch nach der Machtergreifung der Kommunisten beibehielt und welcher noch heute gilt.

Abmachungen erwirkt. Auf Seiten der Ausländer nahm man dies größtenteils stillschweigend hin, denn man war sich schließlich über die Macht des sich damals so intensivierenden chinesischen Nationalismus und dessen Auslegung durch die auf eine Revision der „ungleichen Verträge“ erpichte Nanjinger Regierung im Klaren.³⁷⁹

Die Sicherheit, welche die Konzessionen einst vielen Bewohnern gegeben hatte, war mit Antritt der GMD verloren gegangen. Chiang Kaishek nämlich, der ja bereits während seiner Terrorakte gegen die Kommunisten mit der Shanghaier Unterwelt kooperiert hatte, intensivierte diese Kontakte zusehends, so dass er ein enormes, zumeist aus dem kriminellen Milieu rekrutiertes, Agentennetz etablieren konnte. Letzteres machte vor den ausländischen Konzessionen nicht Halt, sondern importierte vielmehr auch in diese Verbrechen wie Bestechung, Erpressung und Kidnapping. Diese Terrormaßnahmen waren einerseits darauf ausgerichtet, politische Gegner, d.h. insbesondere Kommunisten, auszuschalten, andererseits dienten sie der Mittelbeschaffung zur Finanzierung der GMD-Bürokratie. Letzterem Ziel wurde auch durch eine spektakuläre Verstaatlichung der ehemals bedeutsamen Shanghaier Geschäftsbanken *Bank of China* und *Communications Bank* im März 1935 entsprochen. Zudem führte die Nationalregierung ebenfalls im März 1935 eine Währungsreform durch, welche ihr eine deutliche Ausweitung ihrer Kontrolle über die Geschäftsbanken und somit mittelbar auch über Industrie und Handel ermöglichte.³⁸⁰ Chiang Kaishek verstand es damals insgesamt vollkommen, in Shanghai einerseits strategische Verbindungen bzw. Allianzen zwischen seinen Politikern und Wirtschaftsmagnaten zu konstruieren, andererseits jedoch auch, über sein Agentennetz aus dem besitzenden Bürgertum enorme finanzielle Mittel zu seinen Zwecken regelrecht herauszupressen.³⁸¹

Hinsichtlich der ökonomischen Entwicklung Shanghais während der Zeit der Nationalregierung ist festzustellen, dass zwar nach wie vor Wirtschaftswachstum vorhanden, dieses jedoch geringer als in den Vorjahren war. Hierzu kam es, weil die GMD einerseits ökonomische Fehlentscheidungen getroffen hatte,³⁸² andererseits jedoch auch Shanghai nicht von der welt-

³⁷⁹ Vgl. Bergere, M.-C.: „The other China“: Shanghai from 1919 to 1949, in: Howe, Christopher (Hg.): Shanghai. Revolution and Development in an Asian Metropolis, Cambridge University Press, Cambridge 1981, S. 14 f.

³⁸⁰ Vgl. ebd., S. 16/18.

³⁸¹ Vgl. Rimmington, Don: History and Culture, in: Hook, Brian (Hg.): Shanghai and the Yangtse Delta. A city reborn, Regional Development in China, Volume 3, Oxford University Press, Hong Kong / New York / Oxford 1998, S. 16.

³⁸² So etwa 1934 die Erhebung hoher Schutzzölle auf Rohmaterialimporte und Industrieausrüstungen, welche in ihrer Folge eine Menge Shanghaier Unternehmen in den Ruin trieben. Vgl. hierzu: Bergere: „The other China“, a.a.O., S. 17 f.

weiten Rezession Anfang der 30er Jahre verschont geblieben war.³⁸³ Nichts desto trotz behielt die Stadt in ökonomischer Hinsicht ihre Führungsposition in China bei. So wurde beispielsweise in ihren Fabriken im Jahre 1934 etwa die Hälfte der gesamten chinesischen Industrieproduktion erwirtschaftet sowie in ihrem Hafen 35,4 Millionen Tonnen an Waren ein-, aus-, und umgeladen. Darüber hinaus gingen 46,4 Prozent aller damaligen ausländischen Direktinvestitionen in China mit einem Wert von über einer Milliarde US-Dollar nach Shanghai.³⁸⁴

7. Shanghai zur Zeit des Zweiten Weltkrieges

Mit dem Vorfall an der Marco-Polo-Brücke bei Beijing im Juli 1937 wurde abermals der chinesisch-japanische Krieg ausgelöst.³⁸⁵ Zwischen August und November desselben Jahres belagerten die Japaner Shanghai und besetzten schließlich die chinesischen Stadtviertel sowie die Außenbezirke und daraufhin die ganze Verwaltungseinheit „Greater Shanghai Municipality“, welche sie in der Folge einem von ihnen im Jahre 1938 installierten Taotai, und somit praktisch einer Marionettenregierung, administrativ unterstellten. Die japanischen Staatsbürger hatten sich seit Beendigung des Ersten Weltkrieges nach und nach als quantitativ stärkste ausländische Bevölkerungsgruppe in den Konzessionen, so 1935 mit etwa 20.000 Personen, heraus kristallisiert. Um diesem Status nach ihrem Verständnis gerecht zu werden, forderten sie praktisch ständig einen zusätzlichen Sitz zu ihren bereits zwei vorhandenen Stimmen im Shanghai Municipal Council. Dies wurde ihnen jedoch immer wieder sowohl von den Chinesen, als auch von den westlichen Ausländern, verweigert. Im April 1941 endlich, konnten sie unter Anwendung von Gewalt diesen für sie so prestigeträchtigen dritten Sitz erlangen und kontrollierten daraufhin innerhalb der Konzession einen Großteil wichtiger infrastruktureller Einrichtungen, wie etwa Rundfunk, Telefon, Presse, Post und Bankwesen. Am 8. Dezember 1941, und somit nur einen Tag nach dem japanischen Angriff auf Pearl Harbor, besetzten diese schließlich auch das International Settlement. Lediglich die französische Konzession wurde ausgespart, wollte man nämlich aus bündnisstrategischen Erwägungen nicht in Konflikt mit

³⁸³ Vgl. Rimmington: *History and Culture*, a.a.O., S. 16.

³⁸⁴ Vgl. Bergere: „*The other China*“, a.a.O., S. 21 f.

³⁸⁵ Zu jener Zeit war das Verhältnis China-Japan bereits vor allem durch das aggressive Vorgehen Tokios bei der im Jahre 1932 erfolgten Errichtung seines „Vasallenstaates“ Mandschukuo schwer belastet gewesen. Mitte 1937 kam es dann zu simultanen chinesischen und japanischen Truppenstationierungen im Umkreis Beijings, wobei die Opponenten schließlich am 7. Juli 1937 an der über den Yunting-Fluss verlaufenden Marco-Polo-Brücke unter gegenseitiger Beschussnahme aufeinander stießen. Retrospektiv wurde zwar erkannt, dass jener Vorfall eigentlich von beiden Seiten ungewollt war, ja sich vielmehr nur aus einer unglücklichen Verkettung verschiedener Umstände ergab, deren Folgen dann jedoch maßgeblich zum Ausbruch des chinesisch-japanischen Krieges beitrugen. Vgl. hierzu beispielsweise Kindermann: *Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik*, a.a.O., S. 226-228.

der Vichy-Regierung geraten. Als Tokio dann 1942 ankündigte, es wolle die Verwaltung des International Settlement an die von ihm zuvor in Nanjing installierte Marionettenregierung unter Wang Ching-wei übergeben, kamen ihm die westlichen Imperialmächte zuvor. Nach 100 Jahren Existenz der ungleichen Verträge verzichteten die bisher auf fremdem Staatsboden so Privilegierten auf all ihre durch diese Verträge genehmigten Rechte und erwirkten somit die Wiedervereinigung Shanghais,³⁸⁶ was jedoch zu jenem Zeitpunkt aufgrund der japanischen Besatzung bzw. Vorherrschaft für die Shanghaier Chinesen nur ein schwacher Trost gewesen sein dürfte.

Ökonomisch gesehen war der Zweite Weltkrieg für Shanghai insofern verheerend gewesen, als er die Hafenstadt sowohl vom Binnen- als auch vom Außenhandel abgeschnitten hatte. So wurde die chinesische Küstenschifffahrt ab 1937 durch eine Blockade der Japaner stark beeinträchtigt. Letztere richtete sich ab Juli 1940 auch gegen ausländische Schiffe, so dass diese Shanghai kaum noch anlaufen konnten. Der Jangtse war bereits seit 1938 für ausländische Schiffe gesperrt worden, alles in allem fiel der Wert des über Shanghai abgewickelten Außenhandels von 1937 auf 1938 um 55 Prozent. Die Situation für Shanghai erschwerend, kam hinzu, dass während den Kampfhandlungen von 1937 über 5.000 Werkstätten und Fabriken in der Stadt zerstört worden waren. Doch über die finanziellen Mittel, das technische Know-how sowie die einfache Arbeitskraft von Hunderttausenden primär aus China, aber auch aus vielen westlichen Staaten stammenden und nach Shanghai strömenden Flüchtlingen³⁸⁷ konnte noch während des Krieges ein wirtschaftlicher Erholungsprozess eingeleitet werden.³⁸⁸

8. Nachkriegszeit in Shanghai

Am 2. September 1945 hatte Japan kapituliert. Unmittelbar darauf begann die japanische Armee, hastig ihre in Shanghai stationierten Soldaten in die Heimat zurückzuführen. Bald trafen beinahe gleichzeitig erste Verbände von US- und britischer Marine sowie Truppen der nationalchinesischen Armee ein. Briten und Amerikaner kamen diesmal jedoch nicht als Imperialisten, sondern waren sich über die Endgültigkeit des von ihnen im Januar 1943 verkündeten

³⁸⁶ Vgl. Bergere: „The other China“, a.a.O., S. 22-24.

³⁸⁷ Hierbei sei vor allem auf die aus Mitteleuropa aufgrund ihrer Verfolgung emigrierten ca. 25.000 Juden in Shanghai verwiesen, die oftmals reichhaltig Kapital und technisches Know-how mitbrachten. Vgl. hierzu beispielsweise Kranzler, David: Japanese, Nazis and Jews. The Jewish refugee community of Shanghai, 1938 – 1945, KTAV Publ. House, 3. Auflage, Hoboken 1988.

³⁸⁸ Vgl. Bergere: „The other China“, a.a.O., S. 24.

Verzichts auf die „ungleichen Verträge“ einig. China hatte somit nach dem Abzug der Japaner wieder seine volle Souveränität zurück erhalten.³⁸⁹

In der Folge versuchte man in Shanghai geradezu enthusiastisch, einen neuerlichen Wirtschaftsboom herbeizuführen, was jedoch aufgrund schlechter finanzpolitischer Rahmenbedingungen praktisch unmöglich war. Die GMD-Regierung unter Chiang Kaishek nämlich hatte bereits während des Krieges im nicht besetzten Teil Chinas massiv die Geldmenge erhöht, um damit ihre finanziellen Probleme zu lösen. Diese Vorgehensweise führte sie auch noch nach Abzug der Japaner weiter, was schließlich nur in einer immens hohen Geldentwertung und somit einer Hyperinflation (zwischen 1945 und 1948 eine durchschnittliche Inflationsrate von 33,7 Prozent pro Monat) enden konnte. Diese und andere finanz- wie auch wirtschaftspolitische Maßnahmen, wie etwa eine Währungsreform 1948 sowie das Einfrieren von Beamtengehältern und Arbeiterlöhnen, riefen bei der Bevölkerung eine starke Unzufriedenheit hervor und konnten somit zu einem in der Wiederaufbauphase der Stadt so dringend benötigten wirtschaftlichen Aufschwung auch nicht beitragen. Die Stimmung des Volkes entlud sich oftmals in Streiks und Demonstrationen, mit welchen wiederum seitens der Regierung sehr repressiv verfahren wurde. Die somit erzeugten sozialen Missstände schließlich waren mitverantwortlich für eine sich im Volke ausbreitende positive Grundeinstellung gegenüber den Kommunisten.³⁹⁰

9. Shanghai nach der kommunistischen Übernahme

Nachdem die Volksbefreiungsarmee bereits einige sehr bedeutende Städte eingenommen hatte (so z.B. Beijing am 31. Januar 1949, Tianjin und Nanjing am 23. April 1949), traf sie am 25. Mai 1949 in Shanghai ein.³⁹¹ Ihre Soldaten machten auf die Shanghaier Bevölkerung anfangs einen sehr bescheidenen und disziplinierten Eindruck. Diese Impressionen verwundern jedoch weniger, wenn man in Betracht zieht, dass nur einen Tag zuvor die GMD-Truppen noch brutal plündernd die Stadt in Richtung Taiwan verlassen hatten. Nichts desto trotz trug dieses rücksichtsvolle Verhalten der neuen Machthaber zu einem Klima der Sicherheit und des Vertrauens innerhalb Shanghais bei, wie es zuvor nicht annähernd der Fall gewesen war.³⁹²

³⁸⁹ Vgl. Reichert: „Heimat der Ballen und Fässer“, a.a.O., S. 81 f.

³⁹⁰ Vgl. ebd., S. 82.

³⁹¹ Vgl. ebd.

Bald nach dem 25. Mai 1949 machte sich die neue Shanghaier Regierungsbehörde, vorerst in Form eines militärischen Kontrollrates,³⁹³ daran, einen Großteil der sichtbaren Überbleibsel der Imperialismusepoche zu entfernen. So wurden sämtliche Spielhallen, Tanzetablissemments, Bordelle und Bars geschlossen. Darüber hinaus „sinisierte“ man die letzten noch westliche Namen tragenden Straßen der ehemaligen Konzessionen und praktizierte dies ebenso an Restaurants, Hotels und Kinos. Amerikanische Filme unterlagen bald einem Vorführverbot. Waren nach dem Einmarsch der GMD 1945 noch eine Menge westlicher Ausländer in Shanghai geblieben, so sahen sich diese nun einer Vielzahl von privaten und staatlichen Schikanen, wie etwa einer Sozialisierung ihrer Betriebe, ausgesetzt, so dass die meisten nach und nach das Land verließen (beispielsweise verringerte sich die Anzahl britischer Staatsbürger in Shanghai von Herbst 1949 bis Ende 1950 von 4.000 auf 1.200 Personen).³⁹⁴

Es ist bereits auf das umsichtige Verhalten der Volksbefreiungsarmee hingewiesen worden. Die jungen Soldaten taten dies jedoch nicht nur aus Altruismus, sondern waren darüber hinaus von ihren Vorgesetzten – bei Androhung massiver Strafen bei Nichtbeachtung – entsprechend instruiert worden. Die Führung der KPCh war sich damals völlig darüber im Klaren gewesen, dass sie, um die Industrie am Leben zu erhalten (soweit der Industrieoutput nach der GMD-Misswirtschaft überhaupt noch bestand) sowie die Bewohner Shanghais am Abwandern zu hindern, diesen einen pragmatischen und berechenbaren Politik- bzw. Verwaltungsstil bieten musste. Mao Zedong selbst hatte erkannt, dass er die am westlichsten orientierte Stadt Chinas nur dann von seiner kommunistischen Ideologie überzeugen konnte, wenn er deren Wirtschaft wieder zum Florieren brächte und somit deren Bewohnern ein Mindestmaß an Lebensstandard bieten könnte. Somit favorisierte er anfangs die ökonomische Erholung der Stadt deutlich gegenüber der sozialistischen Umgestaltung der Gesellschaft. Um ersteres Ziel verwirklichen zu können, war er wiederum auf das Know-how der Shanghaier Geschäftswelt angewiesen. Innerhalb der Partei nämlich waren zu jenem Zeitpunkt solcherart Fachleute – dem Selbstverständnis einer kommunistischen Partei entsprechend – nur sehr rar. Um eben jene Unterstützung der Wirtschafts- und Finanzwelt zu erhalten, gaben sich die neuen Machthaber Shanghais in ihrem ideologischen Auftreten anfangs äußerst gemäßigt.³⁹⁵

³⁹² Vgl. Gaulton, Richard: Political mobilization in Shanghai, 1949-1951, in: Howe, Christopher (Hg.): Shanghai. Revolution and Development in an Asian Metropolis, Cambridge University Press, Cambridge 1981, S. 42 f.

³⁹³ Vgl. Staiger: Shanghais politische und kulturelle Entwicklung, a.a.O., S.36.

³⁹⁴ Vgl. Reichert: „Heimat der Ballen und Fässer“, a.a.O., S. 82-85.

³⁹⁵ Vgl. Gaulton: Political mobilization in Shanghai, a.a.O., S. 42-44.

Hinsichtlich der ökonomischen Ausrichtung Shanghais entschied sich die neue Regierung für eine Konzentration auf das Geschäft mit dem Hinterland. Die Führung der KPCh vertrat dabei die Ansicht, die Stadt habe sich zuvor auf Kosten des Hinterlandes am internationalen Handel bereichert. Der neu gegründete Staat sollte nun jedoch von innen heraus aufgebaut werden.³⁹⁶ Darüber hinaus mobilisierte die Partei schließlich ab Anfang 1950 auch in Shanghai politische und semipolitische Massenorganisationen wie etwa die „Shanghai General Labour Union“, die „Shanghai Federation of Democratic Women“ oder die „Shanghai Federation of Democratic Youth“. Die ideologische Zurückhaltung, welche noch einige Monate zuvor die politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Individualität Shanghais geprägt hatte, war somit durch eine in der übrigen Volksrepublik bereits exorbitant stark praktizierte Massenmobilisierung ersetzt worden. Riesige Paraden, Demonstrationen und Tagungen kommunistischer Art bestimmten von nun an auch das Leben in Shanghai.³⁹⁷

Im Rahmen der bereits erwähnten ökonomischen Konzentration auf das Hinterland bestimmte der 1953 verabschiedete erste Fünfjahresplan den Aufbau von Industriezentren in Chinas nördlichen Provinzen, um einen wirtschaftlichen Ausgleich zwischen den Küstenregionen und dem Landesinneren herbeizuführen. Zu jener Zeit zwang man etwa 20 Prozent der Shanghaier Fachkräfte zu einer Abwanderung an die neuen Produktionsstandorte. 1956 schließlich wurde diese Politik wegen Ineffizienz wieder umgekehrt, was in der Folge zu einem sukzessiven ökonomischen Wiederaufstieg Shanghais führte. Durch den in der 60er Jahren praktizierten systematischen Aufbau ihrer Textil-, Leicht-, Maschinenbau- sowie chemischen und petrochemischen Industrie entwickelte sich die Stadt anschließend wieder zu einem Musterbeispiel für andere chinesische Industriestandorte.³⁹⁸

10. Shanghai zur Zeit der Kulturrevolution

Am 10. November 1965 erschien in der Shanghaier Zeitung „Wen Hui Bao“ ein Artikel, der ein vom Beijinger Vizebürgermeister Wu Han inszeniertes Theaterstück scharf kritisierte. Das Drehbuch zu diesem Stück wiederum enthielt unmissverständliche Anspielungen und Kritikpunkte hinsichtlich der von Mao und seinen Anhängern vertretenen Positionen im spätestens

³⁹⁶ Vgl. Rimmington: History and Culture, a.a.O., S. 25.

³⁹⁷ Vgl. Gaulton: Political mobilization in Shanghai, a.a.O., S. 57-65.

³⁹⁸ Vgl. Chong, Li Choy: Business Environment and Opportunities in China. Shanghai and its surrounding Region, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 1998, S. 12.

seit Misslingen des „Grossen Sprungs nach vorn“³⁹⁹ existenten Richtungsstreit innerhalb der KPCh. Bald darauf folgten in der ostchinesischen Presse weitere, vom nach Shanghai emigrierten Mao initiierte, gegen die Beijinger Parteifunktionäre gerichtete, Artikel.⁴⁰⁰ Im Februar 1966 schließlich forderte die politisch einflussreiche Ehefrau Maos, Jiang Qing, erstmals zu einer sog. „Kulturrevolution“ auf. Drei Monate später wurde eine „Gruppe Kulturrevolution“ beim Zentralkomitee der KPCh etabliert, welcher mit Zhang Chunqiao und Yao Wenyuan zwei bedeutende Funktionäre der radikalen Shanghaier Parteilinie angehörten. Im Verlauf der „Großen Proletarischen Kulturrevolution“ kam es zu einer Vielzahl gewaltsamer Säuberungen in Partei, Armee und Wirtschaft. Vor allem die gemäßigte Parteilinie bzw. innerparteiliche Opposition um Liu Shaoqi wurde Opfer eines durch die sog. „Roten Garden“ brutal ausgeübten Terrors, welcher sich vornehmlich gegen die „vier Alten“, namentlich Ideen, Kultur, Sitten und Gebräuche, richtete.⁴⁰¹

In ihrer Hochburg Shanghai übernahmen die Roten Garden unter Führung der bereits erwähnten Zhang Chunqiao und Yao Wenyuan sowie mit dem sich als Arbeiterführer etablierten Wang Hongwen im Januar 1967 die Stadtverwaltung. Diese sog. „Januar-Revolution“ galt als Vorbild für die radikalen Vertreter anderer chinesischer Großstädte, so dass sich in letzteren vielfach ähnliche Entwicklungen vollzogen. In der Folge machten die drei maoistischen Spitzenfunktionäre Shanghais, auch „Shanghai Gruppe“ oder „Shanghai Connection“ genannt, über ihren enormen Einfluss auf den Parteivorsitzenden Mao eine praktisch beispiellose Karriere innerhalb der Zentralgremien in Beijing. Einen gleichsam kometenhaften politischen Aufstieg konnte auch die über viele Jahre in Shanghai lebende Jiang Qing verzeichnen, so dass sie mit Zhang, Yao und Wang nach dem Tode Maos 1976 zur sog. „Viererbande“ gezählt wurde. Gegen diese Gruppe und noch einige andere Vertreter der radikalen Linken wurde 1980/81 schließlich ein Prozess geführt, welcher mit langen Haft- und teilweise sogar Todesstrafen für die Angeklagten endete. Die eindeutige Dominanz der maoistischen Linken innerhalb der Partei war somit beendet worden. Festzuhalten aus der Sichtweise Shanghais ist jedoch, dass die radikal linken Parteikader dieser Stadt während der Kulturrevolution bis zur Rehabilitierung Deng Xiaopings im Jahre 1977 die Partei- und Staatszentrale der Volksrepublik beherrschten, wie keine andere regionale Einheit jemals zuvor.⁴⁰²

³⁹⁹ Siehe hierzu ausführlich Kapitel II. 2.1.

⁴⁰⁰ Mao war zu jenem Zeitpunkt nach wie vor Parteichef, hatte jedoch den Posten des Staatspräsidenten 1959 an den eher gemäßigten Liu Shaoqi abgegeben.

⁴⁰¹ Vgl. Reichert: „Heimat der Ballen und Fässer“, a.a.O., S. 86 f.

⁴⁰² Vgl. ebd., S. 87 f.

11. Shanghai nach Maos Tod

Aus dem Tode Maos und dem damit verbundenen Herrschaftsverlust der Viererbande im Oktober 1976 ergaben sich speziell für Shanghai im Verhältnis zu den anderen chinesischen Provinzen und Großstädten vorerst drei wesentliche, negative Auswirkungen. Diese waren politischer, ökonomischer und gesellschaftlicher Natur.⁴⁰³ So kam es in Shanghai zwar bereits zwischen Oktober 1976 und März 1977 zu einem ersten Führungswechsel, bei welchem nur zwei der ehemals sieben lokalen Parteisekretäre im Amt blieben,⁴⁰⁴ trotzdem hielt sich der reformistische Geist der neuen Kader aufgrund ihrer Loyalität gegenüber dem neuen KPCh-Vorsitzenden Hua Guofeng in Grenzen.⁴⁰⁵ Nachdem Deng den Machtkampf gegen Hua für sich entschieden hatte, beschloss der 11. Parteitag der KPCh im Dezember 1978 u.a. einen neuerlichen Führungswechsel in Shanghai. Da jedoch auch dieser keine substanzvoll reformorientierte Personen hervorbrachte,⁴⁰⁶ und die Stadt zudem nach dem 12. Parteitag 1982 keinen Vertreter mehr im Zentralkomitee der Partei stellte, reduzierte sich der Einfluss und die Artikulation Shanghaier Interessen in Beijing auf ein bisher nicht da gewesenes Minimum.⁴⁰⁷ Auf jenem 12. Parteitag schließlich begründete die Partei das damalige in der gesamten Volksrepublik ihrer Erwartung nach noch zu geringe wirtschaftliche Wachstum mit einem immens ineffizienten Verwaltungsapparat. „... it was the bloated organizations with their inefficient cadre corps, composed mainly of aging, poorly educated, and ideologically rigid revolutionary veterans. To tackle this problem, the 12th CCP Congress of September 1982 approved Deng’s proposals to separate administrative functions from the party, streamline the bureaucracy, and rejuvenate the leadership at all levels by replacing the bulk of the old cadres unsuitable for modernization with new ones selected according to four criteria – revolutionary involvement (*geminghua*), youth (*nianqinghua*), intellect (*zhishihua*), and professionalism (*zhuanqiyehua*).“⁴⁰⁸

⁴⁰³ Vgl. Holbig, Heike: Das „andere China“ – Shanghais politische Sonderrolle, in: China aktuell, November 2001, S. 1222.

⁴⁰⁴ Vgl. Chen, Shi: Leadership Change in Shanghai. Toward the Dominance of Party Technocrats; in: Asian Survey, No. 7, July 1998, S. 674.

⁴⁰⁵ Zur Erläuterung: Nach dem Ableben Maos kam es in der ganzen Volksrepublik insofern zu einer Art politischen Pattsituation, als dass der noch von Mao propagierte neue KPCh-Chef, Hua Guofeng, mit dem rehabilitierten Deng Xiaoping hinsichtlich der Intensität einer nachkulturrevolutionären Reformpolitik in Konflikt geriet. Dies galt auch für Shanghai. Der Modernisierer Deng konnte sich erst im Laufe des Jahres 1978 endgültig durchsetzen, um daraufhin schließlich eine neue Ära in Chinas Politik und Wirtschaft einzuleiten. Vgl. hierzu beispielsweise Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1222.

⁴⁰⁶ Vgl. Chen: Leadership Change in Shanghai, a.a.O., S. 674.

⁴⁰⁷ Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1223.

⁴⁰⁸ Chen: Leadership Change in Shanghai, a.a.O., S. 674.

Im Rahmen jener Verwaltungsreform wurden neben einer deutlichen Reduzierung der Exekutivorgane Shanghais diese auch vielfach durch politische Technokraten abgelöst. So ernannte man 1985 exemplarisch Rui Xingwen zum Parteisekretär und den späteren Staats- und Parteichef Jiang Zemin zum Oberbürgermeister der Stadt. Nachdem Rui Anfang 1988 in das Zentralkomitee der Partei nach Beijing berufen wurde, beerbte ihn Jiang in seiner Rolle als Shanghaier Parteisekretär und der spätere Ministerpräsident der Volksrepublik, Zhu Rongji, wurde Oberbürgermeister. Nach den einschneidenden Ereignissen am „Platz des Himmlischen Friedens“ in Beijing vom 4. Juni 1989 schließlich wurde Jiang zum neuen Parteichef ernannt, worauf Zhu in Shanghai auch das Amt des Parteisekretärs übernahm. Im Juni 1991 ging dann auch Zhu als Vizepremier nach Beijing. In seinen Shanghaier Ämtern beerbten ihn durchgehend bis heute allgemein anerkannt fähige Partei-Technokraten.⁴⁰⁹ Rui Xingwen, Jiang Zemin und Zhu Rongji waren zudem auch wieder die ersten bedeutenden Politiker Shanghais mit Einflussmöglichkeiten in Beijing. Dies führte zwischen 1985 und 1989 zu einem Wiedererstarken der politischen Bedeutung Shanghais innerhalb der Zentralgremien,⁴¹⁰ welche bis heute vor allem aufgrund der vormaligen Shanghainesen Jiang und Zhu ungebrochen ist. Vor allem durch die beiden zuletzt genannten, aber auch durch verschiedene andere ehemalige Shanghaier Funktionäre, die heute in der Zentrale in Beijing tätig sind, hat die zwischen 1976 und Mitte der 80er Jahre politisch so unbedeutende Stadt erneut einen, wenn nicht sogar den bisherigen politischen Höhepunkt erreicht.⁴¹¹

Ökonomisch gesehen bedeutete die anfängliche Reformperiode Dengs für Shanghai in mehrerer Hinsicht einen Rückschritt. So hatte die Stadt beispielsweise über viele Jahre hinweg als „...the economic powerhouse and the cash cow of the nation.“⁴¹² gegolten, was nicht verwundert, wenn man bedenkt, dass sie zwischen 1949 und 1980 über 86 Prozent ihrer Einnahmen an Beijing abzugeben hatte. Doch selbst nach Einleitung der wirtschaftlichen Reformen im Jahre 1979 änderte sich diesbezüglich bis 1984 aufgrund der bereits erwähnten fehlenden

⁴⁰⁹ Vgl. ebd., S. 675-677; Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1226.

⁴¹⁰ Vgl. ebd., S. 1223.

⁴¹¹ Vgl. Cheung, Peter: The Political Context of Shanghai's Economic Development, in: Yeung, Yue-Man / Yunwing, Sung (Hg.): Shanghai. Transformation and Modernization under China's Open Policy, The Chinese University Press, Hong Kong 1996, S. 71; Hierbei ist allerdings noch nicht der sich im Frühjahr 2003 vollzogene Machtwechsel an Staats- und Regierungsspitze berücksichtigt. Zwar stammen weder Hu Jintao, noch Wen Jiabao aus Shanghai, doch erstens gilt Wen als Ziehsohn seines Vorgängers Zhu und zweitens verfügt Jiang aufgrund seiner Vielfalt an informellen Netzwerken noch immer über eine breite Machtfülle „hinter den Kulissen“.

⁴¹² Zhimin, Lin: Reform and Shanghai: Changing Central-Local Fiscal Relations, in: Hao, Jia / Zhimin, Lin (Hg.): Changing Central-Local Relations in China. Reform and State Capacity, Westview Press, Boulder / San Francisco / Oxford 1994, S. 239.

Möglichkeiten zur Einflussnahme auf die Zentralregierung praktisch nichts.⁴¹³ Hatten sich Städte wie Beijing oder Tianjin bis 1983 Abgabequoten von etwa 50 Prozent ausgehandelt, so betrug dieser Wert für Shanghai nach wie vor etwa 86 Prozent. Die neue Shanghaier Führung unter Rui Xingwen und Jiang Zemin konnte in dieser Angelegenheit zwar für 1984 bis 1988 schließlich eine Quote von 23,4 Prozent aushandeln, vermochte damit jedoch trotzdem bei weitem nicht, die immer stärker wegen eines sukzessiven Rentabilitätsverlusts der zahlreichen in Shanghai ansässigen maroden Staatsunternehmen ausbleibenden Steuereinnahmen zu kompensieren.⁴¹⁴

Jene Rentabilitätsverluste wirkten sich auch deutlich auf das Wirtschaftswachstum Shanghais aus. Zwischen 1953 und 1978 noch etablierte sich Shanghai mit einem durchschnittlichen Jahreswachstum von 8,7 Prozent an der Spitze aller chinesischer Provinzen bzw. provinziellen Gebietskörperschaften. In den zehn Jahren von 1979 bis 1989 jedoch sank dieser Wert auf 7,6 Prozent und damit nicht nur unter die Raten einiger anderer Küstenprovinzen, sondern sogar unter die Vergleichszahl für Gesamtchina, nämlich 8,7 Prozent. Darüber hinaus fiel Shanghai hinsichtlich der provinziellen Anteile am in der Volksrepublik erwirtschafteten Sozialprodukt von Platz eins im Jahre 1978 über Platz sechs im Jahre 1985 auf Platz zehn im Jahre 1990 ab. Zudem löste die Provinz Guangdong im Jahre 1986 Shanghai als größten Exportstandort Chinas ab.⁴¹⁵

Neben dem politischen und ökonomischen Niedergang Shanghais trat in der Post-Mao-Ära innerhalb der Stadt auch eine Vielzahl gesellschaftlicher Probleme auf. Diese waren zumeist Folgen der zuvor genannten Entwicklungen, oftmals handelte es sich um soziale Missstände.⁴¹⁶ Im Frühjahr 1989 schließlich verbanden sich in Shanghai Proteste gegen diese Zustände mit der damals weltweit aufsehenerregenden chinesischen Demokratiebewegung, so dass Shanghai zu jener Zeit nach Beijing die zweitaktivste Stadt im Rahmen von Kundgebungen und Demonstrationen war. Die damaligen Führungskader Shanghais, Jiang Zemin und Zhu Rongji, konnten sich durch einen im Vergleich zu Beijing relativ gewaltlosen Einsatz der Sicherheitskräfte einen guten Namen bei Volk und Zentrale machen, hatte sich nämlich auch

⁴¹³ Vgl. Holbig, Heike: Das „andere China“ – Shanghais politische Sonderrolle, in: China aktuell, November 2001, S. 1223.

⁴¹⁴ Vgl. Zhimin: Reform and Shanghai, a.a.O., S. 245-250.

⁴¹⁵ Vgl. Cheung: The Political Context, a.a.O., S. 52 f.

⁴¹⁶ Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1224.

letztere zumindest intern zur Fehlentscheidung ihrer brutalen Vorgehensweise auf dem Tiananmen-Platz vom 4. Juni 1989 bekannt.⁴¹⁷

Als 1980 in der Volksrepublik die ersten vier Sonderwirtschaftszonen gegründet wurden,⁴¹⁸ fand Shanghai keine Berücksichtigung. Verständlich wird dies, wenn man bedenkt, dass die Stadt über viele Jahre hinweg etwa ein Fünftel bis ein Viertel der Gesamtsteuereinnahmen der Zentralregierung stellte. Aus diesem Grund entschied sich Beijing, ökonomische Experimente vorerst an anderen Städten, statt an ihrer sog. „cash cow“, durchzuführen.⁴¹⁹

Diese Einstellung änderte sich 1990. Kurz nach der mit einem Ansehensverlust für Deng verbundenen brutalen Niederschlagung der Demokratiebewegung entschied sich dieser nämlich, seine Politik der wirtschaftlichen Reformen nun auch massiv auf Shanghai anzuwenden. Dass er dies möglicherweise primär tat, um sich selbst in einem positiven, progressiven Licht politisch zu erneuern und um ökonomisch nicht vom „unberechenbaren“ Hongkong abhängig zu werden,⁴²⁰ erscheint heute nach dem Erfolg des „Modells Shanghai“ kaum noch von Bedeutung. Darüber hinaus verfügte die Stadt jedoch auch über einige für eine Wirtschaftsmetropole typische Standortvorteile. Diese waren beispielsweise eine exzellente geographische Lage mit Küstenverbindung nach Nord und Süd sowie über den Jangtse in das Landesinnere. Zudem war Shanghai von seiner Größe her eher fähig, erneut Chinas ökonomisches Zugpferd zu werden, als dies sein größter Kontrahent im Süden, Shenzhen, war. Weiter hätte sich Shenzhen wohl aufgrund seiner geographischen Nähe zu Hongkong niemals von diesem als Finanzzentrum emanzipieren können und zu guter Letzt hatte Shanghai nach wie vor im technologischen, wissenschaftlichen, ökonomischen, kaufmännischen und handwerklichen Bereich das am besten ausgebildete und quantitativ größte Humankapital innerhalb der VRCh.⁴²¹

Noch 1990 verkündete der Shanghaier Bürgermeister Zhu Rongji einige von der Zentrale in Beijing verabschiedete, für Shanghai und besonders für die „Neue Wirtschaftszone Pudong“ geltende, Fördermaßnahmen. Hierunter fielen u.a. Steuerbefreiungen und steuerliche Erleichterungen, die Vergabe langjähriger Landnutzungsrechte zu kommerziellen Zwecken sowie die

⁴¹⁷ Vgl. Maier, John H.: Tiananmen: The View from Shanghai, in: *Issues & Studies*, June 1990, S. 44-64.

⁴¹⁸ Diese waren Xiamen (Provinz Fujian) sowie Shenzhen, Zhuhai und Shantou (Provinz Guangdong) an der Ostküste.

⁴¹⁹ Vgl. Jacobs, J. Bruce: Shanghai: An alternative centre, in: Goodman, David S. (Hg.): *China's Provinces in Reform. Class, community and political culture*, Routledge, London / New York 1997, S. 168 f.

⁴²⁰ Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1225.

⁴²¹ Vgl. Jacobs: Shanghai: An alternative centre, a.a.O., S. 170.

Gewährung einer Freihandelszone.⁴²² Offiziell verfolgte Beijing mit dieser Wirtschaftspolitik drei Ziele. Erstens sollte Shanghais Infrastruktur sowie der tertiäre Sektor der Stadt ausgebaut werden. Zweitens hatte man die Absicht, anhand der prognostizierten, voluminösen Investitionen die technologische Transformation des veralteten Industriesektors voranzutreiben und drittens erwartete man sich eine Impulswirkung der ökonomischen Entwicklung Shanghais auf das im Jangtse-Delta liegende Hinterland.⁴²³

Im Frühjahr 1992 wählte Deng Xiaoping Shanghai als strategischen Ausgangspunkt für eine wirtschaftspolitische Reise in den Süden. Dieses Vorhaben hatte das Ziel, weitere Anreize bzw. Genehmigungen zur Umgestaltung des alten Wirtschaftssystems zu geben bzw. nach sich zu ziehen. Deng räumte damals selbstkritisch ein, dass er seine ursprüngliche Entscheidung, Shanghai nicht von Anfang an in das ökonomische Präferenzsystem zu integrieren, nun bedaure. Unmittelbar darauf wurden der Shanghaier Verwaltung erneut einige Freiräume hinsichtlich der Etablierung der Stadt als Investitionsstandort zugestanden.⁴²⁴ Auf dem 14. Parteitag der KPCh (1992) schließlich unterstrich auch der ehemalige Shanghaier Parteifunktionär und zum Zeitpunkt der Veranstaltung bereits zum KP-Generalsekretär aufgestiegene Jiang Zemin die Erwartung der Zentrale, Shanghai solle als Ausgangspunkt für die ökonomische Entwicklung des Jangtse-Deltas dienen und im Laufe der folgenden Jahre zu Chinas führender Wirtschafts-, Finanz- und Handelsmetropole heranwachsen.⁴²⁵ Beijing hatte somit seine nach dem Ableben Maos zuerst so restriktiv wirkende Fiskal- und Wirtschaftspolitik gegenüber Shanghai nicht nur revidiert, sondern diese schließlich nach 16 Jahren geradezu ins Gegenteil verkehrt.

Im Anschluss an die vorangegangene Schilderung historisch bedeutsamer Ereignisse findet nachfolgend eine Untersuchung von im Kontext der inneren und auswärtigen Shanghaier Wirtschaftsbeziehungen relevanten politisch-administrativen und sozioökonomischen Standortfaktoren statt. Hierbei wird wie bei der Aufarbeitung geschichtlicher Aspekte insbesondere auf solche Gesichtspunkte eingegangen, welche der ökonomischen Entwicklung der ostchinesischen Metropole zuträglich waren bzw. sind.

⁴²² Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1225; Für mehr Details über ökonomische Privilegien in Pudong siehe Kapitel VII.

⁴²³ Vgl. Tian, Gang: Shanghai's Role in the Economic Development of China. Reform of Foreign Trade and Investment, Praeger Publishers, Westport, Connecticut / London 1996, S. 52 f.

⁴²⁴ Vgl. Jacobs: Shanghai: An alternative centre, a.a.O., S. 170.

⁴²⁵ Vgl. Schüller, Margot / Diep, Luong: Shanghai – Modell für Chinas Wirtschaftsentwicklung?, in: China aktuell, Oktober 2001, S. 1104.

VI. Politisch-administrative und sozioökonomische Standortfaktoren Shanghais

1. Administration und Politik in Shanghai

1.1 Administrative Strukturen in Shanghai

Durch drei zwischen 1927 und 1930 von der Nationalregierung in Nanjing verabschiedete Gesetze wurden die chinesischen Stadtteile und Vororte Shanghais zur Verwaltungseinheit „Greater Shanghai Municipality“ zusammengefasst. Shanghai wurde somit zur regierungsunmittelbaren – und damit einhergehend – provinzfreien Stadt. Mit dieser Entscheidung bezweckte Nanjing eine stärkere direkte Einflussnahme auf das politische und wirtschaftliche Geschehen in der Metropole.⁴²⁶ Dieser noch immer gültige und gegenwärtig auch den Städten Beijing, Tianjin und Chongqing gewährte Status macht Shanghai mit seinen 6.340,5 Quadratkilometern Fläche⁴²⁷ zur kleinsten Verwaltungseinheit der insgesamt 31 in der VRCh existenten Provinzen, autonomen Regionen und regierungsunmittelbaren Städte.⁴²⁸ Im Jahre 2003 waren in Shanghai offiziell 13,418 Mio. Einwohner registriert,⁴²⁹ wobei diese Zahl wie auch die folgende Statistik nicht die sog. „Wanderarbeiter“ erfasst. Mit letzteren nämlich ergäben sich etwa 16,74 Millionen Personen.⁴³⁰

Darstellung 5: Bevölkerungsentwicklung in Shanghai⁴³¹

Jahr	Einwohner (in Mio.)	Jahr	Einwohner (in Mio.)
1950	4,927	1980	11,465
1955	6,231	1985	12,167
1960	10,563	1990	12,834
1965	10,938	1995	13,014
1970	10,726	2000	13,216
1975	10,767	2003	13,418

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 68.)

Auffallend an der Statistik ist die negative Entwicklung zwischen 1965 und 1970, welche auf die Landverschickung städtischer Eliten während der Kulturrevolution zurückzuführen ist.⁴³²

⁴²⁶ Vgl. Bergere: „The other China“, a.a.O., S. 15.

⁴²⁷ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2002, S. 34.

⁴²⁸ Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1219.

⁴²⁹ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 68.

⁴³⁰ Vgl. hierzu die Website der Shanghaier Regierung (<http://www.shanghai.gov.cn>), in diesem Fall unter <http://www.shanghai.gov.cn/gb/shanghai/node8059/BasicFacts/PopulationandEmployment/userobject22ai17.html> (6.7.2003).

⁴³¹ Der sprunghafte Anstieg der Einwohnerzahl zwischen 1955 und 1960 resultiert aus einer bis 1958 durchgeführten administrativen Eingliederung von 10 Kreisen der Provinz Jiangsu in die „Provinz“ Shanghai. Vgl. hierzu die Website der Shanghaier Regierung (<http://www.shanghai.gov.cn>), in diesem Fall unter <http://www.shanghai.gov.cn/gb/shanghai/node8059/BasicFacts/glnc/userobject22ai9.html> (6.7.2003).

⁴³² Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1220.

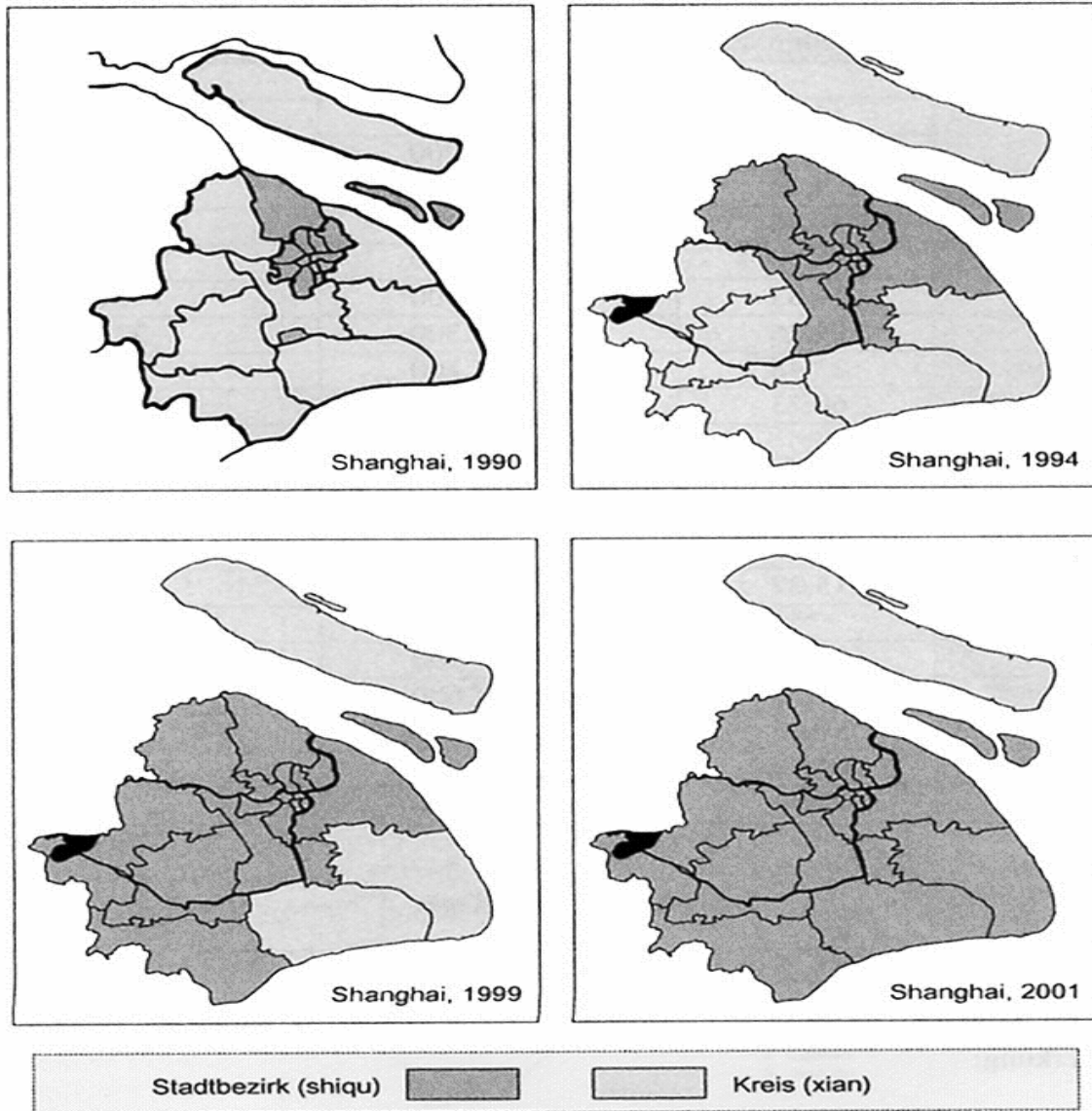
Was die vorliegenden Zahlen jedoch nicht verdeutlichen, ist eine seit etwa zehn Jahren anhaltende, tatsächlich negative natürliche Zuwachsrates innerhalb der Metropole. Diese betrug im Jahre 1993 minus 1,9 pro 1.000 Menschen, womit Shanghai die bisher erste Region dieser Art in China überhaupt ist.⁴³³ Die ansteigenden Bevölkerungszahlen resultieren indes aus einem ständigen Zuzug in die ökonomisch so prosperierende Stadt und die umliegenden Gebiete.

Seit 1992 wurden vor allem aufgrund des zur „Neuen Wirtschaftszone“ umgestalteten Pudongs innerhalb der Verwaltungseinheit Shanghai mehrfach Gebietsreformen durchgeführt. Konkret bedeutet dies, dass eine Vielzahl ehemals ländlicher Kreise eine administrative Umformierung zu Stadtbezirken erfuhr. Heute setzt sich das gesamte Verwaltungsgebiet Shanghai aus 18 Stadtbezirken sowie aus nur noch einem Kreis – namentlich Chongming – zusammen.⁴³⁴

⁴³³ Vgl. Website der Shanghaier Regierung (<http://www.shanghai.gov.cn>), in diesem Fall unter <http://www.shanghai.gov.cn/gb/shanghai/node8059/BasicFacts/PopulationandEmployment/userobject22ai18.html> (6.7.2003).

⁴³⁴ Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1219.

Darstellung 6: Administrative Entwicklung Shanghais 1990-2001



(Quelle: Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S.1217; Karte erstellt von Michael Arri.)

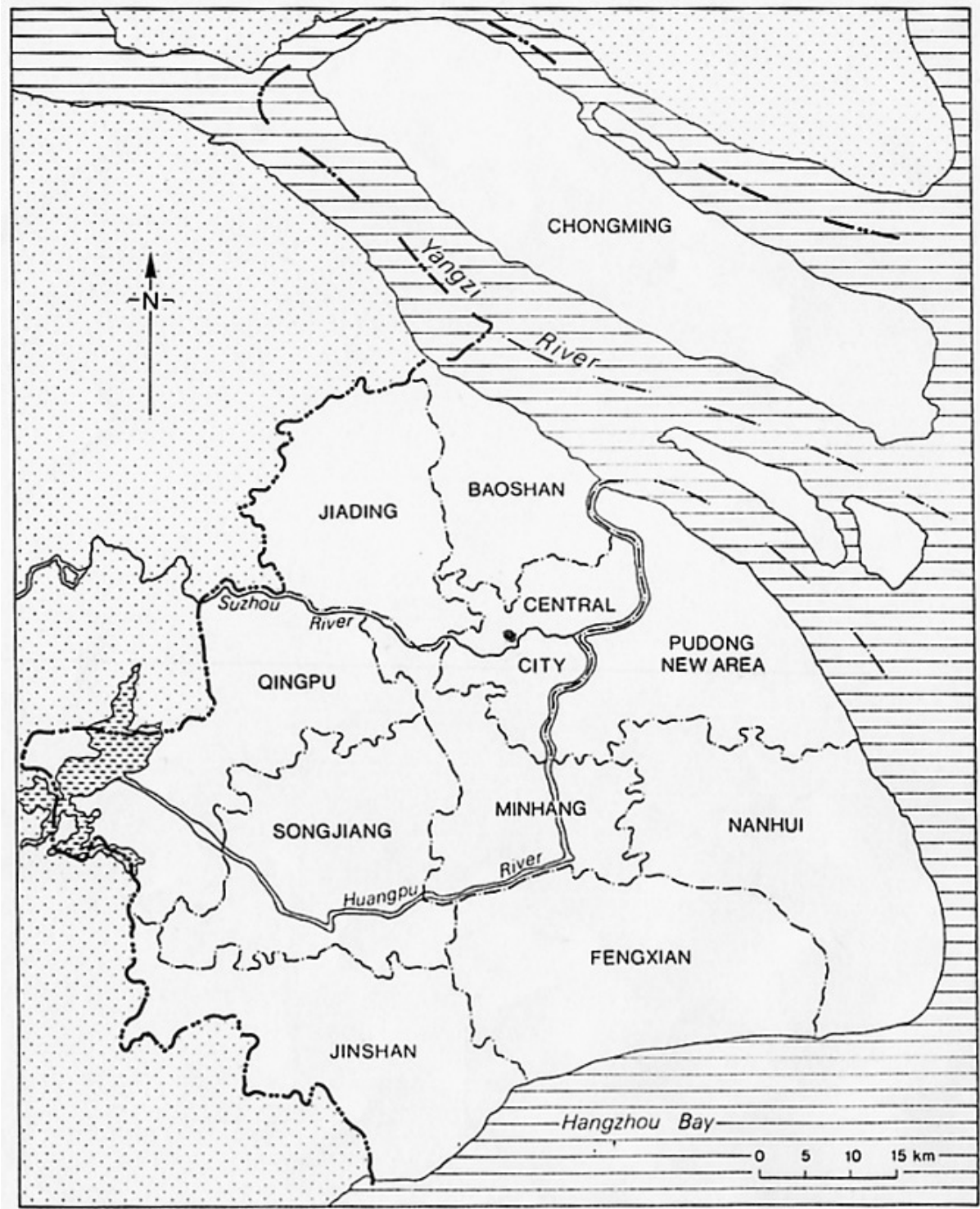
Darstellung 7: Bevölkerungskennzahlen Shanghai 2001⁴³⁵

Bezirk	Fläche (in qkm)	Einwohner (in 10.000)	Bevölkerungs- dichte (Personen pro qkm)
Chongming	1.041,21	64,72	622
Huangpu	12,41	64,92	52.313
Luwan	8,05	34,63	43.019
Xuhui	54,76	87,53	15.984
Changning	38,3	60,69	15.846
Jing'an	7,62	34,92	45.827
Putuo	54,83	84,11	15.340
Zhabei	29,26	70,8	24.197
Hongkou	23,48	79,98	34.063
Yangpu	60,73	107,89	17.766
Pudong New Area	522,75	168,6	3.225
Minhang	371,68	67,68	1.821
Baoshan	458,8	82,96	1.808
Jiading	415,27	49,78	1.199
Jinshan	586,05	52,91	903
Songjiang	604,71	49,79	823
Qingpu	675,54	45,68	676
Nanhui	687,66	69,05	1.004
Fengxian	687,39	50,5	735
Gesamt	6.340,50	1.327,14	2.093

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2002, S. 34.)

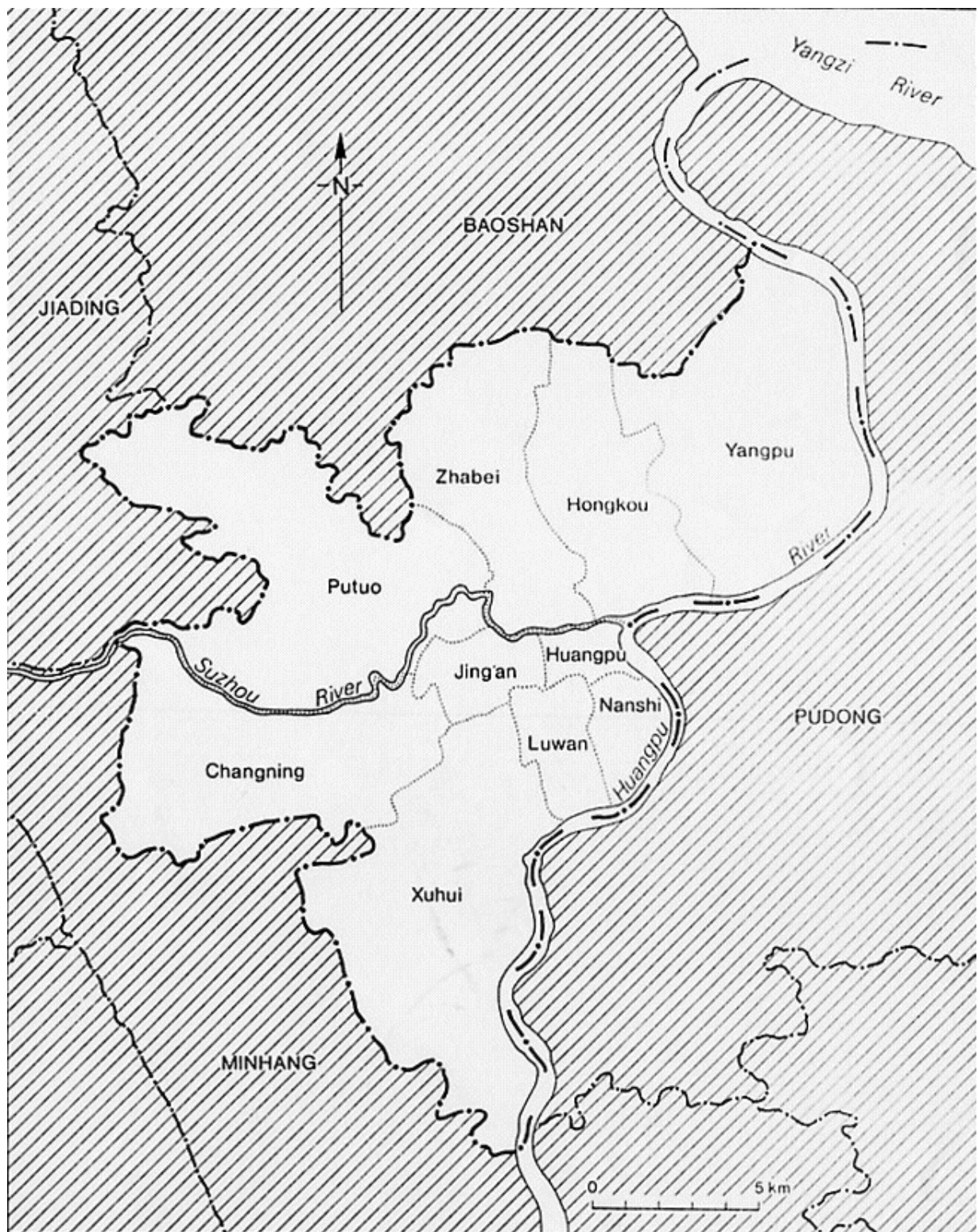
⁴³⁵ Die vorliegenden Zahlen beinhalten allerdings nicht die sog. "floating population" innerhalb Shanghais. Mit dieser nämlich ergäbe sich eine Gesamtzahl von 16,74 Mio. Einwohnern. Vgl. hierzu die Website der Shanghaier Regierung (<http://www.shanghai.gov.cn>), in diesem Fall unter <http://www.shanghai.gov.cn/gb/shanghai/node8059/BasicFacts/PopulationandEmployment/userobject22ai17.html> (6.7.2003).

Darstellung 8: Administrative Gliederung Shanghais



(Quelle: Yeung, Yue-Man / Yun-wing, Sung (Hg.): Shanghai. Transformation and Modernization under China's Open Policy, The Chinese University Press, Hong Kong 1996, S. 6.)

Darstellung 9: Administrative Gliederung der Innenstadt Shanghais



(Quelle: Yeung, Y.-M. / Yun-wing, S. (Hg.): Shanghai, a.a.O., S. 7.)

Spezifische, aus dem besonderen Verwaltungsstatus Shanghais resultierende Vorteile bestehen nun in der Heraufstufung der einzelnen, ursprünglich städtischen hin zu provinziellen Behörden. Auf oberster Ebene bedeutet dies, dass Oberbürgermeister und Parteisekretär von Shanghai auf einer Ebene agieren, wie Provinzgouverneure und Provinzparteisekretäre. Dadurch bedingt, dass letztere beide Posten im politischen System der VRCh gleichrangig mit Ministern der Zentralregierung stehen, kann sich Shanghai nun in Beijing in einer Vielzahl bedeutsamer Gremien unmittelbar Gehör verschaffen. Derlei Möglichkeiten der direkten Einflussnahme existieren für andere chinesische Großstädte indes nicht.⁴³⁶ Diese Heraufstufung durchzieht fast ausnahmslos die komplette Verwaltungsstruktur Shanghais, d.h. dass beispielsweise ein Stadtbezirk in Shanghai die gleichen administrativen Kompetenzen besitzt, wie anderswo in China ganze Städte. Darüber hinaus erwachsen aus dem geschilderten Sonderstatus eine Vielzahl legislativer Befugnisse. Einerseits nämlich können die Stadtbehörden Verwaltungsmaßnahmen erlassen, andererseits besitzt der lokale Volkskongress die Kompetenz, auf verschiedensten Gebieten Gesetze zu verabschieden. Während sich andere Städte in der VRCh für solcherart Legislativakte das Einverständnis ihrer Provinzbehörden einholen müssen, darf Shanghai hier vollauf autonom entscheiden.⁴³⁷

Geringfügig nachteilig am besonderen administrativen Status Shanghais wirkt sich hingegen eine gewisse wirtschaftliche Abtrennung gegenüber dem geographischen Umland aus. Dies ist bedingt durch die in China traditionell stark ausgeprägten Eigeninteressen der Provinzen, so dass die Idee, Shanghai als einen „Drachenkopf“ für die ökonomische Entwicklung des ganzen Jangtse-Deltas einzusetzen, bisher wohl noch nicht ganz optimal umgesetzt werden kann. Zudem – darauf ist bereits hingewiesen worden – erwuchs aus dem provinzfremen Status Shanghais die Bürde, ungemein hohe Abgaben an den Zentralstaat entrichten zu müssen. Dies konnte zwar durch die regionalen Verantwortlichen seit Mitte der 80er Jahre sukzessive revidiert werden, schädigte die finanzielle Situation der Stadt jedoch nachhaltig.⁴³⁸ In diesem Kontext ist oftmals auch von der „cash cow of the nation“⁴³⁹ gesprochen worden. Die Nachteile des administrativen Sonderstatus von Shanghai lassen sich somit – trotz der wirtschaftlichen Prosperität der Metropole – primär als ökonomische Barrieren identifizieren,⁴⁴⁰ dies allerdings mit abnehmender Tendenz.

⁴³⁶ Mit Ausnahme der drei anderen regierungsunmittelbaren Städte Beijing, Tianjin und Chongqing.

⁴³⁷ Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1219.

⁴³⁸ Siehe hierzu ausführlich Kapitel V. 11.

⁴³⁹ Zhimin: Reform and Shanghai, a.a.O., S. 239.

⁴⁴⁰ Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1220.

1.2 Politische Strukturen in Shanghai

Aus der administrativen Sonderstellung als regierungsunmittelbare Stadt resultiert eine immens große Bedeutung der Posten des Parteisekretärs und Oberbürgermeisters von Shanghai. Damit letztere beiden Amtsinhaber stets im Interesse der Zentrale handeln, wurden von Beijing seit Gründung der VRCh entsprechend loyale Regionalpolitiker eingesetzt. Auf diese Art wurde und wird einerseits der zentralstaatliche Einfluss in Shanghai gewährleistet, andererseits profitiert jedoch auch Shanghai von dieser Verbindung. Insbesondere aus der Tatsache heraus, dass eine Vielzahl ehemaliger hoher Shanghaier Politfunktionäre im Anschluss an ihre dortigen Tätigkeiten einflussreiche Ämter in Beijing bekleideten und nach wie vor bekleiden, ergibt sich eine verstärkte Artikulation Shanghaier Interessen innerhalb der zentralen Führungsgremien.⁴⁴¹ Heike Holbig spricht in diesem Zusammenhang gar von einer „Symbiose zwischen Beijing und Shanghai“⁴⁴². Diese Verbindung soll hier anhand einiger konkreter Führungspersonen belegt und verdeutlicht werden.

Als erste kommunistische Führung Shanghais wurden 1949 Rao Shushi als Parteisekretär sowie Chen Yi als Oberbürgermeister eingesetzt. Nachdem diese ihre politischen Tätigkeiten in Shanghai beendet hatten, gelangten beide noch in hohe zentralstaatliche Regierungs- und Parteiämter. So wurde Rao 1953 Leiter des innerhalb der KPCh sehr bedeutsamen Organisationsbüros, Chen 1954 gar Vizeregierungschef, 1956 Mitglied des Politbüros und 1958 zweiter Außenminister der VRCh. Unmittelbare Nachfolger dieser beiden Politiker in ihren Shanghaier Funktionen wurden Ke Quingshi, Cao Diqui und Chen Pixian. Ersterer erwies sich als treuer Kampagnengefährte Maos und konnte sich somit auch in Beijing großen Einfluss verschaffen. Letztere zwei hingegen galten eher als gemäßigte Vertreter der Partei und wurden aus diesem Grund im Rahmen der 1967 durch das Mitglied der sog. „Viererbande“, Zhang Chunqiao, erfolgten Machtergreifung in Shanghai unfreiwillig von ihren Posten enthoben. Zhang übernahm indes in jenem Jahr sowohl das Amt des Shanghaier Parteisekretärs als auch das des Oberbürgermeisters.⁴⁴³

Dies geschah während der sog. „Januar-Revolution“ 1967, welche schließlich den radikalen Vertretern anderer chinesischer Großstädte als Vorbild diente und zudem eine erste, im Rahmen der Kulturrevolution erfolgte, reale Machtveränderung zugunsten der radikalen Linken bedeutete. Die drei damaligen maoistischen Spitzenfunktionäre Shanghais, Zhang Chunqiao,

⁴⁴¹ Vgl. Cheung: *The Political Context*, a.a.O., S. 60 f.

⁴⁴² Holbig: *Das „andere China“*, a.a.O., S. 1220.

Yao Wenyuan und Wang Hongwen – welche ebenfalls zur sog. „Shanghai Connection“ zählten – konnten in der Folge zusammen mit der politisch äußerst einflussreichen Ehefrau Maos, Jiang Qing, eine bis zu jenem Zeitpunkt in ihrer Intensität beispiellose Karriere innerhalb der Beijinger Zentralgremien machen. Erst mit der Rehabilitierung Deng Xiaopings im Jahre 1977 wurde die „Viererbande“ wieder entmachtet. Innerhalb der VRCh hatte keine regionale Einheit je zuvor einen derart großen Einfluss sowohl auf Partei- als auch Staatszentrale gehabt.⁴⁴⁴ Hierbei ist jedoch anzumerken, dass die politische Ausrichtung der Viererbande nicht zwangsläufig mit jener der Shanghaier Bevölkerung übereinstimmte. Vielmehr waren es „die enormen wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Ressourcen der Stadt“⁴⁴⁵, welche Shanghai als „ideologischen und organisatorischen Stützpunkt für den Propagandafeldzug der ‚Viererbande‘“⁴⁴⁶ qualifizierten.

Nach Absetzung der radikalen Maoisten etablierte sich in Shanghai bis 1979 ein mit den politischen Verhältnissen in Beijing korrespondierender „ideologische[r] ‚Schwebezustand‘“⁴⁴⁷ zwischen den Anhängern des reformorientierten Deng und dem noch von Mao als Vorsitzenden der KPCh bestimmten Hua Guofeng.⁴⁴⁸ Nach dem 12. Parteitag der KPCh 1982 schließlich hatte Shanghai keinen einzigen Vertreter mehr im Zentralkomitee.⁴⁴⁹ Im Zuge einer ebenfalls auf jenem Parteitag verabschiedeten Verwaltungsreform wurde in der Folge eine Vielzahl der Shanghaier Entscheidungsträger durch politische Technokraten abgelöst. Insbesondere bedeutsam in diesem Kontext waren die 1985 erfolgten Ernennungen von Rui Xingwen zum Parteisekretär sowie von Jiang Zemin zum Oberbürgermeister. Rui wurde schließlich 1988 ins Zentralkomitee der Partei nach Beijing berufen, so dass Jiang den Posten des Parteisekretärs und Zhu Rongji den des Oberbürgermeisters übernahmen. 1989 wechselte Jiang an die Gesamtparteispitze, Zhu übernahm zudem das Amt des Shanghaier Parteisekretärs. 1991 schließlich trat Zhu den Posten eines stellvertretenden Ministerpräsidenten an,⁴⁵⁰ woraufhin Huang Ju und Wu Bangguo Oberbürgermeister bzw. Parteisekretär von Shanghai wurden.⁴⁵¹

⁴⁴³ Vgl. Cheung: *The Political Context*, a.a.O., S. 63 f.

⁴⁴⁴ Vgl. Reichert: „Heimat der Ballen und Fässer“, a.a.O., S. 87 f.

⁴⁴⁵ Holbig: *Das „andere China“*, a.a.O., S. 1222.

⁴⁴⁶ Ebd.

⁴⁴⁷ Ebd.

⁴⁴⁸ Siehe hierzu auch Kapitel V. 11.

⁴⁴⁹ Vgl. Holbig: *Das „andere China“*, a.a.O., S. 1223.

⁴⁵⁰ Hiervon gibt es im politischen System der VRCh für gewöhnlich mehrere.

⁴⁵¹ Vgl. Chen: *Leadership Change in Shanghai*, a.a.O., S. 676.

Seit Anfang der 90er Jahre wird oftmals mit verhohlener Anspielung auf die zu Zeiten der Kulturrevolution existente „Viererbande“ von einer sog. „Shanghai-Clique“⁴⁵² gesprochen, welche aus ehemaligen und gegenwärtigen Shanghaier Funktionären bestehe, die mittlerweile einen erheblichen Einfluss wiederum auf die in Beijing getroffenen Entscheidungen haben sollen. Konkretisiert ist diese, wohl als Vorwurf zu interpretierende, Behauptung sicherlich nicht vollkommen unbegründet. Deutlich wird dies daran, dass die vormaligen Shanghainesen Jiang und Zhu bis zum 16. Parteitag der KPCh Ende 2002 die im politischen System der VRCh bedeutsamsten Ämter des Parteigeneralsekretärs, Staatspräsidenten, Vorsitzenden der Zentralen Militärkommission (Jiang) sowie Ministerpräsidenten (Zhu) inne hatten. Zwar haben diese ihre Posten mittlerweile abgegeben, doch zählen im „machtpolitischen Poker“ der VRCh informelle Netzwerke oft ebenso viel, wenn nicht sogar mehr, als offizielle Machtbefugnisse. Dies wurde in der Vergangenheit besonders deutlich unter Deng Xiaoping, welcher trotz dessen er niemals Partei- oder Staatschef war, viele Jahre lang als landesweit einflussreichster Politiker Anerkennung fand. Mit Hu Jintao und Wen Jiabao als neuer KP-Generalsekretär sowie Staats- (Hu) und Ministerpräsident (Wen) fehlt Shanghai zwar seit dem 16. Parteitag der offizielle Zugang zu diesen Ämtern, dennoch gilt vielerorts noch immer Jiang Zemin als mächtigster Mann des Landes.

Darüber hinaus befinden sich unter den neuen Funktionären auch mehrere ehemals in Shanghai tätige Politiker, welche somit wiederum Einfluss auf die in Beijing zu treffenden Entscheidungen nehmen können. Hierzu gehören insbesondere der neue Vorsitzende des Nationalen Volkskongresses und ehemalige Shanghaier Parteisekretär, Wu Bangguo, sowie der stellvertretende und mit geschäftsführenden Kompetenzen ausgestattete Ministerpräsident und ebenfalls ehemalige Shanghaier Parteisekretär und Oberbürgermeister Huang Ju.⁴⁵³ Überdies sind beide Politiker auch noch Mitglied im Ständigen Ausschuss des Politbüros der KPCh,⁴⁵⁴ welches als die zentrale Entscheidungseinheit in Beijing gilt. Die These von der „Shanghai-Clique“ scheint somit vor allem für die 90er Jahre aufgrund der aus ihren Ämtern resultierenden Machtbefugnisse von Jiang Zemin und Zhu Rongji nicht aus der Luft gegriffen zu sein. Ferner scheint ihre (partei-)interne Macht auch 2004 noch gegeben und wird sicherlich aufgrund der beschriebenen Relevanz informeller Strukturen im politischen Entscheidungsprozess der VRCh noch einige Jahre fort dauern. Eine ausgiebige Artikulation Shanghaier Interes-

⁴⁵² Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1227.

⁴⁵³ Vgl. Holbig, Heike: Chinas neue Regierung. Zur Sicherung politischer Legitimität nach dem X. Nationalen Volkskongress, in: China aktuell, März 2003, S. 314 f.

⁴⁵⁴ Vgl. dies.: Der XVI. Parteitag der KPCh. Teil I: Die neue Führungsgeneration, in: China aktuell, November 2002, S. 1268-1271.

sen in der Beijinger Zentrale und eine damit verbundene gewisse Einflussnahme auf dort zu treffende Entschlüsse dürfte daher weiterhin ausreichend gewährleistet sein. Ein Vergleich mit den schwer kriminellen Machenschaften der „Viererbande“ allerdings ist völlig überzogen.

Für internationales Aufsehen sorgte Ende 2001 die Absetzung des seit Februar 1995 amtierenden und im In- wie Ausland äußerst populären Shanghaier Oberbürgermeisters Xu Kuangdi und seine unmittelbar darauffolgende und de facto einen politischen Abstieg bedeutende Ernennung zum Direktor der Chinesischen Akademie für Ingenieurwissenschaften in Beijing.⁴⁵⁵ Vielfachen Spekulationen, er sei mehrfach mit höheren Entscheidungsträgern in Konflikt geraten bzw. habe fehlerhaft gearbeitet, wurden seitens der Beijinger Zentrale jedoch entgegen getreten. So verlautbarte letztere, Xu sei lediglich aufgrund einer gewöhnlichen Maßnahme im Kontext der Verjüngung bzw. des Generationswechsels unter den Provinzgouverneuren von seinen Aufgaben als Bürgermeister entbunden worden. Zu jenem Zeitpunkt war er 64 Jahre alt und somit nahe an das von Beijing für ein solches Amt vorgegebene Höchstalter von 65 Jahren heran geraten,⁴⁵⁶ d.h. diese Entscheidung scheint eigentlich nachvollziehbar zu sein. Bedenkt man jedoch andererseits, dass die drei Vorgänger Xus als Oberbürgermeister von Shanghai, namentlich Jiang Zemin, Zhu Rongji und Huang Ju in der Folge eminente Karrieren in den Zentralgremien machen konnten und noch immer können, dann keimen zumindest geringfügig Zweifel über die offizielle Begründung dieser Personalien auf, welche einmal mehr eine gewisse Transparenz im politischen Entscheidungsprozeß der VRCh vermissen lassen.

Nachfolger von Xu Kuangdi als Oberbürgermeister von Shanghai wurde Chen Liangyu, der zudem im Oktober 2002 auch noch den Posten des regionalen Parteisekretärs übernahm, nachdem Huang Jus Wechsel in die Beijinger Zentrale bekannt geworden war.⁴⁵⁷ Wohl zur Vermeidung dieser Doppelbelastung verzichtete Chen im Februar 2003 auf den Posten des Oberbürgermeisters und machte somit den Weg frei für die Berufung von Han Zheng. Der verhältnismäßig sehr junge 48-jährige Han, seit 1998 bereits stellvertretender Bürgermeister von Shanghai,⁴⁵⁸ gilt vor allem im Ausland als ein äußerst direkter und pragmatischer Ge-

⁴⁵⁵ Vgl. „Rising star named new Shanghai mayor“, „Financial Times“-Website vom 21.2.2003, in diesem Fall unter http://search.ft.com/search/article.html?id=030221001027&query=China&vsc_appId=totalSearch&state=Form (21.2.2003).

⁴⁵⁶ Vgl. China aktuell, März 2002, Ü14, S. 247.

⁴⁵⁷ Vgl. „Han Zheng elected new mayor“, „Eastday“-Website vom 21.2.2003, in diesem Fall unter <http://english.eastday.com/epublish/gb/paper1/821/class000100022/hwz114529.htm> (21.2.2003).

⁴⁵⁸ Vgl. ebd.

sprächspartner. Darüber hinaus sagt man ihm gute Beziehungen zu beiden in der VRCh gegenwärtig dominierenden politischen Linien nach. So sei Han einerseits ein Protegé Jiang Zemins, weshalb auch er zur Shanghai-Clique gezählt werden könne, andererseits bestünden auch positive Verbindungen zu Hu Jintao. Nach dem doch etwas unerwarteten Ausscheiden von Xu Kuangdi und der nur sehr kurzen Amtszeit von Chen Liagyu wird somit nun allgemein eine Phase erhöhter Kontinuität in der Shanghaier Regierungsarbeit erwartet.⁴⁵⁹

2. Hochschullandschaft Shanghais als Standortfaktor

2.1 Überblick

Die große Bedeutung eines gut ausgebauten Schul- und insbesondere auch Hochschulwesens als Standortfaktor im wirtschaftlichen Wettbewerb ist unumstritten. Verglichen mit den meisten anderen ökonomisch bedeutsamen Standorten innerhalb der VRCh bietet Shanghai in diesem Zusammenhang äußerst günstige Voraussetzungen. Neben einer bereits in den 80er Jahren mit ein paar wenigen anderen Regionen eingeführten und bis dahin in China präzedenzlosen allgemeinen neunjährigen Schulpflicht⁴⁶⁰ existiert in der Metropole am Huangpu seit jeher ein breit gefächertes und zudem qualitativ hochwertiges Hochschulwesen. So gibt es gegenwärtig insgesamt 45 Hochschulen, an denen etwa 280.000 Studenten (Master- und Doktorstudiengänge nicht mit eingeschlossen) eingeschrieben sind und von ca. 21.700 Dozenten betreut werden. Folgende Fachrichtungen werden angeboten:

- 2x Comprehensive Universities
- 12x Science and Engineering
- 1x Agriculture and Forestry
- 2x Medical
- 2x Teacher Training
- 1x Linguistics and Literacy
- 6x Economics and Finance
- 2x Politics and Law
- 1x Physical Culture
- 2x Art Schools
- 13x Vocational Technical Universities.⁴⁶¹

Die dargelegten Zahlen verdeutlichen tatsächlich die enorme Vielfalt an hochwertigen Ausbildungsmöglichkeiten in Shanghai. Diesen Standortfaktor zusätzlich stützend kommt hinzu,

⁴⁵⁹ Vgl. „Rising star named new Shanghai mayor“, „Financial Times“-Website vom 21.2.2003, a.a.O.

⁴⁶⁰ Vgl. Staiger: Shanghais politische und kulturelle Entwicklung, a.a.O., S. 46.

⁴⁶¹ Shanghai Statistical Yearbook 2002, S. 287; Bei Addition der im Statistischen Jahrbuch angegebenen Hochschulzahlen fällt auf, dass diese eigentlich nur 44 und nicht etwa – wie im selben Werk dargestellt – 45 Institutionen ergeben.

dass man seit einigen Jahren eine starke Förderung der beruflichen Bildung, also des sog. „dualen Systems“ betreibt. Somit wird insgesamt ein hohes und vor allem auch ökonomisch verwertbares Bildungsniveau erreicht, welches die wirtschaftliche Attraktivität der Stadt am Huangpu mit Sicherheit steigert. Insbesondere „Shanghais Rolle im Modernisierungsprozess, namentlich [...] seine Rolle als Finanzzentrum, Wissenschafts- und Hightech-Standort sowie als Medienanstalt“⁴⁶² wird eben durch die genannten Faktoren mitgeneriert und -garantiert.

2.2 Das Chinesisch-Deutsche Hochschulkolleg an der Tongji-Universität

Eine der bedeutendsten Hochschulen Shanghais ist die, 1907 auf Initiative des deutschen Generalkonsuls Knappe und unter der Leitung des deutschen Arztes Dr. Erich Paulun als „Deutsche Medizinschule für Chinesen in Shanghai“, gegründete Tongji-Universität.⁴⁶³ Im Laufe der Jahrzehnte erweiterten sich die Fachbereiche sukzessive, was zu einem mittlerweile recht vielseitigen Studienprogramm der Hochschule geführt hat.⁴⁶⁴ Darüber hinaus zeichnet sie sich seit jeher mit nur zwei zeitlichen Unterbrechungen – während des Ersten Weltkrieges sowie von 1949 bis zum Ende der Kulturrevolution – durch ihre außerordentlich intensiv betriebene deutsch-chinesische Bildungskoooperation aus, so dass sie diesbezüglich seit nunmehr über 20 Jahren im bilateralen Mittelpunkt steht.⁴⁶⁵ In eben diesen Kontext fällt auch die 1979 erfolgte Gründung des der Tongji-Universität angegliederten Deutsch-Kollegs. An diesem werden unter enger Kooperation mit dem Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD), dem Goethe-Institut sowie sieben deutschen Partnerhochschulen Deutschkenntnisse an chinesische Studenten, Wissenschaftler und Techniker vermittelt. Mittlerweile ist das Deutsch-Kolleg zu einer der wichtigsten Einrichtungen zum Erlernen der deutschen Sprache in der VRCh avanciert. Dies liegt u.a. daran, dass es seit Mitte 1997 eine weitere Aufgabe übertragen bekommen hat: Als Vorbereitung auf ihr bilingual erfolgreiches Fachstudium werden die Aspiranten des Chinesisch-Deutschen Hochschulkollegs (CDHK) am Deutsch-Kolleg in der deutschen Sprache ausgebildet.⁴⁶⁶

⁴⁶² Staiger: Shanghais politische und kulturelle Entwicklung, a.a.O., S. 46.

⁴⁶³ Vgl. Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD): Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, 2. Auflage, Bonn 2002, S. 9.

⁴⁶⁴ Vgl. Staiger: Shanghais politische und kulturelle Entwicklung, a.a.O., S. 47.

⁴⁶⁵ Vgl. Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁴⁶⁶ Vgl. Hang, Guosheng: Intensivkurse zum Erlernen der deutschen Sprache. Unterrichtspraxis am Deutsch-Kolleg der Tongji-Universität als Beispiel, in: China Report Nr. 33, 15. Juli 2000, S. 7.

Die Gründung des CDHK basiert indes auf der im Rahmen eines Ende 1993 erfolgten China-Besuchs des damaligen Bundeskanzlers Helmut Kohl entwickelten Idee, nach welcher eine Intensivierung der bilateralen Beziehungen im Bildungsbereich erfolgen sollte.⁴⁶⁷ Bald darauf stimmte das Auswärtige Amt (AA) der benötigten Finanzierung zu, der DAAD wurde mit der Umsetzung des Projektes betraut. 1996 schließlich erfolgte der Vertragsschluss zwischen DAAD und Tongji-Universität,⁴⁶⁸ im September 1997 trat eine von den beteiligten Regierungen verabschiedete Vereinbarung „in dem Wunsch, den bestehenden Umfang der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit in den Bereichen Wissenschaft und Hochschulen fortzusetzen und zu erweitern“⁴⁶⁹ in Kraft. Letzteres bilaterale Abkommen bestimmt den DAAD als von der Bundesregierung beauftragte Institution zur Erbringung der von ihr beabsichtigten Leistungen, welche wiederum in der Realisierung „von deutschsprachigen Studiengängen in Wirtschaft, Recht und Ingenieurwesen“⁴⁷⁰ liegen. Im Jahre 1997 wurden die ersten Studenten aufgenommen, im Februar 1998 schließlich erfolgte die offizielle Eröffnung des Instituts.⁴⁷¹ Bald darauf fasste man den Entschluss, für das CDHK ein eigenes, umfangreich ausgestattetes Gebäude zu errichten,⁴⁷² welches im Wintersemester 2002/03 mit rund 7.000 Quadratmetern Nutzfläche bezogen werden konnte.⁴⁷³

Der erwähnte, zwischen dem DAAD und der Tongji-Universität geschlossene Vertrag, war in seiner Laufzeit auf fünf Jahre begrenzt, so dass dieser bei Nichtverlängerung im Februar 2003 ausgelaufen wäre. Um eben den Sinngehalt einer zeitlichen Ausweitung der Vereinbarung zu eruieren, führte eine binationale Evaluierungskommission im Frühjahr/Sommer 2002 entsprechende Untersuchungen durch. Dabei ergab sich insgesamt eine recht positive Bilanz, so dass die Empfehlung ausgesprochen wurde, den Vertrag fortzuführen.⁴⁷⁴ Ende 2002 nahm man dann die Gelegenheit wahr, im Beisein von Bundeskanzler Gerhard Schröder in Shanghai eine

⁴⁶⁷ Vgl. DAAD: Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg, a.a.O., S. 9.

⁴⁶⁸ Vgl. Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁴⁶⁹ Bekanntmachung der deutsch-chinesischen Vereinbarung über die Förderung des chinesisch-deutschen Hochschulkollegs an der Tong-Ji-Universität in Shanghai vom 14. Januar 1998, Punkt 1, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Jahrgang 1998 Teil II Nr. 4, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1998, S. 115.

⁴⁷⁰ Ebd., Punkt 2.

⁴⁷¹ Vgl. Sund, Horst: Eigenes Gebäude für das Chinesisch-Deutsche Hochschulkolleg in Shanghai, in: China-Report Nr. 34 vom 15. Januar 2001, S. 12.

⁴⁷² Vgl. ebd.

⁴⁷³ Vgl. Thema des Monats. Aushängeschild CDHK, in: DAAD-Magazin Februar 2003, Website des DAAD, in diesem Fall unter <http://www.daad.de/magazin> (9.2.2003).

⁴⁷⁴ Vgl. Bericht der Kommission zur Evaluierung des CDHK, in: Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai: CDHK-aktuell 02/02, S. 2.

Vereinbarung zwischen DAAD und Tongji-Universität zur weiteren Förderung des CDHK bis ins Jahr 2008 zu unterzeichnen.⁴⁷⁵

2.2.1 Studiengänge / Studienverlauf am CDHK

Bei den am CDHK angebotenen Studiengängen handelt es sich um Magister-Studiengänge, d.h. die Studenten müssen vor ihrer Immatrikulation bereits einen Bachelor-Grad erworben haben. Die Ausschreibung der Studienplätze erfolgt landesweit, doch steht das CDHK theoretisch jungen Menschen aller Nationalitäten offen. Voraussetzungen für eine Teilnahme an der Aufnahmeprüfung sind neben der genannten akademischen Qualifikation Kenntnisse der chinesischen und deutschen Sprache.⁴⁷⁶ Anfangs wurden mit Elektrotechnik und Wirtschaftswissenschaften nur zwei Studiengänge angeboten, im Wintersemester 1999/2000 kam mit Maschinenwesen ein dritter Fachbereich hinzu.⁴⁷⁷ Der in der deutsch-chinesischen Vereinbarung von 1997 genannte Studiengang „Recht“ ist indes noch nicht realisiert, da an der Tongji-Universität bis vor kurzem noch kein Bachelor-Grad in diesem Fach – welcher ja wiederum Voraussetzung für eine Teilnahme am Magister-Programm ist – angeboten wurde. Allerdings beinhaltet das Studium der Wirtschaftswissenschaften einen nicht unerheblichen Teil Wirtschaftsrecht.⁴⁷⁸ Im Rahmen der drei bislang existenten Studiengänge werden folgende Vertiefungsrichtungen angeboten:

- Automatisierungstechnik, Informationstechnik (für Elektrotechnik)
- Produktionstechnik, Kraftfahrzeugtechnik (für Maschinenwesen)
- Marketing, Finanzmanagement, Versicherungsbetriebslehre, Wirtschaftsrecht (für Wirtschaftswissenschaften).⁴⁷⁹

Pro Jahr (Studienbeginn ist immer zum Wintersemester) sind am CDHK maximal 96 Neueinschreibungen vorgesehen, wobei man im Frühjahr 2003 insgesamt etwa 270 Studenten zählte. Praktisch alle Dozenten sind an deutschen Hochschulen ausgebildet worden und können somit Lehrmaterialien in deutscher Sprache einsetzen. Der Fachunterricht erfolgt bilingual und soll

⁴⁷⁵ Vgl. Thema des Monats. Aushängeschild CDHK, in: DAAD-Magazin Februar 2003, Website des DAAD, in diesem Fall unter <http://www.daad.de/magazin> (9.2.2003).

⁴⁷⁶ Seit dem WS 2002/03 gibt es mit einem Koreaner den ersten nicht-chinesischen Studenten am CDHK. Vgl. Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁴⁷⁷ Vgl. DAAD: Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg, a.a.O., S. 11.

⁴⁷⁸ Vgl. Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁴⁷⁹ Vgl. DAAD: Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg, a.a.O., S. 11.

deutschem Niveau entsprechen. Um dies von beiden Seiten aus zu gewährleisten, betreuen und verantworten je ein deutscher und ein chinesischer Fachkoordinator gemeinsam einen Studiengang. Darüber hinaus organisieren die deutschen Fachkoordinatoren Blockveranstaltungen mit und von Fachkollegen der deutschen Partneruniversitäten sowie Praktika der Studenten.⁴⁸⁰ Die Gesamtleitung des CDHK untersteht unmittelbar dem Präsidenten der Tongji-Universität, Wan Gang, welcher gegenwärtig⁴⁸¹ auch als Direktor des CDHK fungiert. Ihm zur Seite stehen ein chinesischer und ein deutscher Vizedirektor.

Das Studium am CDHK ist in sechs Semester untergliedert. Im ersten Semester widmen sich die Studenten in Intensivkursen ausschließlich dem Erlernen der deutschen Sprache, ein Fachstudium findet nicht statt. Die somit erworbenen Sprachkenntnisse sind wiederum ab dem zweiten Semester zwingend von Nöten, da ab diesem Zeitpunkt Fachvorlesungen auch von deutschen Professoren auf Deutsch gehalten werden. Im Verlauf der Semester zwei bis vier erfolgt neben dem Fachstudium ein weiterführender Deutschunterricht, die Semester fünf und sechs dienen dann der Weiterbildung in Deutschland im Rahmen von Studienveranstaltungen an den Partneruniversitäten oder Praktika in deutschen Unternehmen. Daran anschließend fertigen die Studenten ihre Magisterarbeit an und erwerben somit ihren Magisterabschluss, welcher in Deutschland für eine Promotion qualifiziert.⁴⁸²

2.2.2 Finanzierung und Zielsetzung des CDHK

Zielsetzung und Finanzierung des CDHK sind zu einem gewissen Teil unmittelbar wechselseitig konditionalisiert. Seine Basisversorgung wird von der deutschen Seite vom DAAD mit Mitteln des Auswärtigen Amtes getragen. Auf chinesischer Seite ist hierfür die Tongji-Universität zuständig, welche für die Grundvergütung der Dozenten, die Betriebsmittel und die Infrastruktur aufkommt.⁴⁸³ Das erwähnte neue Gebäude wurde von deutscher Seite mit einer Spende in Höhe von 350.000 DM (dies entspricht etwas 179.000 Euro) unterstützt, Hauptfinanzier war jedoch die Tongji-Universität.⁴⁸⁴ Neben dieser bilateralen staatlichen Finanzierung trägt sich das CDHK jedoch auch aus Unternehmenshänden. So erfolgten in Ko-

⁴⁸⁰ Vgl. ebd.

⁴⁸¹ Stand: Februar 2004.

⁴⁸² Vgl. DAAD: Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg, a.a.O., S. 13; Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁴⁸³ Vgl. DAAD: Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg, a.a.O., S. 17.

⁴⁸⁴ Vgl. Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

operation zwischen dem DAAD und dem Stifterverband der deutschen Wissenschaft mittlerweile Gründungen von 20 Stiftungslehrstühlen,⁴⁸⁵ welche mit jeweils 36.000 Euro jährlich primär von deutschen, jedoch auch von chinesischen Unternehmen, bezuschusst werden. Ein Stiftungsvertrag wird für gewöhnlich auf fünf Jahre geschlossen. Die Finanziers, welche teilweise auch für zwei Lehrstühle aufkommen, haben zumeist Niederlassungen im Raum Shanghai.⁴⁸⁶ Dabei handelt es sich um folgende Unternehmen: *Allianz, Bayer, Robert Bosch, DaimlerChrysler-Fonds, Stiftungsfonds Deutsche Bank, Stiftungsfonds Dresdner Bank, Festo (China) Ltd., Infineon, Stiftung Mercator, Rohde & Schwarz, Shanghai Volkswagen Automotive Company, Siemens, Stifterverband für die deutsche Wissenschaft, Tongji AG für Wissenschaft und Technik, ThyssenKrupp.*⁴⁸⁷

Die Grundidee und damit auch die ursprüngliche Zielsetzung des CDHK besteht darin, dessen Absolventen in Shanghai in deutsch-chinesischen Joint Ventures oder anderen wirtschaftlichen Kooperationsformen tätig werden zu lassen, so dass beide Seiten ökonomisch profitieren. Die Lehrpläne sind daher „praxis- und industrienah nach deutschen Vorbildern konzipiert. Am CDHK werden fachlich kompetente Führungskräfte, die in beiden Kulturen zu Hause sind, für die chinesisch-deutsche Wirtschaft ausgebildet.“⁴⁸⁸ Entsprechend sind mittlerweile ehemalige CDHK-Studenten beispielsweise bei der *Allianz*, bei *Hoppecke Batterien*, bei *Lufthansa*, bei *Roland Berger*, bei *Shanghai Volkswagen*, bei *Siemens* und bei *ThyssenKrupp* beschäftigt.⁴⁸⁹ Joachim Lorenz, Berater des Vorstandes der *ThyssenKrupp AG*, berichtet hierzu aus der Praxis: „Wir können heute schon mit Genugtuung vermerken, dass wir tüchtige Absolventen des CDHK als Mitarbeiter in unseren Reihen haben, die unsere Präsenz in China nachhaltig stärken.“⁴⁹⁰ Die Zielsetzung des CDHK und deren erfolgreiche Realisierung darf somit sicherlich als wertvoller Standortfaktor für die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen in Shanghai sowie als konzeptionelles Vorbild für weitere ähnliche Ausbildungseinrichtungen bewertet werden. Schließlich drängen immer mehr deutsche Unternehmen auf den chinesischen Markt und erzeugen somit einen weiter „wachsenden Bedarf an jungen chinesischen Wissenschaftlern mit fachlicher und sprachlicher Kompetenz“⁴⁹¹.

⁴⁸⁵ Stand: Februar 2004.

⁴⁸⁶ Vgl. Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁴⁸⁷ Vgl. DAAD: Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg, a.a.O., S. 17.

⁴⁸⁸ Ebd., S. 9.

⁴⁸⁹ Vgl. Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003

⁴⁹⁰ Gastkommentar ThyssenKrupp. Technologietransfer setzt gute Ausbildung voraus, in: CDHK-aktuell 03/02, S. 7.

⁴⁹¹ DAAD: Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg, a.a.O., S. 19.

3. Die Shanghaier Identität als Standortfaktor

Vor 1843 existierten praktisch keinerlei die Stadt Shanghai bzw. deren Bewohner gegenüber anderen lokalen Einheiten Chinas charakterisierenden Eigenheiten. Eine typische Shanghaier Identität hatte sich somit vor der durch die okzidentalen Mächte erzwungenen Öffnung der Stadt⁴⁹² noch nicht entwickelt. Vielmehr war es etwa bis Mitte des 19. Jahrhunderts sogar so gewesen, dass innerhalb des Jangtse-Deltas nicht etwa Shanghai, sondern Städte wie Suzhou und Yangzhou⁴⁹³ als maßgebende „Metropolen“ galten.⁴⁹⁴

Mit Niederlassung der Ausländer ab 1843 kreierte sich Shanghai erstmals eine eigene Identität, welche 100 Jahre lang stark durch die westlichen Ausländer bis zu deren Rückzug 1942/43 geprägt wurde. Spätestens „in the 1920s and 1930s Shanghai became infamous as a modern, cosmopolitan city in which dance halls, nightclubs and other forms of conspicuous consumption were ubiquitous.“⁴⁹⁵ Darüber hinaus machte sich die Stadt jedoch auch einen Namen durch ihren vor allem über die Ausländer importierten und gelebten Luxus. Dieser zeigte sich insbesondere im Bau von prunkvollen Gebäuden wie Kirchen, Banken und Villen und fand seine Krönung schließlich in der Gestaltung einer typisch britischen Pferderennbahn.⁴⁹⁶ Was Shanghai also in der Epoche der ausländischen Vorherrschaft charakterisierte, waren einerseits die nach außen erscheinenden luxuriösen und durchaus beeindruckenden Prestigeobjekte, andererseits wird jedoch oftmals auch geurteilt, „Shanghai was better known for its excesses, its nightclubs and its prostitutes.“⁴⁹⁷

Spätestens die 1949 in die Stadt einrückenden Kommunisten beendeten den bereits in den Kriegswirren und der unmittelbaren Nachkriegszeit sich abflachenden extravaganten Lebensstil der Shanghainesen, indem „Maoist policies precluded the emergence of consumerism. The state promoted heavy industry while the production of consumer goods and investment in housing and services was sacrificed.“⁴⁹⁸ Andererseits jedoch ließ die neue Führung den Großteil der europäischen Bauwerke zur staatlichen Benutzung stehen, was wiederum zur Folge

⁴⁹² Zu den Ereignissen, welche schließlich die Öffnung Shanghais für den Außenhandel bewirkten siehe Kapitel V. 2.

⁴⁹³ Beide Städte liegen in der an Shanghai angrenzenden Provinz Jiangsu und haben weniger als eine Mio. Einwohner.

⁴⁹⁴ Vgl. Yuezhi, Xiong: *The Image and Identity of the Shanghainese*, in: Liu, Tao Tao / Faure, David (Hg.): *Unity and Diversity. Local Cultures and Identities in China*, Hong Kong University Press, Hong Kong 1996, S. 99.

⁴⁹⁵ Gamble, Jos: *Consuming Passions*, in: *China Review*, Summer 1999, S. 12.

⁴⁹⁶ Auf der ehemaligen Pferderennbahn entstand nach der kommunistischen Machtübernahme der heutige „People's Square“.

⁴⁹⁷ Wood, F.: *Exotic Wickedness and Luxury*, in: *China Review*, Summer 1999, S. 9.

hatte, dass „Until the late 1980s, Shanghai was a foreign anachronism, with a skyline like New York`s in the 1930s“.⁴⁹⁹

Erst 1992, nachdem sich Beijing entschieden hatte, über die Sonderwirtschaftszonen hinaus nun auch Shanghai an der außenwirtschaftlichen Öffnungspolitik und den inneren in Richtung Marktwirtschaft zielenden ökonomischen Reformprozessen partizipieren zu lassen, entwickelte sich wieder die bekannte, auf westlichem Materialismus basierende, Shanghaier Mentalität oder Identität. Beispielsweise hat sich allein zwischen 1992 und 1997 der wertmäßige Konsum innerhalb der Stadt beinahe verdreifacht.⁵⁰⁰ Vor allem ausländische Produkte erfreuen sich heute bei all jenen, die sich diese leisten können, höchster Beliebtheit. Hinzu hat die Bedeutung von Statussymbolen wie Eigentumswohnung, Automobil, Auslandsurlaub, westlicher Markenkleidung, Computer und anderem technischen Gerät in den letzten Jahren klar zugenommen. Diese für ein sozialistisch geprägtes Staatswesen eigentlich so untypischen Verhaltensmuster gehen jedoch einher mit dem Shanghaier Selbstverständnis, wonach deren Einwohner „have long considered themselves separated by style and sophistication from China`s rural masses. Media images foster this self image. Shanghainese identify themselves far more closely with affluent overseas Chinese in New York or Taipei than with the two or three million rural migrant workers industriously engaged in reconstructing Shanghai as a modern city.“⁵⁰¹

Indes findet unter chinesischen Historikern seit einigen Jahren eine rege Debatte über die Ursachen der Shanghaier Identitätsfindung statt, wobei sich die Wissenschaftler mittlerweile zumindest in drei Punkten einig sind. So wurde Shanghai erstens bereits sehr früh mit westlicher Technologie und somit auch mit westlicher Kultur konfrontiert. Dies führte wiederum zu Punkt zwei, wonach der Pragmatismus einer kommerziell orientierten Gesellschaft schließlich auf die Einheimischen abgefärbt habe. Punkt drei bezieht sich schließlich wieder auf diese sog. „Einheimischen“, welche aufgrund der Tatsache, dass Shanghai seit seiner internationalen Öffnung eine Migrantenstadt war, vergleichsweise multikulturell, vielseitig und weltoffen (gewesen) seien.⁵⁰²

⁴⁹⁸ Gamble: *Consuming Passions*, a.a.O., S. 12.

⁴⁹⁹ Wood: *Exotic Wickedness*, a.a.O., S. 9; Der Bezug gerade auf das Ende der 80er Jahre resultiert daraus, dass Shanghai ab Anfang der 90er Jahre mit der „Pudong New Area“ eine neue Skyline erhielt.

⁵⁰⁰ Vgl. Gamble: *Consuming Passions*, a.a.O., S. 12 f.

⁵⁰¹ Ebd., S. 13.

⁵⁰² Vgl. Yuezhi: *The Image and Identity of the Shanghainese*, a.a.O., S. 100 f.

Fragt man Bewohner Shanghais nach deren typischen charakterlichen Attributen, so bekommt man oft Antworten wie „knowledgeable, open-minded, quick of mind, and practical.“⁵⁰³ Lässt man sich diese Frage jedoch von auswärtigen chinesischen Personen beantworten, so fallen Begriffe wie „proud, boastful, free and easy, reaching for the novel for the sake of being novel, and worldly.“⁵⁰⁴ Doch egal, welche dieser zwei subjektiven Beschreibungen man bevorzugt, letztlich belegen sie beide, dass eine spezielle, sich vom übrigen China differenzierende, Shanghaier Identität bzw. Mentalität existiert. Vielseitige private wie berufliche Erfahrungen des Verfassers in Shanghai bestätigen eine stark ökonomisch, partiell sogar exorbitant materialistisch ausgerichtete Mentalität vieler Bewohner Shanghais. Einerseits mag dies für zum Teil bereits postmaterialistisch geprägte Europäer zu einigen menschlichen Enttäuschungen führen, für den Wirtschaftsstandort Shanghai ist dies allerdings sehr positiv zu bewerten.

Eine weitere, den ökonomischen Brennpunkt Shanghai immens positiv beeinflussende Gegebenheit ist in der 1990 gegründeten „Neuen Wirtschaftszone Pudong“ auszumachen. Wie auch die zuvor aufgezeigten politisch-administrativen sowie sozioökonomischen Standortfaktoren, ergibt sich durch dieses wirtschaftliche Sondergebiet innerhalb Shanghais eine Optimierung des investiven Rahmens. Dabei ist ein starker Fokus auf ausländische Direktinvestitionen ausgerichtet.

⁵⁰³ Ebd., S. 99.

⁵⁰⁴ Ebd., S. 100.

VII. Die Neue Wirtschaftszone Pudong in Shanghai

1. Konzeptionen wirtschaftlicher Sondergebiete innerhalb der Volksrepublik China

In der VRCh existiert eine Vielzahl sich vornehmlich an ausländische Investoren richtender wirtschaftlicher Sondergebiete. Besonders für ausländische Direktinvestitionen (ADI) in Form von „Wholly Foreign owned Enterprises“ (WFOEs) sind die einen bestimmten Standort privilegierenden steuerlichen, zollrechtlichen und infrastrukturellen Bedingungen von entscheidender Bedeutung, wohingegen Joint Venture Unternehmen für gewöhnlich auf den geographischen Sitz ihres chinesischen Partners angewiesen sind.

Um nun erstens jene für die Sondergebiete individuellen Eigenheiten zu spezifizieren, zweitens jedoch auch um die „Neue Wirtschaftszone Pudong“ („Pudong New Area“) inhaltlich von diesen abzugrenzen, soll hier eine Differenzierung der einzelnen Präferenzgebiete erfolgen. Es sei auch darauf hingewiesen, dass diesbezüglich in der Literatur genauso wie beim „Modell Shanghai“ (gemeint ist die Pudong New Area) keineswegs von einer begrifflichen Einheitlichkeit gesprochen werden kann, sondern die ein- und dieselben Standorte definierenden Fachbezeichnungen oftmals differieren. Folglich werden nicht selten falsche Begriffe verwendet, was letztlich nur verwirrt. Um auch dem zu begegnen, soll hier ein wenig „Licht ins Dunkel“ gebracht werden.

Die Geschichte der wirtschaftlichen Sondergebiete innerhalb der VRCh reicht zurück bis in das Jahr 1980, als im Rahmen der durch Deng Xiaoping eingeleiteten Öffnungspolitik die ersten vier Sonderwirtschaftszonen (SWZ) errichtet wurden.

1.1 Sonderwirtschaftszonen

In den Anfängen des seit Ende 1978 praktizierten ökonomischen Reformprozesses beauftragte Beijing mehrere Forschungsgruppen mit der Evaluierung von Gestaltungs- und Durchführbarkeitsmöglichkeiten für Sonderwirtschaftszonen gemäß solcher zu jener Zeit bereits weltweit vielfach vorhandener Modelle. Die involvierten Experten, zu welchen u.a. der damals noch den Posten des stellvertretenden Vorsitzenden der „China State Import and Export Management Commission“ bekleidende Jiang Zemin gehörte, kamen in ihren Studien zu einem positiven Ergebnis, worauf schließlich Ende 1980 mit Shantou, Shenzhen und Zhuhai in der Provinz Guangdong sowie Xiamen in der Provinz Fujian die ersten vier regulären SWZ ge-

gegründet wurden.⁵⁰⁵ 1988 schließlich erhielt auch die Insel Hainan den offiziellen Status einer „Special Economic Zone“,⁵⁰⁶ womit deren Gesamtzahl auf fünf angewachsen war. Bis heute⁵⁰⁷ existieren in der Volksrepublik China nur eben jene fünf Sonderwirtschaftszonen. Alle darüber hinausgehenden – nicht selten geäußerten – Behauptungen entspringen einer ungenauen Recherche bzw. einer verallgemeinerten Fachterminologie.

Über die pure Anziehung ausländischen Kapitals hinaus sollten durch die Sonderwirtschaftszonen ausländische, dem chinesischen Entwicklungsstand zumeist überlegene, Technologien importiert werden, um somit einen Know-how-Transfer zugunsten der VRCh zu erzeugen. Weiter beabsichtigte Beijing, ein schnelleres Exportwachstum und neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu generieren.⁵⁰⁸ Der angesprochene Know-how-Transfer, welcher im übrigen auch im Managementbereich stattfinden sollte, diente ferner dem Ziel, Wirtschaftszweige zur Substitution chinesischer Importe hervor zu bringen.⁵⁰⁹ Waren dies noch alles auch für andere Staaten typische Motivationseckpunkte bei der Errichtung wirtschaftlicher Präferenzgebiete, so hatte Beijing jedoch eine spezielle, d.h. landesspezifische Intention. So beabsichtigte die chinesische Regierung nämlich, die SWZ als eine Art Experimentierfeld für eine potentielle Transformation des ökonomischen Systems von der Zentralverwaltungswirtschaft hin zur Marktwirtschaft zu instrumentalisieren.⁵¹⁰

Ein grundlegendes Konzept der Sonderwirtschaftszonen besteht in deren Privileg, gegenüber Beijing relativ autonome Entscheidungen in puncto Investitionsdurchführung fällen zu dürfen. Im Rahmen dieser ökonomischen Dezentralisierung werden zum Beispiel Entwicklungspläne erstellt, verabschiedet und implementiert, beabsichtigte Investitionsprojekte geprüft und genehmigt, aber auch die Landverpachtung an ausländisch beteiligte Unternehmen geregelt.⁵¹¹ Von besonderem Interesse für internationale Investoren sind die zum Großteil zentral aus Beijing vorgegeben Steuervergünstigungen innerhalb der SWZ. So haben ausländisch kapitalisierte Unternehmen für gewöhnlich nur einen von 30 auf 15 Prozent reduzierte Körperschaftsteuer zu entrichten und können diese, sofern sie 70 Prozent oder mehr ihrer Produktion ex-

⁵⁰⁵ Vgl. Fu, Jun: *Institutions and Investments. Foreign Direct Investment in China during an Era of Reforms*, The University of Michigan Press, Michigan 2000, S. 32.

⁵⁰⁶ Vgl. ebd., S. 38.

⁵⁰⁷ Stand: Dezember 2004.

⁵⁰⁸ Vgl. Fu: *Institutions and Investments*, a.a.O., S. 32 f.

⁵⁰⁹ Vgl. Reif, Angela: *Hightech- oder Sonderzone: Welcher Standort ist der Richtige?*, in: *China-Contact*, 5/2000, S. 10.

⁵¹⁰ Vgl. Fu: *Institutions and Investments*, a.a.O., S. 33.

⁵¹¹ Vgl. ebd., S. 33 f.

portieren, sogar auf 10 Prozent minimieren.⁵¹² Darüber hinaus werden sie, sofern sie in ein auf mindestens zehn Jahre angelegtes Dienstleistungsprojekt mit über 5 Mio. US-\$ Auslandskapital investieren, im ersten gewinnbringenden Jahr von der Körperschaftssteuer befreit und in den folgenden zwei Jahren diesbezüglich mit einem Erlass von 50 Prozent veranlagt. Eine in der VRCh 3-prozentige lokale Körperschaftssteuer sowie eine normalerweise zehn Prozent betragende Gewinntransfersteuer⁵¹³ wird in den SWZ komplett erlassen.⁵¹⁴ Weitere Investitionsanreize für internationale Unternehmen sind eine privilegierte infrastrukturelle Versorgung, vergleichsweise geringe bürokratische Gründungsaufwände, niedrige Preise bei Landpachtung sowie eine sehr zinsgünstige Kreditvergabe.⁵¹⁵ Überdies werden insbesondere Hochtechnologieunternehmen vielfach von Zöllen für importierte Produktionsanlagen und -ausrüstungen freigestellt.⁵¹⁶

Mit Shenzhen konnte im November 2000 die älteste SWZ ihr 20 jähriges Bestehen feiern. Staatspräsident und KPCh-Generalsekretär Jiang Zemin würdigte die Pionierarbeit der Stadt insofern, als ihrer Entwicklung ein bedeutender Teil beim Aufbau des Sozialismus mit chinesischer Prägung zuzurechnen sei. Ein renommierter chinesischer Ökonom ging in seiner Laudatio sogar so weit, die positiven Beispiele der SWZ als maßgeblich für die Beijinger Entscheidung zur Schaffung der „sozialistischen Marktwirtschaft“ zu interpretieren.⁵¹⁷ Letztere Feststellung mag zwar möglicherweise ein wenig durch den Pathos der Jubiläumsfestlichkeiten begünstigt worden sein, wird andererseits jedoch durch ein seit 1980 durchschnittliches jährliches Wirtschaftswachstum von etwa 31 Prozent innerhalb der SWZ Shenzhen kräftig gestützt. Darüber hinaus trugen die für eine SWZ so charakteristischen Unternehmen mit ausländischer Beteiligung in Shenzhen nach chinesischen Angaben beispielsweise 1999 mit beeindruckenden 78 Prozent zur industriellen Produktion und mit 53,6 Prozent zum Exportvolumen der Stadt bei.⁵¹⁸

⁵¹² Vgl. DEG Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH / F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH / manager magazin Verlagsgesellschaft mbH / Dr. Bernd Rödl & Partner GbR: Wirtschaftshandbuch China, Reihe „Praxisnaher Ratgeber für Unternehmen – 1999“, Band 2: Standortführer, Frankfurt a. M. 1999, S. 8.

⁵¹³ Die Gewinntransfersteuer (remittance tax) bezieht sich auf im Ausland erwirtschaftete und dann ins Heimatland transferierte Profite.

⁵¹⁴ Vgl. Fu: Institutions and Investments, a.a.O., S. 34.

⁵¹⁵ Vgl. Geissbauer, Reinhard: Wirtschaftspartner China, Economica Verlag, 2., völlig neu bearbeitete Auflage, Bonn 1996, S. 121.

⁵¹⁶ Vgl. DEG: Wirtschaftshandbuch China, Band 2, a.a.O., S. 8.

⁵¹⁷ Vgl. China aktuell, November 2000, Ü 28, S. 1272.

⁵¹⁸ Vgl. China aktuell, September 2000, Ü 31, S. 1032.

1.2 Offene Küstenstädte

Nachdem Deng Xiaoping 1984 eine Reise in die damals vier SWZ unternommen und daraufhin die dort praktizierte Wirtschaftspolitik aufgrund ihrer beträchtlich positiven ökonomischen Auswirkungen als sinnvoll erachtete hatte, entschied sich Beijing auch wegen zunehmendem Druck aus den keine SWZ beinhaltenden Provinzen⁵¹⁹ zur Gründung von 14 sog. „Offenen Küstenstädten“ („Open Coastal Cities“). Zu diesen neuen Zonen gehörten mit Shanghai und Tianjin u.a. auch die größte und drittgrößte Stadt Chinas.⁵²⁰ Anders als in den SWZ wurde in den Offenen Küstenstädten jedoch eine intensivere Verflechtung der mit ausländischem Kapital ausgestatteten Unternehmen mit der chinesischen Wirtschaft beabsichtigt. Diese Intention ergab sich aus der Beobachtung heraus, dass innerhalb der SWZ immer mehr reine Auslands- anstatt Gemeinschaftsunternehmen gegründet worden waren, womit ein von der chinesischen Führung gewünschter Know-how-Transfer nach deren Ansicht nicht effektiv genug ermöglicht wurde. Die Zentralregierung ging anfangs sogar so weit, innerhalb der Offenen Küstenstädte die Gründung von 100-prozentigen ausländischen Tochtergesellschaften zu verbieten und förderte zudem die Umstrukturierung bestehender chinesischer Betriebe durch Überführung in chinesisch-ausländische Joint Ventures sowie den damit verbundenen Know-how-Transfer.⁵²¹ „In den Küstenstädten wurde damit erstmals die Verzahnung der Wirtschaftsentwicklung mit den inländischen Wirtschaftsstrukturen – auch im Binnenland – bewusst forciert.“⁵²²

Um die Offenen Küstenstädte für potentielle Investoren attraktiv zu gestalten, entwickelte man erneut ein spezielles Steuerpräferenzsystem. So zahlt ein Unternehmen mit Auslandsbeteiligung in diesen 14 Städten grundsätzlich nur 24 Prozent anstatt der üblichen 30 Prozent Körperschaftssteuer und kann diesen Satz gar auf 12 Prozent reduzieren, sofern es 70 Prozent oder mehr seiner Produktion für den Export verwendet. Anfangs gewährte Nachlässe auf Einfuhrzölle für Rohstoffe und andere Produktionskomponenten haben mittlerweile jedoch ihre Gültigkeit verloren.⁵²³ Vorhaben mit einem Kapitaleinsatz von mehr als 30 Mio. US-\$ werden mit nur 15 Prozent Körperschaftssteuer veranlagt. Eben solche Vergünstigungen erfahren Unternehmen, welche in die Technologie-, Energie- oder Transportsektoren sowie in Hafenprojekte investieren. Die lokale 3-prozentige Körperschaftssteuer wird in den Offenen Küstenstädten teilweise erlassen, eine Reduzierung der Gewinntransfersteuer ist dort im Gegensatz

⁵¹⁹ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 122.

⁵²⁰ Vgl. Fu: Institutions and Investments, a.a.O., S. 37.

⁵²¹ Vgl. Reif: Hightech- oder Sonderzone, a.a.O., S. 10.

⁵²² Ebd.

zu den SWZ jedoch nicht möglich.⁵²⁴ Weitere Anreizsysteme ergeben sich jedoch bei einer Ausweisung von sog. „Wirtschaftlichen und Technologischen Entwicklungszonen“ innerhalb der Offenen Küstenstädte.

1.3 Wirtschaftliche und technologische Entwicklungszonen

Praktisch alle Offenen Küstenstädte Chinas beinhalten mittlerweile auch spezielle Wirtschaftliche und technologische Entwicklungszonen (WTEZ oder auch „Economic and Technological Development Zones“ genannt). Da diese in ihren steuerlichen und finanziellen Vorzügen für potentielle ausländische Investoren ähnliche Modelle wie die SWZ beinhalten, spricht man oft von „kleinen Sonderwirtschaftszonen“⁵²⁵. So zahlen Produktionsunternehmen mit ausländischer Beteiligung in WTEZ grundsätzlich nur 15 Prozent Körperschaftssteuer sowie keinerlei Gewinntransfersteuer. Hinzu ergibt sich für auf mindestens zehn Jahre Laufdauer terminierte und mit einem Investitionsvolumen von über 30 Mio. US-\$ ausgestattete Projekte die Möglichkeit, in den ersten beiden gewinnbringenden Jahren zu 100 Prozent, in den darauf folgenden drei Jahren zu 50 Prozent von der Körperschaftssteuer befreit zu werden.⁵²⁶ Darüber hinaus können Hochtechnologieunternehmen einen Einfuhrumsatzsteuererlass beim Import von für die Produktion benötigten Anlagen und Ausrüstungen geltend machen.⁵²⁷

Offiziell müssen WTEZ vom Staatsrat in Beijing genehmigt werden, doch weisen nicht selten auch lokale Behörden Zonen mit derselben Bezeichnung und praktisch identischen finanziellen und steuerlichen Rahmenbedingungen aus. So existierten Ende 2000 landesweit 43 offizielle⁵²⁸ und darüber hinaus noch mehrere hundert inoffizielle WTEZ. Letztere von lokalen Stellen und praktisch ohne legale Basis gestaltete Zonen werden jedoch immer wieder auf Anweisung der Zentralregierung zur Eindämmung einer ökonomischen Überhitzung geschlossen und können somit ausländischen Investoren keine tatsächlich sicheren rechtlichen Rahmenbedingungen bieten.⁵²⁹

Im Gegensatz zu den SWZ und den Offenen Küstenstädten konzentrieren sich die WTEZ nicht ausschließlich auf die Küstenregionen, sondern weiten sich sukzessive auch ins Landes-

⁵²³ Vgl. DEG: Wirtschaftshandbuch China, Band 2, a.a.O., S. 8 f.

⁵²⁴ Vgl. Fu: Institutions and Investments, a.a.O., S. 42.

⁵²⁵ Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 123.

⁵²⁶ Vgl. Fu: Institutions and Investments, a.a.O., S. 42.

⁵²⁷ Vgl. DEG: Wirtschaftshandbuch China, Band 2, a.a.O., S. 8.

⁵²⁸ Vgl. China aktuell, September 2000, Ü 31, S. 1031.

innere aus. So kündigte Beijing beispielsweise im September 2000 die Genehmigung von weiteren elf zu den bisher fünf vorhandenen WTEZ in Zentral- und Westchina an, wobei deren Zielschwerpunkt in einer Art Antriebsfunktion für diese Regionen liegen soll.⁵³⁰

1.4 Offene Wirtschaftszonen

Zeitlich parallel zu den Offenen Küstenstädten gründete Beijing 1985 drei „Offene Wirtschaftszonen“ (Open Economic Zones). Dabei handelte es sich erstens um die Teile der Provinzen Jiangsu, Zhejiang und Shanghai umfassende Jangtse-Deltaregion, zweitens um das in der Provinz Fujian liegende und die Städte Quanzhou, Xiamen und Zhangzhou beinhaltende „Goldene Dreiecksdelta“ sowie drittens um die Perlflossdeltaregion in der Provinz Guangdong, welche die SWZ Shenzhen und Zhuhai mit Guangzhou verbindet. 1988 schließlich folgten mit den Halbinseln Shandong (in der gleichnamigen Provinz auf der Höhe Koreas gelegen) und Liaodong (in der nordöstlichen Provinz Liaoning gelegen) zwei weitere entsprechende Zonen.⁵³¹

Die Offenen Wirtschaftszonen, deren Zahl sich mittlerweile auf über 30 erhöht haben dürfte, können für gewöhnlich ein konstant überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum ausweisen und bestechen durch eine verhältnismäßig weit entwickelte Infrastruktur. Wie in den Offenen Küstenstädten haben in ihnen Technologie- und Know-how-Transfer eine Schlüsselfunktionen inne.⁵³² Sie unterscheiden sich von anderen wirtschaftlichen Sondergebieten innerhalb der VRCh durch ihre größeren lokalen Absatzmöglichkeiten, da sie geographisch nicht punktuell, sondern eher flächig angelegt sind. Hinsichtlich der Niederlassung ausländisch kapitalisierter Unternehmen besitzen die Offenen Wirtschaftszonen in etwa die selben Kompetenzen wie die Offenen Küstenstädte.⁵³³

1.5 Hochtechnologieentwicklungszonen

Hochtechnologie-Entwicklungszonen („High Tech Development Zones“ oder HTEZ genannt) werden oft innerhalb von WTEZ gegründet und können in letztere administrativ integriert o-

⁵²⁹ Vgl. Reif: Hightech- oder Sonderzone, a.a.O., S. 10.

⁵³⁰ Vgl. China aktuell, September 2000, Ü 31, S. 1031 f.

⁵³¹ Vgl. Fu: Institutions and Investments, a.a.O., S. 38 f.

⁵³² Vgl. Meng, Antje: China für mittelständische Unternehmen. Praktische Beispiele zum Markteintritt in die VR China, W. Bertelsmann Verlag, Bielefeld 1998, S. 19.

der aber auch selbständig agieren. Zwar gibt der Zentralstaat Richtlinien hinsichtlich des Begriffs "Hochtechnologie" vor, doch werden diese aufgrund der lokalen Zuständigkeit bei der Errichtung einer derartigen Zone teilweise etwas unterschiedlich interpretiert. Als allgemein anerkannte Hochtechnologiebranchen gelten Elektronik, Computer, Informationstechnologie, Laser, Photovoltaik, Bio-Engineering sowie neue Energiequellen.⁵³⁴

Die Investitionsanreize innerhalb der HTEZ entsprechen in etwa denen der WTEZ, einen deutlichen Unterschied gibt es jedoch in ihrer zentralstaatlichen Verbindung. Werden die WTEZ nämlich vom „Special Economic Zones Office“ des Staatsrates initiiert und sind diesem auch nach ihrer Gründung unterstellt, so werden die HTEZ vom Wissenschafts- und Technologieministerium nach einer vorhergehenden lokalen Initiative anerkannt und gefördert. Die HTEZ können somit als regionale, die WTEZ hingegen als nationale Maßnahmen der chinesischen Wirtschaftsförderung verstanden werden.⁵³⁵

1.6 Zollfreie Zonen

Seit 1990 werden vom Staatsrat Zollfreie Zonen genehmigt,⁵³⁶ deren ökonomisch bedeutendstes Beispiel die in der Shanghaier „Neuen Wirtschaftszone Pudong“ gelegene Freihandelszone („Free Trade Area“) Waigaoqiao ist.⁵³⁷ Im Gegensatz zu den SWZ befinden sich diese Sondergebiete nicht nur im Süden, sondern entlang der gesamten Küste.⁵³⁸ Importe in die Zonen sowie Exporte aus den Zonen sind weder lizenz- noch zollpflichtig, erst die Einfuhr von Produkten auf den chinesischen Markt wird dann steuer- und zollrechtlich als regulärer Import behandelt.⁵³⁹

Darüber hinaus sind die Zollfreien Zonen für Auslandsunternehmen ebenfalls aufgrund eines auf 15 Prozent reduzierten Körperschaftssteuersatzes attraktiv,⁵⁴⁰ aber auch durch die Möglichkeit, in sonst in der VRCh für nichtchinesische Firmen verschlossenen Geschäftsgebieten,

⁵³³ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 123 f.

⁵³⁴ Vgl. Abele, Corinne: Neue Wirtschaftszonen: Regionale Standorte bieten Investoren interessante Möglichkeiten, in: Wirtschaftswelt China, 1/1998, S. 3.

⁵³⁵ Vgl. DEG: Wirtschaftshandbuch China, Band 2, a.a.O., S. 9.

⁵³⁶ Vgl. Abele: Neue Wirtschaftszonen, a.a.O., S. 3.

⁵³⁷ Für detaillierte Informationen zur Freihandelszone Waigaoqiao vgl. Kapitel VII, Abschnitt 2.4.4.

⁵³⁸ Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Reihe Tipps für die Praxis: Investieren in der VR China, Köln, 2000, S. 38 f.

⁵³⁹ Vgl. Reif: Hightech- oder Sonderzone, a.a.O., S. 12.

⁵⁴⁰ Vgl. Abele: Neue Wirtschaftszonen, a.a.O., S. 3.

wie etwa dem Binnengroßhandel, tätig zu werden.⁵⁴¹ Des Weiteren müssen die innerhalb der Zone tätigen Unternehmen keine sonst für den Im- und Export von Materialien und Produkten der Weiterverarbeitung obligatorischen Lizenzen vorweisen.⁵⁴²

1.7 Exportverarbeitungszone

Auch die ersten chinesischen Exportverarbeitungszone („Export Processing Zones“) wurden Anfang der 90er Jahre mit Genehmigung des Staatsrates errichtet. Waren diese ursprünglich nur für exportorientierte Produktionsunternehmen bestimmt, so kann man sie mittlerweile praktisch nicht mehr von den Zollfreien Zonen unterscheiden. Typischste Funktion einer Exportverarbeitungszone ist die Weiterverarbeitung oder Veredelung von in die Zone importierten Gütern. Zölle fallen bei Im- und Export in die Zone noch nicht an. Erst wenn die Endprodukte dann auf den regulären chinesischen Markt gelangen, werden ausschließlich die zur Fertigung benötigten Basisgüter abgabepflichtig.⁵⁴³

Dass der Veredelungshandel beispielsweise im ersten Halbjahr 2000 mit einem Anteil von 48,7 Prozent bzw. 105 Mrd. US-\$ zum gesamten chinesischen Außenhandel beitrug,⁵⁴⁴ belegt eindrucksvoll die gewichtige Rolle der Exportverarbeitungszone für die Volkswirtschaft Festlandchinas. Diese große Bedeutung dürfte jedoch aufgrund der mit dem chinesischen WTO-Beitritt einhergehenden sukzessiven Zollsenkungen in absehbarer Zeit spürbar abnehmen, wobei dies ebenso für einige der in den Zollfreien Zonen gewährten Privilegien gilt.⁵⁴⁵

1.8 Resümee zu den wirtschaftlichen Sondergebieten

Bis Ende 1996 war die Gesamtzahl der Investitionssonderzone innerhalb der VRCh auf über 4.200 angewachsen,⁵⁴⁶ wobei bis heute praktisch ständig alte Zonen geschlossen, neue Zonen hingegen eröffnet werden. Tendenziell nimmt die Anzahl jedoch aufgrund eines drastischeren Vorgehens Beijings gegen nicht legale Zonen seit einigen Jahren ab. Um in den Genuss gesi-

⁵⁴¹ Ab dem 1.12.2004 wird es ausländischen Handelsunternehmen aufgrund der WTO-Verpflichtungen Chinas möglich sein, flächendeckend im Groß- und Einzelhandel tätig zu sein., d.h. ein Vorteil der Zollfreien Zonen fällt weg. Siehe hierzu ausführlich Kapitel IX. 1.2.

⁵⁴² Vgl. bfai: Investieren in der VR China, a.a.O., S. 38 f.

⁵⁴³ Vgl. Abele: Neue Wirtschaftszonen, a.a.O., S. 3 f.

⁵⁴⁴ Vgl. China aktuell, September 2000, Ü 31, S. 1032.

⁵⁴⁵ Für eine detailliertere Schilderung der investitionspolitischen Auswirkungen der WTO-Mitgliedschaft der VRCh siehe Kapitel II. 2.5.

⁵⁴⁶ Vgl. DEG: Wirtschaftshandbuch China, Band 2, a.a.O., S. 7.

cherter rechtlicher Rahmenbedingungen zu kommen, ist ausländischen Investoren auf jeden Fall zu empfehlen, sich in einer zentral genehmigten Zone niederzulassen. Nicht nur, dass letztere Zonen grundsätzlich bestandssicherer als ihre lokal errichteten Counterparts sind, sondern darüber hinaus bedeutet eine staatliche Anerkennung auch mehr Kompetenzen der Zonenverwaltung, womit wiederum ausländisch kapitalisierte Investitionsvorhaben zu deren Vorteil wesentlich unbürokratischer und effizienter behandelt werden können. Welche spezielle Zone jedoch für ein ausländisches bzw. internationales Unternehmen die meisten Präferenzen bietet, muss allerdings von diesem unter Zuhilfenahme entsprechender Dienstleister wie beispielsweise den Auslandshandelskammern letztlich selbst eruiert werden.

Bekannt ist, dass seit 1999 einige Investitionsvergünstigungen nachträglich abgebaut wurden⁵⁴⁷ und vor allem im Rahmen der zollpolitischen Auswirkungen des WTO-Beitritts der VRCh noch weiter reduziert werden müssen.⁵⁴⁸ Gewährte steuerrechtliche Vergünstigungen, wie etwa die in vielen Investitionszonen auf 15 Prozent reduzierte Körperschaftssteuer, dürfen auch im Kontext der WTO-Mitgliedschaft in naher Zukunft nicht beeinträchtigt werden. Mittelfristig ist dann jedoch insgesamt mit einer Angleichung der Steuersätze für in- und ausländische Unternehmen zu rechnen, da einige die chinesischen Firmen schützende protektionistische Maßnahmen dem WTO-Regelwerk entsprechend aufgehoben werden müssen und diese somit schließlich massiv gegenüber den ausländischen Investoren benachteiligt wären.⁵⁴⁹ Die sog. „Special Investment Areas“⁵⁵⁰ – worunter man die einzelnen hier behandelten Zonen subsummiert – werden bis zu einer solchen steuerrechtlichen Entscheidung⁵⁵¹ jedoch weiterhin eine bedeutende Rolle im Wirtschaftssystem der VRCh spielen.

⁵⁴⁷ Vgl. ebd., S. 9.

⁵⁴⁸ So heißt es beispielsweise in der bfai-Info „VR China. Neue Importabgabenregelung“ vom 14.10.2002: „Die VR China schränkt mit Wirkung vom 1.10.02 die Abgabenbefreiung auf Ausrüstungsimporte ein. Diese neue Regelung hat insbesondere die Projekte mit ausländischer Beteiligung zum Ziel, für die bislang in vielen Fällen die erforderliche Produktionsausrüstung ohne die Entrichtung von Einfuhrabgaben importiert werden konnten. Eine Rückerstattung der künftig erhobenen Importabgaben ist nach den neuen Bestimmungen nur für solche Fälle vorgesehen, in denen die in China hergestellten Produkte komplett exportiert werden.“

⁵⁴⁹ Vgl. „Preferential tax breaks for foreign-funded firms to continue“, „China Daily“-Website vom 15.1.2003, in diesem Fall unter <http://www1.chinadaily.com.cn/news/cb/2003-01-15/101476.html> (16.1.2003).

⁵⁵⁰ Fu, J.: Institutions and Investments, a.a.O., S. 39.

⁵⁵¹ Eine solche Entscheidung ist noch nicht getroffen worden (Stand: Januar 2003) und ist demnächst auch nicht geplant. Vgl. „Preferential tax breaks for foreign-funded firms to continue“, „China Daily“-Website vom 15.1.2003, a.a.O.

2. Pudong New Area

2.1 Basisinformationen zur „Neuen Wirtschaftszone Pudong“

In der Stadt sowie im Umland von Shanghai ist im Rahmen der ökonomischen Öffnungspolitik eine Vielzahl an Entwicklungszonen installiert worden, welche sich teils nur partiell, teils jedoch auch primär an ausländische Investoren richtet. Hierzu zählen beispielsweise der Caohejing Hi-Tech Park, die Minhang Economic and Technological Development Zone (ETDZ), die Hongqiao ETDZ, die Songjiang Industrial Zone, die Qingpu Industrial Zone, die Kangqiao Industrial Zone sowie die Jiading Industrial Zone.⁵⁵² In diesem Kapitel soll dagegen keine Analyse dieser im einzelnen nur eine untergeordnete Bedeutung für die Gesamtwirtschaft Shanghais aufweisenden Zonen durchgeführt werden, vielmehr erfolgt eine nähere Untersuchung der „Pudong New Area“ bzw. „Neuen Wirtschaftszone Pudong“. Hiermit ist allerdings nicht gemeint, dass die ökonomische Bedeutung Shanghais bei Handel und (ausländischen) Investitionen primär oder gar ausschließlich an Pudong festzumachen sein. Der volkswirtschaftliche Wert Shanghais für China resultiert aus einer Fülle einzelner in der Metropole vorhandener Investitionszonen sowie einiger weiterer ökonomisch relevanter Faktoren. Die eingehende Vorstellung der Pudong New Area erfolgt vielmehr mit der Begründung, dass diese einerseits die tatsächlich mit Abstand bekannteste sowie andererseits auch rein ertragsmäßig bedeutendste Investitionszone Shanghais ist.

Wenn der seit 14 Jahren⁵⁵³ anhaltende, rasante wirtschaftliche Aufstieg sowie die futuristisch anmutende Fassade Shanghais (oftmals „Neu-Manhattan“⁵⁵⁴ benannt) angeführt werden, ist damit primär die Pudong New Area gemeint. Li Choy Chong schreibt hierzu: „History has pushed Pudong’s development to the front line of China’s reform and opening up in the 1990`s. It has become the focus of China’s economic development.“⁵⁵⁵ Darüber hinaus spricht er bzgl. Pudong von einem “land full of promise”⁵⁵⁶. Auch Wei Ge betont die Bedeutung Pudongs für die ökonomischen Reformen Chinas, stellt jedoch zudem auch noch einen Strukturwandel bzw. eine Strukturweiterung fest, wenn er Folgendes formuliert:

⁵⁵² Vgl. Chong: Business Environment and Opportunities in China, a.a.O., S. 98; Cody, Sascha: Shanghai’s Development Zones. An Overview by China Strategic Ltd., o.O. und o.J., S. 1-3 (Broschüre ausgelegt im Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Shanghai im August 2004).

⁵⁵³ Stand: 2004.

⁵⁵⁴ Schubert, Dirk: Shanghai – Stadt über dem Fluss, in: Lafrenz, Jürgen (Hg.): Hamburg und seine Partnerstädte Sankt Petersburg, Marseille, Shanghai, Dresden, Osaka, Leon, Prag, Chicago, Selbstverlag Institut für Geographie der Universität Hamburg, Hamburg 2001, S. 237.

⁵⁵⁵ Chong, L. C.: Business Environment and Opportunities in China, a.a.O., S. 101.

⁵⁵⁶ Ebd.

„If the establishment of four SEZs [Special Economic Zones; d. Verf.] in the late 1970s and the early 1980s can be described as a small, experimental step toward economic reform and opening, then setting up Pudong New Area in the 1990s was a giant, strategic policy initiative in pushing China's economic transition further ahead. With the development of Pudong in the vanguard, the center of gravity of economic reforms has begun to shift from the southeast provinces of Guangdong and Fujian to the east coastal region, and the efforts to open up the economy have been extended from the secondary to tertiary sector.“⁵⁵⁷

Verglichen mit den in den Industriestaaten und insbesondere in Deutschland mittlerweile nur mehr recht moderaten ökonomischen Wachstumsraten sind bereits die gesamtchinesischen Zahlen beeindruckend. Hier verzeichnete man in den vergangenen zehn Jahren durchgehend Steigerungen von sieben bis zehn Prozent. Die für das Jahr 2003 relevante Zahl beträgt 9,1 Prozent.⁵⁵⁸ Die Steigerungsraten für Gesamtshanghai im selben Zeitraum betragen indes zwischen 10 und 15 Prozent, im Jahr 2003 exakt 11,8 Prozent.⁵⁵⁹ Letztere Zahl sowie das absolute Sozialprodukt ergeben sich – unterteilt nach wirtschaftlichen Sektoren – aus folgender Zusammensetzung:

Darstellung 10: Wachstumsraten und Bedeutung der einzelnen Wirtschaftssektoren in Shanghai in 2003

Sektor	Wachstum (in %)	Beitrag zum Sozialprodukt (in %)
Primärer Sektor	2,3	1,5
Sekundärer Sektor	16,1	50,1
Tertiärer Sektor	8,0	48,4

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 34, 35.)

Hierbei ist eine generelle Abnahme der Bedeutung der Sektoren eins und zwei sowie – bis 2002 – eine Zunahme der Bedeutung des tertiären Sektors zu verzeichnen.⁵⁶⁰

Lässt sich anhand dieser Daten bereits feststellen, dass das Wirtschaftswachstum der Stadt Shanghai klar über dem der gesamten VRCh liegt (2003: 2,7 Prozentpunkte), so veranschauli-

⁵⁵⁷ Ge, Wei: Special Economic Zones and the Transition in China, World Scientific Publishing, Singapore / New Jersey / London / Hong Kong 1999, S. 141.

⁵⁵⁸ Vgl. Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004, S.1.

⁵⁵⁹ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 34.

⁵⁶⁰ Vgl. ebd.

chen die entsprechenden Zahlen für Pudong erst recht dessen enorme ökonomische Bedeutung. Das Wirtschaftswachstum der Pudong New Area hat sich seit 1992 stets oberhalb von 15 Prozent, in den Jahren 1992 bis 1996 sogar oberhalb von 20 Prozent, bewegt.⁵⁶¹ In 2003 lag die Zunahme bei 17,5 Prozent⁵⁶² und somit noch einmal 5,7 Prozentpunkte über dem Wert für Gesamtshanghai. Das wirtschaftliche Wachstum sowie das absolute Sozialprodukt der Pudong New Area ergeben sich – unterteilt nach wirtschaftlichen Sektoren – aus folgender Zusammensetzung:

Darstellung 11: Wachstumsraten und Bedeutung der einzelnen Wirtschaftssektoren in der Pudong New Area in 2003

Sektor	Wachstum	Beitrag zum Sozialprodukt (in %)
Primärer Sektor	1,6	0,4
Sekundärer Sektor	19,3	52,0
Tertiärer Sektor	15,8	47,6

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 459.)

Ähnlich, wie bei den Daten für Gesamtshanghai ist hier eine generelle Abnahme der Bedeutung der Sektoren eins und zwei sowie – wiederum bis 2002 – eine Zunahme der Bedeutung des tertiären Sektors zu verzeichnen. Seit dem Jahr 2000 trägt der sekundäre Sektor relativ konstant jeweils gut 50 Prozent, der tertiäre Sektor hingegen jeweils knapp 50 Prozent zum Sozialprodukt Pudongs bei.⁵⁶³ Durch die aufgezeigten Zahlen wird deutlich, dass im Falle von Pudong und Gesamtshanghai die von Wei Ge festgestellten „efforts to open up the economy have been extended from the secondary to tertiary sector“⁵⁶⁴ relativ erfolgreich waren. Darüber hinaus stellen die in der Neuen Wirtschaftszone erzeugten Wachstumsraten die Funktion Pudongs als „Lokomotive“ für das ökonomische Wachstum im „Reich der Mitte“ heraus.

Zudem sprechen einige weitere ökonomische Kennzahlen für die große Bedeutung der Pudong New Area als Wachstumsmotor für Shanghai sowie als Brennpunkt ausländischer Investitionen: So ist der Anteil Pudongs am gesamten Sozialprodukt Shanghais von etwa 8 Prozent (1990)⁵⁶⁵ auf 10,8 Prozent (1993), 19,9 Prozent (1999), 21,9 Prozent (2001) bzw. 23,1 Pro-

⁵⁶¹ Vgl. ebd., S. 459; Shanghai Pudong New Area Statistical Yearbook 2001, S. 14.

⁵⁶² Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 459.

⁵⁶³ Vgl. ebd.; Shanghai Pudong New Area Statistical Yearbook 2001, S. 12 f.

⁵⁶⁴ Ge: Special Economic Zones, a.a.O., S. 141.

⁵⁶⁵ Vgl. ebd., S. 145.

zent (2002)⁵⁶⁶ angewachsen. Ferner sind im Jahre 2003 mit 2,88 Mrd. US-\$ etwa 26 Prozent der ausländischen vertraglich vereinbarten Direktinvestitionen für Shanghai in Pudong sowie mit 21,02 Mrd. US-\$ 43,7 Prozent der Exporte Shanghais über Pudong erfolgt.⁵⁶⁷ Im Vergleich zu anderen Investitionszonen sind die in Pudong realisierten Projekte relativ kapitalintensiv sowie mit hochwertigen Technologien ausgestattet.⁵⁶⁸ Durch die aufgrund des WTO-Beitritts Chinas notwendig gewordenen Marktöffnungen beschleunigt sich der Anstieg neu abgeschlossener und ausländisch kapitalisierter Projekte immer mehr. Der bislang größte diesbezügliche Sprung konnte von 2002 auf 2003 verzeichnet werden: Nach 964 neu unterzeichneten Verträgen in 2002 wurden im Folgejahr 1.672 derartiger Vereinbarungen getroffen.⁵⁶⁹ Im Juli 2004 schließlich startete das 10.000ste ausländisch kapitalisierte Projekt in der Neuen Wirtschaftszone Pudong.⁵⁷⁰

Das deutsche Engagement in Pudong zeigt sich wie folgt: Bis Ende 2003 hatten deutsche Unternehmen insgesamt 206 Projekte – davon 19 in 2002 und 47 in 2003 – vertraglich vereinbart, was in einer nach Projektanzahl geordneten Rangliste Platz sechs bedeutet. Klar führend in dieser Rubrik waren die Investitionsursprungsländer bzw. -regionen Hongkong (3.258 Projekte kumuliert), Japan (1.476 Projekte) und die USA (1.331 Projekte). Insgesamt sind bis zu jenem Zeitpunkt 10.151 ausländisch kapitalisierte Projekte in Pudong vertraglich vereinbart worden. Bewertet man diese hinsichtlich der beabsichtigten Investitionssummen, so stand Deutschland Ende 2003 mit kumulierten 612 Mio. US-\$ auf Rang fünf. Die Plätze eins bis drei wurden wiederum von Hongkong (4,24 Mrd. US-\$), den USA (3,60 Mrd. US-\$) und Japan (3,09 Mrd. US-\$) eingenommen. Deutschland zeichnet somit verantwortlich für 2,78 Prozent aller bis Ende 2003 vereinbarten ADI (22,0 Mrd. US\$) in Pudong.⁵⁷¹

Im Rahmen der Handelsbeziehungen mit Pudong spielt Deutschland eine etwas gewichtigere Rolle als bei den ausländischen Direktinvestitionen. So importierte Deutschland im Jahr 2003 Waren im Wert von 1,33 Mrd. US-\$ aus der Neuen Wirtschaftszone und lag hiermit hinter den USA (4,30 Mrd. US-\$), Japan und Hongkong (jeweils 2,84 Mrd. US-\$) mit 6,27 Prozent

⁵⁶⁶ Die Zahlen entstammen folgenden Quellen: Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1108; Tian, Sainan (Hg.): Pudong Business Guide, Shanghai 2003, S. 170; Shanghai Pudong New Area Press and Information Office Foreign Affairs: Shanghai Basic Facts. Guide to Pudong, China Intercontinental Press, Shanghai 2002, S. 11.

⁵⁶⁷ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 198 f. / 463; eigene Berechnungen.

⁵⁶⁸ Vgl. Ge: Special Economic Zones, a.a.O., S. 152.

⁵⁶⁹ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 463.

⁵⁷⁰ Vgl. „The ten thousandth foreign funded business break ground“, Meldung auf der Website der Regierung von Pudong (<http://www.pudong.gov.cn>) vom 20.7.2004, in diesem Fall unter http://english.pudong.gov.cn/news/list_2.asp# (30.7.2004).

⁵⁷¹ Vgl. Shanghai Pudong New Area Statistical Yearbook 2004, S. 240 f.; eigene Berechnungen.

auf Rang vier. Bei den Exporten nach Pudong im selben Jahr konnte Deutschland mit 3,40 Mrd. US-\$ bzw. 9,19 Prozent ebenfalls Platz vier erreichen. Führend in dieser Statistik waren Japan (6,63 Mrd. US-\$), die USA (4,73 Mrd. US-\$) und Südkorea (3,62 Mrd. US-\$). Dabei ist der deutsche Außenhandel mit Pudong von einem über Jahre hinweg zu beobachtenden starken Anstieg gekennzeichnet (beispielsweise Vergleichswerte für 2000: Deutsche Importe aus Pudong: 0,43 Mrd. US-\$, deutsche Exporte nach Pudong: 1,41 Mrd. US-\$).⁵⁷²

Die Pudong New Area umfasst ein dreieckförmiges Gebiet von 522 qkm und somit etwa 8,2 Prozent der Gesamtfläche der Stadt Shanghai.⁵⁷³ Im Westen wird sie durch den Huangpu vom „alten“ Shanghai, dem sog. „Puxi“⁵⁷⁴ getrennt, im Norden und Osten grenzt sie an die Jangtse-Mündung.⁵⁷⁵ Hatten im Jahre 1990 im bis dahin primär landwirtschaftlich genutzten Pudong nur etwa 1,3 bis 1,4 Mio. Menschen gewohnt,⁵⁷⁶ so ist diese Anzahl mittlerweile auf 2,4 Mio. plus circa 730.000 Wanderarbeiter angewachsen.⁵⁷⁷ Die Wahrzeichen von Pudong, darunter der 460 Meter hohe Fernsehturm „Oriental Pearl Tower“ sowie der mit 420 Metern derzeit weltweit dritthöchste Wolkenkratzer „Jin Mao Building“, liegen nur durch den Huangpu getrennt unmittelbar gegenüber dem historischen „Bund“, welcher eine eindrucksvolle Aufreihung an Gebäuden verschiedenster europäischer Architekturstile aufweist. Befindet man sich auf jener Höhe, gleich ob auf Pudong- oder Puxiseite, erscheint ein Vergleich mit New York im Osten sowie Paris und London im Westen nur allzu legitim.

2.2 Pudong wird zur „Neuen Wirtschaftszone“

Shanghai war bereits bei der Benennung der sog. „Offenen Küstenstädte“ im Jahre 1984 berücksichtigt worden.⁵⁷⁸ Dies hatte der Stadt zwischen 1985 und 1989 ökonomische Wachstumsraten von durchschnittlich 7,7 Prozent, eine Steigerung der Exportquote am Sozialprodukt von 23 auf 27 Prozent, eine geringfügige Zunahme der Bedeutung des tertiären Sektors sowie einige ausländische Investitionen beschert. Somit konnten zwar begrenzte Erfolge im Sinne der wirtschaftlichen Reformpolitik erzielt werden, wesentliche und weiterreichende

⁵⁷² Vgl. ebd., S. 209 f.; eigene Berechnungen.

⁵⁷³ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2002, S. 34; eigene Berechnung.

⁵⁷⁴ In der chinesischen Sprache bedeutet „Dong“ Osten und „Xi“ Westen. Das „Pu“ steht als Kurzform für den Huangpu. Somit versteht man unter „Puxi“ den Stadtteil westlich, unter „Pudong“ den Stadtteil östlich des Flusses.

⁵⁷⁵ Siehe hierzu auch die Karten in Kapitel VI. 1.1.

⁵⁷⁶ Vgl. Schubert: Shanghai – Stadt über dem Fluss, a.a.O., S. 237.

⁵⁷⁷ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 170.

⁵⁷⁸ Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII. 1.2.

Verbesserungen schienen jedoch insbesondere aufgrund von veralteten Industrieanlagen, einer unzureichenden Infrastruktur sowie schließlich aus purem Platzmangel nicht möglich. Überlegungen, die Stadt rundum zu erneuern, scheiterten an den hierzu benötigten finanziellen Mitteln.⁵⁷⁹

China im Jahre 1989 muss auch in puncto ausländische Direktinvestitionen immer wieder im Kontext der Vorfälle von Tiananmen betrachtet werden.⁵⁸⁰ Diese Geschehnisse ließen eine Vielzahl an ausländischen Politikern und potentiellen Investoren daran zweifeln, dass China seine ein Jahrzehnt zuvor eingeschlagene wirtschaftliche Reformpolitik weiterführen würde. Mit Deng Xiaoping war es jedoch einmal mehr der maßgebende Initiator der Öffnungspolitik, welcher den Reformkräften Chinas mit Aufrufen wie „the country must be courageous and accomplish new things to show to the world that we stick to the open policy“⁵⁸¹ Auftrieb gegenüber den zum damaligen Zeitpunkt durchaus einflussreichen konservativen Kräften gab.

Am 18. April 1990 schließlich verkündete die chinesische Regierung, dass man eine umfangreiche Öffnung und Entwicklung von Shanghai Pudong beabsichtige.⁵⁸² Die somit initiierte Pudong New Area sollte in den Augen ihrer Gründungsväter als treibendes Element für eine umfassende ökonomische Entwicklung Shanghais sowie für eine maßgebliche Integration der „Stadt über dem Meer“ mit dem Jangtse-Deltagebiet dienen.⁵⁸³ Seit jenem Stichtag wird im Zusammenhang mit Shanghai im Allgemeinen bzw. mit der Pudong New Area im Besonderen immer wieder die sog. „Drachenkopffunktion“ angesprochen. Hierunter ist eine von Shanghai ausgehende ökonomische Entwicklung des Jangtse-Deltas sowie des gesamten Jangtse-Einzugsgebietes einschließlich einiger Städte Zentralchinas zu verstehen. Die Parteispitze definierte dieses Ziel im Oktober 1992 folgendermaßen:

„Focusing on development and opening up of Shanghai Pudong further open coastal cities along the Yangtze River, build Shanghai into one of international economic, financial and trading centers as soon as possible, and bring about a new economic boom in the Yangtze River Delta and the whole Yangtze River Reaches.“⁵⁸⁴

⁵⁷⁹ Vgl. Ge: Special Economic Zones, a.a.O., S. 143.

⁵⁸⁰ Näheres zur brutalen Niederwerfung der chinesischen Demokratiebewegung vgl. Kapitel III, Abschnitt 2.2.2.

⁵⁸¹ People's Daily, Overseas Edition, 1.10.1991, zitiert bei: Fu: Institutions and Investments, a.a.O., S. 51.

⁵⁸² Vgl. Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment in Shanghai Pudong Series 1: Foreign Investment and Investment Opportunity in Shanghai Pudong 2003-2004, Shanghai 2003, S. 10.

⁵⁸³ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1107.

⁵⁸⁴ Zitiert bei: Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 10.

Pudong bzw. Shanghai generell bringen über die Anbindung an den Jangtse jedoch noch andere geographische Vorteile mit sich, welche bei den Überlegungen der Zentralregierung, den Standort so immens entwickeln zu wollen, eine Rolle gespielt haben dürften. Wei Ge schreibt hier folgendermaßen:

„The motive for establishing Pudong New Area is closely related to status of Shanghai . [...] Shanghai commands an excellent geographical location. It is situated on the east coast of China and is the country’s principal gateway to the outside world. It links China, via maritime shipping, with Japan, the Americas, southeast Asia, Oceania, and other parts of the world. Shanghai is also strategically located near the midpoint of China’s east coast, serving as a link between major port cities in both northern and southern China.“⁵⁸⁵

Auch in der Folgezeit erfuhren die strategischen Ziele für Pudong seitens der Parteielite keine minder bedeutenden Definitionen. So wurde 1997 – bereits Erfolge konstatierend – betont: „Pudong New Area shall maintain its leading position with respect to system reform, industry upgrading and expansion of opening, and play a demonstrative, radiating and stimulating role to the other parts of the country.“⁵⁸⁶ In 2002 legte man sich mit der Zielsetzung, „[to] encourage Economic Special Zones and Shanghai Pudong New Area to take the lead in system reform and expansion of opening“⁵⁸⁷ erneut auf diese strategischen Ziele fest.

Nachdem Beijing somit Anfang 1990 offiziell verkündet hatte, dass es quasi die Formation eines „New York of China“⁵⁸⁸ beabsichtige, lud die Shanghaier Regierung international renommierte Stadtplanungsexperten und Architekten ein, um gemeinsam mit deren besten chinesischen Kollegen den Entwurf für ein das Kerngebiet der Pudong New Area bildendes Finanz- und Handelszentrum mit dem Namen „Lujiazui“ zu entwerfen. Nach letztlich 17 Auswahlrunden hatte man sich schließlich auf ein Konzept einigen können, welches in seiner Umsetzung jedoch nicht unproblematisch werden sollte. Um nämlich die bereits vorhandenen Strukturen in den neuen Entwurf überführen zu können, bedurfte es massiver Abriss- und Umsiedlungsaktionen.⁵⁸⁹ Nachdem dann das „alte“ Pudong gewichen war, füllte sich die Ge-

⁵⁸⁵ Ge: Special Economic Zones, a.a.O., S 142.

⁵⁸⁶ Zitiert bei: Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 10.

⁵⁸⁷ Zitiert bei: Ebd.

⁵⁸⁸ Fu: Institutions and Investments, a.a.O., S. 51.

⁵⁸⁹ Diese Umsiedlungsaktionen sind, da sie für gewöhnlich mit der Bereitstellung von höherwertigerem Wohnraum als Kompensation einhergingen, zumeist relativ konfliktfrei verlaufen. Vgl. hierzu: Schubert: Shanghai – Stadt über dem Fluss, a.a.O., S. 240.

gend in immenser Geschwindigkeit mit neuen Büro- und Wohngebäuden sowie einer Vielzahl verschiedenartiger Produktions- und öffentlicher Einrichtungen.⁵⁹⁰

Darstellung 12: Pudong (Lujiazui) 1993



(Quelle: Powerpoint-Präsentation des DIHZ Shanghai.)

Darstellung 13: Pudong (Lujiazui) 2003



(Quelle: Powerpoint-Präsentation des DIHZ Shanghai.)

⁵⁹⁰ Vgl. Ge: Special Economic Zones, a.a.O., S. 145.

Um diesen neuen Stadtteil der Superlative realisieren zu können, erhielt Shanghai einerseits großzügige Zahlungen seitens der Zentralregierung, andererseits wurden der „Stadt über dem Meer“ auch gewisse Liberalisierungsmaßnahmen des Finanzsektors zugestanden. So bekam die Stadt Shanghai beispielsweise die Erlaubnis, Wertpapiere zur Entwicklung der Pudong New Area herauszugeben.⁵⁹¹ Darüber hinaus zeigte sich die Genehmigung zur Zulassung ausländischer Banken als besonders wirksam. Letztere Vorgehensweise entsprang zweierlei Motiven. Zum einen war eine ausschließlich national erfolgende Finanzierung der Vorhaben in Pudong nur wenig realistisch, zum anderen konnte man kein erstklassiges Finanzzentrum entwerfen, ohne dort namhafte ausländische Kreditinstitute zu präsentieren. Bereits im September 1990 wurden daraufhin entsprechende Maßnahmen verabschiedet, durch welche nun erstmals über die Sonderwirtschaftszonen hinaus international tätige Banken in China zugelassen wurden. Das Konzept der Offiziellen ging indes auf: Praktisch unmittelbar nach Bekanntgabe der neuen Bestimmungen beantragten etwa 30 ausländische Banken eine entsprechende Zulassung. In der Folge erbat eine Vielzahl weiterer chinesischer Städte in Beijing entsprechende Liberalisierungsmaßnahmen, um somit wie Shanghai in den Genuss ausländischen Kapitals zu kommen. Da derlei Anfragen in der Folgezeit sukzessive stattgegeben wurde, können die in Shanghai getroffenen Bestimmungen durchaus als „harbinger of a proliferation of foreign banks in many other major cities in China“⁵⁹² interpretiert werden.

Hatte die Pudong New Area bereits bei ihrer Gründung mehr Sonderrechte – darunter Steuererleichterungen sowie -befreiungen, die Möglichkeit zur Vergabe langfristiger Landnutzungsrechte, die Erlaubnis zur Schaffung vereinfachter Genehmigungsverfahren für ausländische Investoren, reduzierte Zölle – als die Sonderwirtschaftszonen erhalten,⁵⁹³ so wurden diese nach dem im Rahmen seiner „Reise durch den Süden“ erfolgten und mittlerweile legendären Besuch von Deng Xiaoping in Shanghai Anfang 1992⁵⁹⁴ noch einmal ergänzt. Hinzu kamen Maßnahmen im investitionspolitischen Bereich, eine Ausweitung der Finanzmarktrechte, die Möglichkeit zu Lizenzvergaben für ausländische Kaufhäuser und Banken sowie schließlich das Zugeständnis an Pudong, einen Großteil der dort eingenommenen Steuern einzubehalten, um diese für den weiteren Aufbau der Neuen Wirtschaftszone zu verwenden. Um potentiellen Investoren quasi Bestandsgarantien der ihnen zukommenden Vorteile zu geben, betonten hochrangige Politiker in der Folgezeit immer wieder, dass die Sonderrechte für Pudong über einen sehr langen Zeitraum Gültigkeit haben würden. Als Folge der genannten Faktoren ent-

⁵⁹¹ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1108.

⁵⁹² Fu: Institutions and Investments, a.a.O., S. 52.

⁵⁹³ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1108.

wickelte sich schließlich ein noch heute zu beobachtender Bauboom in Shanghai.⁵⁹⁵ Letztere Entwicklung erfolgt für gewöhnlich nur dann, wenn Investoren von einer langfristigen Rendite ihrer Tätigkeiten überzeugt sind.

Ebenfalls im Jahre 1992 entschied die Shanghaier Regierung, die Pudong New Area zu einem eigenen Stadtbezirk zu machen. Damit einhergehend erhielt das „Pudong New Area Administration Committee“ die Verantwortung für die weitere Entwicklung aller relevanten infrastrukturellen Maßnahmen östlich des Huangpu.⁵⁹⁶

2.3 Infrastrukturelle Entwicklungsphasen in Pudong

Die Initiatoren der Neuen Wirtschaftszone Pudong haben sich auf drei Entwicklungsphasen festgelegt, wobei die Phasen eins und zwei deckungsgleich mit dem achten und neunten Fünfjahresplan sind. In der ersten Phase zwischen 1990 und 1995 (achter Fünfjahresplan) war der Aufbau grundlegender infrastruktureller Einrichtungen geplant. Hierunter fielen beispielsweise Straßen (auch die innere Ringstraße als geschlossene Verbindung zwischen Pudong und Puxi), Brücken, Tunnels, Schulen, Krankenhäuser, Gas- und Wasserwerke sowie schließlich die Schaffung sog. „Schlüsselzonen“⁵⁹⁷ innerhalb Pudongs.⁵⁹⁸ Bereits 1990 wurden in diesem Rahmen zehn Großprojekte mit einem Gesamtwert von etwa 8 Mrd. RMB⁵⁹⁹ gestartet, von denen der Großteil bereits 1993 – und somit zwei Jahre eher als geplant – fertiggestellt werden konnte.⁶⁰⁰ Das „Planziel“ wurde in Folge nicht nur erfüllt, sondern sogar übertroffen.

Die zweite Entwicklungsphase der Pudong New Area umfasste den Zeitraum 1996 bis 2000 (neunter Fünfjahresplan). In ihr sollten zum einen mehrere Basisprojekte vollendet, zum anderen jedoch vor allem einige Infrastrukturgroßprojekte in Angriff genommen werden.⁶⁰¹ Hierunter fielen u.a. die beide Uferseiten verbindende Metrolinie 2 sowie der Flughafen Pudong als Shanghais größtes Infrastrukturprojekt der 90er Jahre: Zwar existierte bereits der auch für den internationalen Flugverkehr geeignete Flughafen im Shanghaier Bezirk Hongqiao, doch war dieser angesichts der geplanten Entwicklung Shanghais und dem damit verbundenen grö-

⁵⁹⁴ Siehe hierzu ausführlich Kapitel V. 11.

⁵⁹⁵ Vgl. Holbig: Das „andere China“, a.a.O., S. 1225 f.

⁵⁹⁶ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1108.

⁵⁹⁷ Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII. 2.4.

⁵⁹⁸ Vgl. Schubert: Shanghai – Stadt über dem Fluss, a.a.O., S. 237/239.

⁵⁹⁹ Dies sind etwa 800 Mio. Euro (Stand: August 2004).

⁶⁰⁰ Vgl. Ge: Special Economic Zones, a.a.O., S. 145.

⁶⁰¹ Vgl. Schubert: Shanghai – Stadt über dem Fluss, a.a.O., S. 239.

ßeren Passagieraufkommen mittelfristig nicht mehr ausreichend. Der neue Flughafen in Pudong ist seit dem 1. Oktober 1999 in Betrieb⁶⁰² und soll in insgesamt vier Bauphasen bis Ende 2010 mit dann vier Start- und Landebahnen endgültig fertiggestellt sein.⁶⁰³ Seine gegenwärtigen jährlichen Kapazitäten belaufen sich auf etwa 70 Mio. Passagiere sowie auf fünf Mio. Tonnen Fracht. Seit dem 28. Oktober 2002 verkehren sämtliche internationalen Flüge einschließlich jener aus und nach Hongkong und Macao sowie einige Inlandsflüge über den „Pudong International Airport“. Dies führte in 2003 zu einem durchschnittlichen Start- und Landeaufkommen von 388 Flügen täglich gegenüber 329 Flügen in Hongqiao.⁶⁰⁴ Geplant ist, den Flughafen von Pudong bis 2010 zu einem „pivotal airport of the Asian-Pacific region“⁶⁰⁵ zu entwickeln. Auch die zweite Entwicklungsphase der Neuen Wirtschaftszone Pudong konnte plangemäß realisiert werden, d.h. die für einen global bedeutenden Wirtschaftsstandort notwendige Erschaffung einer vielgliedrigen und effizienten Infrastruktur ist somit gewährleistet.

Die dritte grob geplante Entwicklungsphase der Pudong New Area umfasst die Zeitspanne von 2000 bis 2030. Zu ihrem Ende hin sollen sämtliche Infrastruktur- und Bauvorhaben abgeschlossen sein, so dass die Stadt dann die ihr abverlangte „Drachenkopffunktion“ vollauf erfüllen kann.⁶⁰⁶ Bereits im Jahre 2010 – so die Bezirksregierung – soll Pudong das nicht unbescheidene Ziel des „take the lead in the basic realization of socialist modernization“⁶⁰⁷ in China erreichen. Konkretisiert bedeutet dies „basically possess the economic scale and comprehensive strength of a modern international cosmopolitan district, with the GDP annual growth rate at 15 %, in other word, reaching 400 billion yuan in 2010 accounting for one third of the total in Shanghai.“⁶⁰⁸

Ein in die dritte Entwicklungsphase der Pudong New Area fallendes und zudem im sino-deutschen Kontext bedeutendes Infrastrukturprojekt ist die 30 km lange Transrapidstrecke zwischen der in der Pudonger Finanzzone Lujiazui gelegenen Metrostation „Longyang Road“ und dem „Pudong International Airport“. Am 23. Januar 2001 unterzeichneten Vertreter des deutschen Magnetschwebebahnkonsortiums *Transrapid International* (bestehend aus *Siemens* und *ThyssenKrupp*) in Shanghai die Verträge für den Bau der weltweit ersten kommerziell

⁶⁰² Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1114.

⁶⁰³ Vgl. „Shanghai Develops Airport to Welcome 2010 World Expo“, „People Daily“-Website vom 8.01.2003, in diesem Fall unter http://english.peopledaily.com.cn/200301/08/eng20030108_109769.shtml (10.1.2003).

⁶⁰⁴ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 243 f.

⁶⁰⁵ Ebd., S. 243.

⁶⁰⁶ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1108.

⁶⁰⁷ Shanghai Pudong New Area Press and Information Office: Shanghai Pudong 1990-2003, Shanghai o.J., o.S.

genutzten Strecke der in Deutschland entwickelten und äußerst umstrittenen Technologie.⁶⁰⁹ Die deutschen Unternehmen lieferten hierbei die Fahrzeuge einschließlich der zugehörigen Antriebstechnik, die chinesische Seite zeichnete verantwortlich für den Trassenbau.⁶¹⁰ Die Bundesregierung bezuschusste den deutschen Teil des Projektes mit knapp 200 Mio.Euro, was etwa einem Zehntel des deutschen Auftragswertes entspricht. Die Kosten für den Trassenbau dürften bis zu einer halben Mrd. Euro betragen haben.⁶¹¹ Nach einer ersten Probefahrt unter Teilnahme des chinesischen Premierministers Zhu Rongji, des deutschen Bundeskanzlers Gerhard Schröder sowie weiteren namhaften Vertretern aus Politik und Wirtschaft Ende 2002 wurde die Strecke schließlich im Dezember 2003 für den kommerziellen Betrieb eingeweiht.⁶¹² Bei einer Höchstgeschwindigkeit von 430 km/h beträgt die Fahrtzeit rund acht Minuten.⁶¹³

Von Seiten des deutschen Konsortiums wurde immer wieder darauf hingewiesen, dass es sich bei dem Vorhaben primär um ein Prestigeprojekt mit Signalfunktion handele. Das Ziel, Gewinne zu erwirtschaften, stehe dabei nur an zweiter Stelle.⁶¹⁴ Initiiert wurde der Vertragsschluss vom bis Anfang 2003 amtierenden chinesischen Premierminister und ehemaligen Shanghaier Oberbürgermeister Zhu Rongji, welcher seine ausgeprägte Begeisterung für die Magnetschwebetechnik gegen hartnäckigen Widerstand im Beijinger Eisenbahn- und Luftfahrtministerium durchsetzen musste.⁶¹⁵ Eventuelle weitere Aufträge für *Transrapid International* in China – zur Debatte stehen die Verbindungen Shanghai-Beijing sowie Shanghai-Hangzhou – sind durch das Ausscheiden von Zhu aus der Regierung erheblich erschwert worden. Eine Realisierung der Strecke in die Hauptstadt scheint mittlerweile aussichtslos, ein Trassenbau ins von Shanghai etwa 200 km entfernt gelegene Hangzhou indes nicht unmöglich. Doch wie auch immer die weitere Entwicklung des *Transrapids* in China aussehen mag, die Stadt Shanghai ist einmal mehr ihrem Anspruch als Pionier gerecht geworden.

⁶⁰⁸ Ebd.; Als Vergleichswert: In 2002 betrug das Sozialprodukt der Pudong New Area 125,2 Mrd. RMB (wobei „one billion“ = „eine Milliarde“). Vgl. hierzu Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 170.

⁶⁰⁹ Vgl. Brychcy, Ulf: Per Handschlag ein Milliardengeschäft besiegelt, in: Süddeutsche Zeitung, 23.1.2001, S. 14.

⁶¹⁰ Vgl. Blume, G. / Schmid, K.-P.: „Das rasende Denkmal. Der Transrapid in China – ein Prestigeobjekt ohne Nutzwert“, in: Die Zeit, 25.1.2001, S. 20.

⁶¹¹ Vgl. Brychcy: Per Handschlag, a.a.O.

⁶¹² Vgl. die Website von *Transrapid International* (<http://www.transrapid.de>), in diesem Fall die Rubrik „Chronologie“ unter <http://www.transrapid.de/de/index.html> (10.8.2004).

⁶¹³ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 245 f.

⁶¹⁴ Vgl. „Der Transrapid als Aushängeschild. Die chinesische Strecke soll Siemens vor allem neue Türen öffnen“, in: Süddeutsche Zeitung, 12.6.2002, S. 27.

2.4 Schlüsselzonen innerhalb der Pudong New Area

Bereits zu Beginn der Planungen der Pudong New Area hatten sich deren Gründungsväter darauf geeinigt, innerhalb des neuen Areals vier Schlüsselzonen zu errichten. Diese von zentralstaatlicher Ebene legitimierten Subzonen⁶¹⁶ umfassen etwa zwölf Prozent der gesamten Neuen Wirtschaftszone Pudong.⁶¹⁷ Ihnen sind individuell bestimmte Funktionen zugewiesen, über welche potentielle Investoren angesprochen werden sollen. Bereits aus den Namen der vier Subzonen ergeben sich deren ökonomische Ausrichtungen:

1. Lujiazui Financial and Trade Zone
2. Jinqiao Export Processing Zone
3. Zhangjiang Hi-Tech Park
4. Waigaoqiao Free Trade Zone

Weitere den Subzonen zugeordnete Funktionen bestehen darin, „strong locomotives of local economy“⁶¹⁸ zu sein sowie „great opportunities for relevant industries and surrounding areas“⁶¹⁹ zu bieten. Neben diesen vier bedeutendsten Subzonen existieren noch ein paar weitere, auf städtischer Ebene gegründete, jeweils speziell ausgerichtete Zonen innerhalb der Pudong New Area. Hierunter fallen beispielsweise die Sunqiao Urban Agriculture Zone, die Huaxia Culture & Tourism Zone sowie die Wangqiao Industrial Zone.⁶²⁰ Im Rahmen dieser Arbeit wird jedoch ausschließlich eine nähere Untersuchung der vier Schlüsselzonen durchgeführt. Dies begründet sich aus der deutlich übergeordneten Bedeutung dieser Subzonen.

⁶¹⁵ Vgl. Blume / Schmid: „Das rasende Denkmal...“, a.a.O.

⁶¹⁶ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 203.

⁶¹⁷ Vgl. Ge: Special Economic Zones, a.a.O., S. 144.

⁶¹⁸ Shanghai Pudong New Area Press and Information Office Foreign Affairs: Shanghai Basic Facts, a.a.O., S. 70.

⁶¹⁹ Ebd.

⁶²⁰ Vgl. ebd.

Darstellung 14: Shanghaier Verkehrsinfrastruktur + Schlüsselzonen Pudong New Area



(Quelle: Informationsfaltblatt der Shanghai Zhangjiang Group Company Ltd., Shanghai 2004.)

2.4.1 Lujiazui Financial and Trade Zone

Unmittelbar gegenüber dem eine eindrucksvolle Aufreihung an Gebäuden verschiedenster europäischer Architekturstile aufweisenden historischen „Bund“ liegt die „Lujiazui Financial and Trade Zone“. Sie ist von ersterem nur durch den in diesem Abschnitt eine scharfe Kurve beschreibenden Huangpu getrennt und bildet die Form einer dreieckigen Landzunge. Dadurch, dass Lujiazui mit dem „Oriental Pearl Tower“, dem „Jin Mao Building“⁶²¹ sowie einer Vielzahl weiterer futuristisch anmutender Gebäude die bedeutendsten Wahrzeichen Pudongs beherbergt, ergibt sich an dieser Stelle ein immenser optischer Eindruck, „eine einzigartige Integration von Geschichte und Zukunft“⁶²².

⁶²¹ Das 420 Meter hohe und 88 Stockwerke umfassende Jin Mao Building beinhaltet mit dem „Grand Hyatt“ in den Stockwerken 34 bis 88 das „höchste“ Hotel der Welt. Die Kosten des Gebäudes lagen bei 740 Mio. US-\$, Eigentümer sind zu 90% die japanische Mori-Baugesellschaft, zu 10% weitere ausländische Investoren. Vgl. hierzu Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1115.

⁶²² Schubert: Shanghai – Stadt über dem Fluss, a.a.O., S. 240.

Darstellung 15: Shanghai-Modell 2015



(Quelle: Privates Foto, aufgenommen im Stadtplanungsmuseum Shanghai, November 2004.)

Lujiazui hat eine Fläche von 28 qkm und ist über zwei Brücken, zwei Tunnels sowie die Metro-Linie 2 effizient mit dem Verkehrsnetz von Puxi verbunden. Sie ist die einzige auf staatlicher Ebene errichtete Investitionszone, welche die Bezeichnung „Financial and Trade Zone“ trägt.⁶²³ Zur Zeit der Asienkrise 1998 waren in Lujiazui nur etwa 35 Prozent der Bürohäuser dieses „white elephant“⁶²⁴ belegt, mittlerweile sind es immerhin rund 80 Prozent⁶²⁵ der mehr als 400 modernen und in verschiedensten Stilrichtungen erbauten Gebäude.⁶²⁶ Der vom ehemaligen Bürgermeister Shanghais Xu Kuangdi angeführte Vergleich Pudongs mit einem für einen heranwachsenden Jungen gekauften übergroßen Mantel scheint somit sukzessive aufzugehen.⁶²⁷

⁶²³ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 206.

⁶²⁴ Sayvell, Trish: Pudong rises to the task, in: Far Eastern Economic Review, November 2, 2000, S. 56.

⁶²⁵ Vgl. Shanghai Pudong New Area Press and Information Office Foreign Affairs: Shanghai Basic Facts, a.a.O., S. 70.

⁶²⁶ Vgl. Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 24.

⁶²⁷ Vgl. Sayvell: Pudong rises to the task, a.a.O., S. 56.

Wie der Name der Zone bereits verdeutlicht, richtet sich Lujiazui primär an Dienstleistungsunternehmen aus den Bereichen Handel und Finanzen sowie darüber hinaus auch an in den Bereichen Immobilien, Tourismus und Veranstaltungsorganisation tätige Firmen. Mittlerweile haben sich über 1.000 chinesische und ausländisch kapitalisierte Unternehmen aus diesen Bereichen in Lujiazui niedergelassen. Mehr als die Hälfte der von ausländischen Banken in China gehaltenen Vermögen und gewährten Darlehen laufen über in Lujiazui ansässige Banken. Zudem besitzen deutlich über 100 Außenhandelsgesellschaften eine Registrierung in der Zone. Die in einem eindrucksvollen 130 Meter und 27 Stockwerke⁶²⁸ umfassenden Gebäude untergebrachte „Shanghai Stock Exchange“ rangiert mit 35,5 Mio. Kunden⁶²⁹ und einem Marktwert der an ihr gelisteten Unternehmen von über drei Billionen RMB auf Platz eins in China sowie auf Platz dreizehn der weltweit bedeutendsten Börsenplätze.⁶³⁰ Im Februar 2002 kündigte die Bezirksregierung von Pudong an, sie beabsichtige „to make the LFTZ the most internationalized CBD [Central Business District / d. Verf.] with the largest economic volume of flow and best service facilities in China.“⁶³¹ Hongkong dürfte in solchen Überlegungen inbegriffen sein.

2.4.2 Jinqiao Export Processing Zone

Die leicht nordöstlich von der Mitte Pudongs gelegene „Jinqiao Export Processing Zone“ umfasst nach mehreren Erweiterungen mittlerweile 27 qkm.⁶³² Sie ist die erste auf staatlicher Ebene gegründete Exportweiterverarbeitungszone und zudem einer der führenden Industriestandorte Shanghais.⁶³³ Äußerst positiv zu bewerten ist die gute Anbindung an das internationale Verkehrsnetz. So liegen die Flughäfen Pudong und Hongqiao nur 15 km bzw. 25 km, der Hafen von Waigaoqiao lediglich 8 km entfernt.⁶³⁴ Zudem biete Jinqiao „besides of the state-of-the-art infrastructure [...] also a sound service trade system in the park, allowing free flows of information, capital, commodity, technology and talent.“⁶³⁵ Letztere zwei genannten Attribute werden indes dadurch realisiert, dass durch „die Förderung der Ansiedlung von Universi-

⁶²⁸ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1115.

⁶²⁹ Vgl. Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 24 f.

⁶³⁰ Vgl. China aktuell, September 2002, Ü 29, S. 1014.

⁶³¹ Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 206.

⁶³² Vgl. Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 28.

⁶³³ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 210.

⁶³⁴ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1115.

⁶³⁵ Shanghai Pudong New Area Press and Information Office Foreign Affairs: Shanghai Basic Facts, a.a.O., S. 76.

täten und Forschungsinstituten in Jinqiao [...] die Integration von Forschung und Produktion gestärkt werden [soll], um günstige Voraussetzungen für einen Technologietransfer zu bieten.“⁶³⁶

Die vier Schlüsselindustrien von Jinqiao sind Elektronik und Informationstechnologie, Automobilindustrie inklusive deren Zulieferer, neuartige Haushaltsgeräte sowie Bio-Pharmazeutik. Bis 2002 sind in der Subzone insgesamt 527 Investitionsprojekte mit einer Gesamtinvestitionssumme von 10,2 Mrd. US-\$ realisiert worden. Mehr als 60 renommierte internationale Unternehmen, davon 32 aus der „Fortune 500“-Liste des Jahres 2002, haben sich in Jinqiao niedergelassen.⁶³⁷ Der industrielle Bruttoproduktionswert (BPW) von Jinqiao im Jahre 2002 betrug 78,28 Mrd. RMB, was einem Wachstum von 11,79 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zudem war Jinqiao somit verantwortlich für 35,7 Prozent des gesamten industriellen BPW der Pudong New Area in 2002. Ausländisch kapitalisierte Unternehmen (inklusive Investitionen aus Hongkong, Macao und Taiwan) trugen hier mit 77 Mrd. RMB massive 98,6 Prozent bei. Der Exportwert der in Jinqiao erzeugten Güter im selben Zeitraum betrug 16,3 Mrd. RMB, dies entspricht einem Wachstum von 15 Prozent gegenüber 2001.⁶³⁸ Allerdings geht aus der aus diesen Werten resultierenden Exportquote von lediglich 20,8 Prozent auch hervor, dass die Jinqiao Export Processing Zone nicht primär in den Export gehende Produkte erzeugt, sondern sich deren Hauptabnehmer wohl eher auf dem chinesischen Markt finden lassen. Dies wiederum heißt, dass die Zone nicht exakt die ihr ursprünglich zugewiesene Hauptfunktion – für den Export zu produzieren – erfüllt.

Die Jinqiao Export Processing Zone ist aufgrund zweier Erweiterungen wiederum untergliedert in drei Teilbereiche. Dabei umfasst der „Northern Part“ mit 20 qkm die originär 1990 genehmigte Zone. Von diesen 20 qkm sind wiederum 16 qkm für den sog. „Jinqiao High-Tech Park“ und vier qkm für den Wohnbereich „Biyun International Community“ vorgesehen. Anfangs hatten sich im Northern Part hauptsächlich internationale Großunternehmen niedergelassen, mittlerweile jedoch hat sich dies auf kleine und mittelständische Unternehmen ausgeweitet. Der sog. „Southern Part“ ging 1998 aus einem Teil der Wangqiao Industrial Zone hervor. Er umschließt 4,2 qkm und richtet sich vornehmlich an kleine und mittelständische Unternehmen sowie an Zulieferer für die im Northern Part und in der „Jinqiao Customs Supervi-

⁶³⁶ Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1115.

⁶³⁷ Vgl. Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 28.

⁶³⁸ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 210.

sion Area“ tätigen Unternehmen. Letzt genannter von den chinesischen Zollbehörden überwachter Teilbereich hat eine Fläche von 2,8 qkm. Er ist im September 2001 durch den Staatsrat genehmigt worden. In ihm genießen tatsächlich für den Export weiterverarbeitende Unternehmen sämtliche seitens der Zentralregierung und seitens der Regierung von Shanghai für Zonen mit eben jenem Zweck ausgegebenen Privilegien.⁶³⁹ Ziel ist es, die Jinqiao Customs Supervision Area bald zu einer „important export product manufacturing base in the Pan-Pacific region“⁶⁴⁰ zu entwickeln.

2.4.3 Zhangjiang Hi-Tech Park

Der im Zentrum der Pudong New Area und unmittelbar zwischen innerer und äußerer Ringstraße gelegene Zhangjiang Hi-Tech Park wurde 1992 vom Staatsrat genehmigt.⁶⁴¹ Die Entfernungen zu den Flughäfen Hongqiao und Pudong sowie zum Waigaoqiao Port und Shanghai Harbor betragen durchgehend zwischen 20 und 30 km, zudem ist der Park an die Metrolinie 2 angebunden.⁶⁴² Er ist in sechs funktional verschiedene Gebiete untergliedert: „The Technology Innovation Area, the High-Tech Zhongshi Industrial Area, the Scientific Research and Education Area, the Life Service Center, the Residential Area, and the Industry Area of Science and Technology.“⁶⁴³ Insgesamt umfasst Zhangjiang 25 qkm, von denen mittlerweile etwa zehn qkm durch im Ganzen knapp 600 Projekte mit einer Gesamtinvestitionssumme von gut neun Mrd. US-\$ genutzt werden.⁶⁴⁴ Seit 1997 werden jährlich mehr neue Projekte initiiert:

⁶³⁹ Vgl. Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 28 f.

⁶⁴⁰ Ebd., S. 29.

⁶⁴¹ Vgl. Chong: Business Environment and Opportunities in China, a.a.O., S. 103.

⁶⁴² Vgl. Shanghai Zhangjiang Hi-Tech Park: Investment Guidebook, Shanghai 2004, S. 16.

⁶⁴³ Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 206.

⁶⁴⁴ Vgl. Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 30.

Darstellung 16: Neu gestartete Projekte im Zhangjiang Hi-Tech Park

Jahr	Anzahl neuer Projekte
1997	8
1998	13
1999	39
2000	76
2001	155
2002	244

(Quelle: Shanghai Zhangjiang Hi-Tech Park: Investment Guidebook, Shanghai 2004, S. 5.)

Im August 1999 gaben die Shanghaier Stadtregierung und das städtische Parteikomitee die sog. „Focus on Zhangjiang“-Strategie, welche eine Konzentration auf die Kernbereiche Biopharmazeutik und Informationstechnologie legte sowie einen „focus on the principle function of innovation and pioneering“⁶⁴⁵, bekannt. Im Jahr darauf erhielt der Park das Recht, eigenständig über die Genehmigung von finanziell bestimmte Grenzwerte nicht übersteigenden Projekten zu entscheiden. Zu diesem Zweck wurde das „Zhangjiang Hi-Tech Park Leading Committee and Administrative Office“ gegründet.⁶⁴⁶ Potentielle Investoren können somit unmittelbar vor Ort über einen sog. „One-Step-Service“ ihre Geschäftstätigkeiten mit der öffentlichen Hand besprechen und – bei positivem Entscheid beiderseits – auch starten.⁶⁴⁷ Als eine versuchsweise weitere Verbesserung der Investitionsbedingungen werden in Zhangjiang seit Januar 2004 praktisch alle für Unternehmen relevanten Behördenleistungen – darunter beispielsweise die Registrierung – kostenlos angeboten.⁶⁴⁸

Der Park soll folgende Hauptfunktionen erfüllen: „research and development, innovation, transformation of scientific achievements and radiation, to build a functional area integrating industry, education and research.“⁶⁴⁹ Im Zusammenhang mit Zhangjiang fällt oft auch der Vergleich mit dem amerikanischen Silicon Valley. Die Ziele für den Park werden folgendermaßen umschrieben: „By 2005 Zhangjiang will be one of the nation’s top hi-tech parks, with an entrepreneurial atmosphere and state-of-the-art technology. The Park will also strive to become a world-renowned center for hi-tech industries.“⁶⁵⁰

⁶⁴⁵ Ebd.

⁶⁴⁶ Vgl. Shanghai Zhangjiang Hi-Tech Park: Investment Guidebook, Shanghai 2004, S. 3.

⁶⁴⁷ Vgl. ebd., Appendix 1.

⁶⁴⁸ Vgl. China Newsletter Nr. 418 vom 9. Januar 2004, S. 4.

⁶⁴⁹ Shanghai Zhangjiang Hi-Tech Park: Investment Guidebook, Shanghai 2004, S. 3.

⁶⁵⁰ Informationsfaltblatt der Shanghai Zhangjiang Group Company Ltd., Shanghai 2004.

2.4.4 Waigaoqiao Free Trade Zone

Waigaoqiao wurde im Juni 1990 als erste Freihandelszone Chinas mit Genehmigung des Staatsrates gegründet. Sie liegt im nordöstlichen Pudong an der Mündung von Huangpu und Jangtse und umfasst eine Fläche von 10 qkm, von welcher – bei zunehmender Tendenz – bislang etwa drei Viertel genutzt werden.⁶⁵¹ Im Hafen von Waigaoqiao sind 14 internationale Redereien sowie 20 die Transporte in das chinesische Inland sowie in die anderen Küstengebiete tätige nationale Frachtschiffahrtlinien ansässig. Im Jahr 2002 sind hier 4,6 Mio. Standardcontainer abgefertigt worden, dies entspricht einem Wachstum von 60,2 Prozent gegenüber 2001. Das über Waigaoqiao abgewickelte Außenhandelsvolumen betrug in 2002 11,9 Mrd. US-\$,⁶⁵² was wiederum 41,5 Prozent aller über Freihandelszonen in China erfolgten Exporte ausmacht.⁶⁵³ Bis Ende 2002 hatte die Freihandelszone anhand von 6.001 Projekten Investitionen in Höhe von 7,3 Mrd. US-\$ aus insgesamt 70 Ländern und Regionen absorbieren können. Zu den Investoren gehören auch 72 der in der Liste der „Fortune 500“ aufgeführten internationalen Topunternehmen.⁶⁵⁴

Hauptvorteil von Investitionen innerhalb Waigaoqiaos sind die Steuer- und Zollfreiheit bei der Wareneinfuhr sowie -lagerung. Gebühren sind tatsächlich erst dann zu entrichten, wenn die Güter von der Freihandelszone nach „regulärem“ chinesisches Gebiet exportiert werden. Dieser Logik folgend wird ein Warentransfer von China nach Waigaoqiao als Export aus China verrechnet. Aus dieser Systematik folgert wiederum, dass eine Freihandelszone wie Waigaoqiao vor allem für solche Handelsunternehmen als Standort sinnvoll ist, welche entweder einen zügigen und flexiblen Kundenservice (Ersatzteile oder Zwischengüter) in China bieten und/oder ein nur geringe Kosten verursachendes Durchgangslager für die Belieferung und Betreuung weiterer Kunden im (ost-)asiatischen Raum errichten möchten.⁶⁵⁵

Ausländische Investoren können sich in Waigaoqiao in den Bereichen Produktion und Verarbeitung, Logistik (Lagerung, Transport, Distribution, Dienstleistungen für Kunden in Waigaoqiao), Transithandel sowie generell Handel von Waren innerhalb und außerhalb der Freihandelszone betätigen. Nicht grundsätzlich, jedoch nach Zustimmung durch die Verwaltung von

⁶⁵¹ Vgl. Coulin, Cathrin (Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Shanghai): Investieren in der Freihandelszone Waigaoqiao, in: Deutsch-Chinesisches WirtschaftsForum, 1/00, S. 52; Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 203.

⁶⁵² Vgl. ebd.

⁶⁵³ Vgl. Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 35.

⁶⁵⁴ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 204.

⁶⁵⁵ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1115.

Waigaoqiao, können sich Handelsunternehmen dort auch in der gewerblichen Weiterverarbeitung (Neuetikettierung, Verpackung, Montage), in Beratungsdienstleistungen sowie in der technischen Personalausbildung engagieren. Transitgesellschaften dürfen nach entsprechender Genehmigung Lagerhaltung und Kundendienst betreiben. Zudem ist es produzierenden ausländisch kapitalisierten Unternehmen seit Juli 2003 gestattet, ihre Produkte ohne eine zwischengeschaltete Außenhandelsgesellschaft direkt zu exportieren sowie für ihre Produktion benötigte Güter direkt zu importieren. Darüber hinaus genießen sie einige Vorteile – ähnlich wie in vielen anderen Investitionszonen in China – hinsichtlich des Körperschaftssteuersatzes.⁶⁵⁶

Im Rahmen des zehnten Fünf-Jahres-Plans (2000-2005) soll Waigaoqiao folgende drei Hauptfunktionen erlangen bzw. festigen:

„Firstly, the strong economic function of Waigaoqiao as a port, and make the port industry boom;
Secondly, the function of international trade, gradually becoming an international logistics center;
Thirdly, the function of export processing, building into a new type of industrial highland.“⁶⁵⁷

Dass obige Funktionen mittlerweile recht gut erfüllt werden können, belegt die Tatsache, dass sich in Waigaoqiao im Laufe der Jahre insbesondere drei Industriezweige stark entwickelt haben. Dabei handelt es sich erstens um die enormen Außenhandelsaktivitäten, welche zu den Gesamtexporten der Stadt Shanghai nicht unwesentlich beitragen. Zweitens hat Waigaoqiaos Bedeutung als logistische Plattform deutlich zugenommen. Dies gilt sowohl für die zusätzlich zum Kerngeschäft getätigten logistischen Unterfangen der großen multinationalen Unternehmen, als auch für die durch spezialisierte Drittunternehmen durchgeführten Tätigkeiten. Drittens schließlich hat sich Waigaoqiao sukzessive zu einem Hi-Tech-Produktionsstandort entwickelt, indem diese Sparte wertmäßig mittlerweile mehr als 70 Prozent der industriellen Produktion der Freihandelszone ausmacht und somit für die gesamte Mikroelektronikindustrie Pudongs von Bedeutung ist.⁶⁵⁸

⁶⁵⁶ Vgl. Fischer, Alexander: Mehr Freiheit in der Freihandelszone. Eine Außenhandelsgesellschaft in Shanghai-Waigaoqiao macht Unternehmen flexibler, in: Asia Bridge, 12/2003, S.28 f. Für eine nähere Erläuterung der steuerlichen Anreize für ausländisch kapitalisierte Unternehmen in Pudong vgl. den Abschnitt 2.5.

⁶⁵⁷ Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment Series 1, a.a.O., S. 35.

⁶⁵⁸ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 204.

2.5 Staatliche Anreize für ausländische Investitionen in Pudong

Der chinesische Staat wie auch die Regierung von Shanghai sind zwar erpicht auf ausländische Investitionen für die Neue Wirtschaftszone Pudong, allerdings wird hier qualitativ son- diert. Generell jedes Projekt muss einen Genehmigungsprozess durchlaufen, welcher die po- tentielle Investition auf ihre Vereinbarkeit mit den Vorstellungen der chinesischen Offiziellen überprüft. Gegenwärtig werden zehn bestimmte Branchen besonders gefördert. Diese sind:

1. „information technology
2. automobile accessories
3. modern biomedical technology
4. new materials
5. financial and trade institutions
6. environmental protection
7. commerce, trade and tourism
8. infrastructure
9. transformation of old cities
10. modern agriculture“⁶⁵⁹.

Die aufgelisteten Branchen verdeutlichen das Interesse Chinas an einer allgemeinen Moder- nisierung seiner ökonomischen Struktur. Im Falle von Pudong soll sich diese ergeben aus technologisch hochwertigen Projekten, aus Investitionen im Umweltschutz- und Infrastruk- turbereich sowie aus einer Förderung von kapitalintensiven Dienstleistungen.

Um ein geplantes Projekt tatsächlich in Pudong realisieren zu können, muss sich der auslän- dische Investor an die Bezirksregierung wenden. Diese hat im Juli 1998 das „Investment Pro- ject Administrative Office“ gegründet, welches einen „One-Stop Service“ anbietet, um das Investitionsumfeld weiter zu optimieren. Dabei sind sämtliche für die Überprüfung sowie für die Genehmigung in- wie ausländischer Projekte zuständigen Behörden unter dem Dach der obig genannten Organisation zusammengefasst. Dies soll insbesondere solchen nichtchinesi- schen Unternehmern zugute kommen, welche ein WFOE gründen möchten und somit ohne Joint Venture Partner sind.⁶⁶⁰ Bislang mussten sämtliche ausländische Projekte mit einer Ka- pitalisierung von mehr als 30 Mio. US-\$ den zuständigen Behörden der Zentralregierung zur Überprüfung und Genehmigung übergeben werden, Mitte 2004 sind diese Grenzwerte jedoch angehoben worden. Mittlerweile dürfen Projekte der Rubriken „gefördert“ und „erlaubt“ bis zu 100 Mio. US-\$, Projekte der Rubrik „eingeschränkt“ bis zu 50 Mio. US-\$ von den Pro-

⁶⁵⁹ Ebd., S. 180.

⁶⁶⁰ Vgl. Tian: Pudong Business Guide, a.a.O., S. 173.

vinzregierungen – darunter fällt hier auch die Regierung der Pudong New Area – bearbeitet werden.⁶⁶¹

Nachdem ein ausländisch kapitalisiertes Projekt seitens der zuständigen Behörden genehmigt worden ist, können die Investoren teilweise in den Genuss von Investitionsvergünstigungen kommen. Hierunter fallen beispielsweise Zollbefreiungen und -reduzierungen, wenn es sich um Produktionsmaterial für Unternehmen der besonders geförderten Branchen handelt.⁶⁶²

Der staatlich zugestandene finanzielle Hauptanreiz für ausländische Investitionen innerhalb der Pudong New Area dürfte allerdings in der Gewährung von Körperschaftssteuervergünstigungen liegen. Grundsätzlich beträgt der Körperschaftssteuersatz in China 30 Prozent.⁶⁶³ Erfüllt ein ausländisch kapitalisiertes Projekt gewisse Bedingungen bzw. gehört zu jenen oben aufgelisteten, besonders geförderten Branchen, dann kann es in den Genuss einiger vorteilhafter Bestimmungen kommen. Hierzu folgende Beispiele:

Darstellung 17: Körperschaftssteuervergünstigungen für FIEs in Pudong

Unternehmensart	Vergünstigung bei der Körperschaftssteuer
Neu gestartetes, produzierendes Unternehmen mit einer Laufzeit von mindestens 10 Jahren.	2-jährige Befreiung ab dem ersten gewinnbringenden Jahr, danach 3 Jahre lang halber Satz (15%).
Exportorientiertes Unternehmen mit Exportquote von mindestens 70%.	Generell Satz von nur 10%.
Neu gestartetes, in große Infrastrukturprojekte investierendes Unternehmen mit Laufzeit von mindestens 15 Jahren (z.B. Bau von Flughäfen, Häfen, Autobahnen, Kraftwerken).	5-jährige Befreiung ab Projektbeginn, danach 5 Jahre lang halber Satz (15%).
Unternehmen, welches seine in Pudong erwirtschafteten Profite für mindestens weitere 5 Jahre in China reinvestiert.	40%-ige Reduzierung bis hin zur vollständigen Befreiung für den reinvestierten Betrag.
Softwareunternehmen.	2-jährige Befreiung ab dem ersten gewinnbringenden Jahr, danach 3 Jahre lang halber Satz (15%).

(Quelle: Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment in Shanghai Pudong Series 2: Foreign Investment Orientation and Preferential Policies in Shanghai Pudong 2003-2004, Shanghai 2003, S. 34-37.)

⁶⁶¹ Vgl. German Centre for Industry & Trade Shanghai: China Newsletter Nr. 445 vom 6. August 2004, S. 1.

⁶⁶² Vgl. Website des Bezirkes Pudong New Area (<http://pudong.shanghaichina.org>), in diesem Fall unter <http://pudong.shanghaichina.org/inventives.html> (19.8.2004).

⁶⁶³ Vgl. Fischer: Mehr Freiheit in der Freihandelszone, a.a.O., S.28.

Die aufgezeigten Vergünstigungen für ausländische Investoren in Pudong bei der Körperschaftssteuer sind mittlerweile jedoch keine Ausnahme mehr in China. An immer mehr Standorten vor allem auch um Shanghai herum werden sehr ähnliche Anreize gewährt. Dies und die Problematik, dass die Löhne, die Lohnnebenkosten sowie die Mieten in Shanghai weit höher sind als im Umland, führten – so Bernd Reitmeier vom Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Shanghai – zu einer sukzessiven Verlagerung der Lohnfertigungsarbeit in einen Gürtel von 50 bis 100 km Entfernung in die Provinzen Anhui und Zhejiang um Shanghai herum. Auch seien die 200.000 US-\$ bis 3 Mio. US-\$, welche ein deutsches Unternehmen anfangs durchschnittlich in China investiere, für Shanghai nur ein sehr geringer Betrag. Kleinere Standorte im Umland hingegen kämen derlei Investoren weitaus offener entgegen und könnten somit originär für Shanghai bestimmtes Kapital abschöpfen.⁶⁶⁴ Die von Beijing ursprünglich beabsichtigte Drachenkopffunktion, wonach Shanghai-Pudong als Motor für eine ökonomische Entwicklung der ganzen Region dienen soll, geht – an diesem Beispiel verdeutlicht – indes gut auf.

2.6 Fazit zur Pudong New Area

1990 wurde von Beijing aus der Startschuss für die Entwicklung der Neuen Wirtschaftszone Pudong gegeben. In nur wenigen Jahren sollte auf einem ehemals primär landwirtschaftlich genutzten Gebiet ein international besetztes ökonomisches Hochleistungszentrum mit dem Antlitz einer „Welthauptstadt“ geschaffen werden. Das in verschiedene zweckgebundene Subzonen unterteilte Areal sollte zudem – einer chinesischen Metapher folgend – die Funktion eines Drachenkopfes übernehmen, indem von ihm aus eine Art wirtschaftlicher Inkubatoreffekt auf das ganze Einzugsgebiet des Jangtse-Deltas ausgeht. Zudem beabsichtigte die chinesische Führung im Rahmen ihrer ökonomischen Reform- und Öffnungsbemühungen einen sukzessiven Wandel vom sekundären hin zum tertiären Sektor.

Um all diese nicht bescheidenen Ziele verwirklichen zu können, bedurfte es zuerst einmal enormer finanzieller Investitionen in ein zu schaffendes, effizient wirkendes infrastrukturelles System. Dieses System ist seit ein paar Jahren gut realisiert. Projekte wie der Pudong International Airport, mehrere die beiden Stadtteile Pudong und Puxi verbindende Brücken und Tunnels, die Metrolinie 2 sowie die innere und äußere Ringstraße sind umgesetzt worden.

⁶⁶⁴ Vgl. Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

Weitere Optimierungen wie ein Ausbau des Flughafens, des Tiefseehafens sowie der Metroverbindungen sind im Entstehen. Anfangs konnte eine Vielzahl der neu gebauten modernen Bürohäuser keine Mieter finden, mittlerweile sind die Auslastungsraten jedoch spürbar angestiegen. Käufer und Mieter der teilweise atemberaubend futuristisch anmutenden Gebäude sind nach und nach mehr internationale Unternehmen. Mittlerweile ist das 10.000ste ausländisch kapitalisierte Projekt für Pudong vereinbart worden. Die jährlichen Zunahmen im Rahmen dieser Entwicklung werden sich aufgrund des Beitritts der VRCh zur Welthandelsorganisation und den damit einhergehenden Markt- und Handelsliberalisierungen aller Voraussicht nach in den nächsten Jahren weiter beschleunigen.

Die bloße Betrachtung seiner makroökonomischen Daten legt die große Bedeutung Pudongs für Shanghai dar. So trägt die Neue Wirtschaftszone 23 Prozent zur gesamten Wirtschaftsleistung, 40 Prozent aller Exporte sowie knapp 30 Prozent aller ausländisch kapitalisierten Investitionen der Stadt bei. Zudem erreicht sie regelmäßig ökonomische Wachstumsraten von 15 bis 20 Prozent. Hinzu kommt außerdem, dass sich diese Entwicklung seit einigen Jahren tatsächlich ganz im Sinne der Drachenkopffunktion auf das Hinterland ausweitet, insbesondere im produzierenden Bereich. Somit wird wiederum einerseits zum im Rahmen der Öffnungs- und Reformpolitik beabsichtigten Wandel vom sekundären hin zum tertiären Sektor beigetragen, andererseits profitieren weitere im Jangtse-Delta gelegene Städte und Regionen vom Wirtschaftsboom in Shanghai-Pudong. Die visuell ungemein beeindruckenden Bauten in Pudong tragen letzten Endes noch ihren Teil dazu bei, dass die Welt hier von einem „Manhattan des 21. Jahrhunderts“ spricht.

Damit auch deutsche Unternehmen in Pudong bzw. generell in Shanghai gewinnbringend agieren können, bietet eine Vielzahl privater sowie (halb-)staatlicher deutscher Institutionen standortspezifische Unterstützung an. Da derartige Hilfeleistungen beim Einstieg in einen solch „exotischen“ Markt wie die VRCh in ihrer Bedeutung kaum überbewertet werden können, wird im Folgenden auf die bedeutendsten Einrichtungen und Formen der deutschen Außenwirtschaftsförderung in Shanghai eingegangen.

VIII. Deutsche Außenwirtschaftsförderung in Shanghai

1. Basisinformationen zur deutschen Außenwirtschaftsförderung

„Aufgabe der deutschen Außenpolitik [ist es], sowohl die deutschen wirtschaftlichen Interessen in der Welt zu fördern und zu schützen als auch zur weiteren Entwicklung einer gerechten und nachhaltigen globalen Wirtschaftskooperation beizutragen.“⁶⁶⁵ Dies gilt insbesondere im Rahmen einer sich immer mehr ausweitenden ökonomischen Internationalisierung, welche für nationale Unternehmen sowohl eine Vielzahl an Chancen, als auch diverse Herausforderungen mit sich bringt. Daraus folgt wiederum eine Ausweitung des globalen Wettbewerbs, welcher letztlich den nationalen Außenwirtschaftsförderungspolitiken verstärkt Geltung verleiht. Von den entsprechend angebotenen strategischen und operativen Dienstleistungen profitieren für gewöhnlich vor allem KMU, weil diese im Auslandsgeschäft aufgrund ihrer begrenzten personellen und finanziellen Ressourcen auf solcherart externe Unterstützung angewiesen sind. Um hier institutionell eine gewisse Struktur hereinzubringen, wurden auf Bundesebene drei „Säulen“ der deutschen Außenwirtschaftsförderung geschaffen. Alle drei dieser Institutionen sind auch in Shanghai etabliert:

1. **Auslandshandelskammern (AHK):** Diese vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) anerkannten und vom BMWA unterstützten Institutionen⁶⁶⁶ sind mit rund 120 Einrichtungen in 80 Staaten vertreten.⁶⁶⁷ Die AHK sind zumeist bilateral organisierte, freiwillige Vereinigungen von deutschen und dem jeweiligen Standort zuzuordnenden Firmen.⁶⁶⁸ Die AHK bieten in besonderem Maße KMU ein vielseitiges Beratungs- und Dienstleistungsspektrum, d.h. sie werden unmittelbar vor Ort operativ tätig. Anstatt einer regulären AHK-Gründung besteht auch die Möglichkeit, (vorerst) nur ein Delegiertenbüro oder aber eine Repräsentanz zu betreiben. Entsprechend existiert in Shanghai gegenwärtig noch ein Delegiertenbüro, welches – dies sei vorweggenommen – die meisten Mitarbeiter aller deutschen AHK-Stellen weltweit beschäftigt und für welches mittlerweile der Kammerstatus beantragt wurde.

⁶⁶⁵ Website des Auswärtigen Amtes (<http://www.auswaertiges-amt.de>), in diesem Fall unter http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/aussenpolitik/aussenwirtschaft/foerderung/wirtschaftspol_html (1.8.2005).

⁶⁶⁶ Vgl. Website des BMWA (<http://www.bmwi.de>), in diesem Fall unter <http://www.bmwi.de/Homepage/Politikfelder/Au%dfenwirtschaft%20%26%20Europa/Au%dfenwirtschaftspolitik/Au%dfenwirtschaftsf%fdorderung/aussen/ahk.jsp> (23.5.2003).

⁶⁶⁷ Vgl. Website der Deutschen Auslandshandelskammern (<http://www.ahk.de>), in diesem Fall unter <http://www.ahk.de/aufgaben/index.html> (1.8.2005).

⁶⁶⁸ Vgl. Website des BMWA (<http://www.bmwi.de>), in diesem Fall unter <http://www.bmwi.de/Homepage/Politikfelder/Au%dfenwirtschaft%20%26%20Europa/Au%dfenwirtschaftspolitik/Au%dfenwirtschaftsf%fdorderung/aussen/ahk.jsp> (23.5.2003).

2. **Auslandsvertretungen:** Nicht unmittelbar operativ, jedoch im Rahmen einer „politischen Flankierung“ deutscher Geschäftinteressen agieren die Auslandsvertretungen des Auswärtigen Amtes. Im Falle von Shanghai handelt es sich um das Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland, welches aufgrund der ökonomischen Bedeutung der Metropole ein besonderes Augenmerk auf die Außenwirtschaftsförderung legt. Hauptakteur hierfür ist das Wirtschaftsreferat innerhalb des Konsulats. Gilt die politische Flankierung deutscher Unternehmertätigkeiten als eine Aufgabe der deutschen Auslandsvertretungen generell, so trifft dies für das in der VRCh und in Shanghai stationierte diplomatische Korps in besonderem Maße zu.

3. **Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai):** Die in Köln ansässige und zum Geschäftsbereich des BMWA gehörende bfai verfügt über 50 praktisch weltweit tätige Auslandskorrespondenten.⁶⁶⁹ „Das Angebot reicht von Kontaktanschriften, Wirtschaftsdaten, Projekt-, Rechts- und Zollinformationen bis hin zu geschäftspraktischen Tips, Branchenbewertungen, Länderberichten und Marktanalysen.“⁶⁷⁰ Durch die in Köln ansässigen Experten ergänzt, werden Informationen aus insgesamt etwa 200 Ländern, Wirtschaftsregionen und nationalen Zusammenschlüssen gesammelt, durchleuchtet und publiziert.⁶⁷¹ Eine besondere Berücksichtigung erfahren dabei – dem Zweck der Außenwirtschaftsförderung entsprechend – für deutsche Unternehmen interessante Regionen. Im Gegensatz zu AHK und Auslandsvertretungen leistet die bfai jedoch keine unmittelbar operativen Hilfestellungen für deutsche Firmen im Ausland, sondern fokussiert ausschließlich auf analytische Publikationen. Auch Shanghai ist Sitz einer bfai-Korrespondentin.

Über diese drei ursprünglichen Institutionen der deutschen Außenwirtschaftsförderung hinaus wurden seit Mitte der 90er Jahre weltweit inzwischen sieben *Deutsche Industrie- und Handelszentren (DIHZ)* gegründet, wobei der Standort Shanghai mit seiner Eröffnung im Mai 1995 Pionierarbeit leistete. Diese auch *German Centres for Industry & Trade* (kurz: *German Centres*) genannten Einrichtungen sind im Gegensatz zu den AHK, den Auslandsvertretungen und der bfai nicht etwa auf Bundes-, sondern auf Länderebene organisiert. Träger sind für gewöhnlich die Landesbanken, so im Fall von Shanghai die *Bayerische Landesbank*. Die

⁶⁶⁹ Vgl. Website des Auswärtigen Amtes (<http://www.auswaertiges-amt.de>), in diesem Fall unter http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/aussenpolitik/aussenwirtschaft/foerderung/instrumente_html (1.8.2005).

⁶⁷⁰ Ebd.

⁶⁷¹ Vgl. Website der Bundesagentur für Außenwirtschaft (<http://www.bfai.com>), in diesem Fall unter <http://www.bfai.com/?uid=6d046a179782493b1bd380d3b99ff370&id=Seite213> (1.8.2005).

Grundidee der DIHZ sieht vor, dass man speziell zur Förderung deutscher KMU im Ausland diesen, neben den bereits durch die AHK abgedeckten Beratungs- und Dienstleistungen, auch durch eine gewisse „Hardware“-Bereitstellung entgegenkommt. Dabei werden insbesondere Geschäftsräumlichkeiten – jedoch nicht unentgeltlich – zur Verfügung gestellt und einige vor allem für Neueinsteiger äußerst hilfreiche Dienstleistungen angeboten. Über diese Strategie beabsichtigt man, deutsche KMU – welche sonst wohl wesentlich zurückhaltender wären – überhaupt erst für ein Auslandsengagement zu gewinnen.

Ein im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung anvisiertes Ziel der Bundesregierung besteht darin, eine Integration von Auslandshandelskammern respektive Delegiertenbüros sowie der bfai-Korrespondenten in die Räumlichkeiten der Deutschen Industrie- und Handelszentren zu fördern. Entsprechend hat die bfai-Korrespondentin in Shanghai – bei völliger institutioneller Unabhängigkeit – ihren Sitz bereits innerhalb des Delegiertenbüros.⁶⁷² Darüber hinaus erwägen die Verantwortlichen des Delegiertenbüros einen Umzug ins German Centre.

2. Das Deutsche Industrie- und Handelszentrum in Shanghai

2.1 Grundidee der DIHZ

Aus der Erkenntnis heraus, die Auslandshandelskammern (AHK) seien zwar insgesamt als ein bedeutender Eckpfeiler der deutschen Außenwirtschaftsförderung positiv zu bewerten, jedoch für KMU nicht völlig ausreichend, entwickelte der Unternehmer Berthold Leibinger⁶⁷³ Anfang der 90er Jahre eine Idee, wonach diese Unternehmen nicht nur durch Beratungsdienstleistungen, sondern eben auch mit einer Art „Hardware“-Bereitstellung im Ausland unterstützt werden sollten. Herr Leibinger trug diese Idee an das Bundeswirtschaftsministerium heran, von welchem er für sein Konzept zwar Zuspruch, jedoch auch die Aussage, auf Bundesebene seien keine weiteren Mittel zur Außenwirtschaftsförderung vorhanden, erhielt.⁶⁷⁴

Daraufhin wandte sich der Unternehmer an die Regierung seines Heimatbundeslandes Baden-Württemberg, welche die Angelegenheit schließlich in der Wirtschaftsministerkonferenz der Bundesländer zur Sprache brachte. Dort fand die Idee seitens der Verantwortlichen großen Zuspruch, so dass man sich entschied, das Konzept auf Länderebene umzusetzen. Die geplan-

⁶⁷² Vgl. E-Mail von Stefanie Schmitt, bfai-Korrespondentin in Shanghai, 20.5.2003.

⁶⁷³ Leibinger bekleidete zu jener Zeit den Posten des Präsidenten des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) und war zudem Inhaber der Firma *Trumpf Werkzeugmaschinen*.

⁶⁷⁴ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

ten Institutionen wurden dann als **Deutsche** Industrie- und Handelszentren gestaltet, welche trotz des landesspezifischen Charakters Unternehmen aus allen Bundesländern offen stehen. Das von der *Landesbank Baden-Württemberg* getragene DIHZ Singapur gilt zwar als „Mutter aller German Centres“⁶⁷⁵, eröffnete jedoch aufgrund einer Investition in den Bau einer eigenen Immobilie erst kurz nach dem DIHZ Shanghai.⁶⁷⁶ Die weltweit sieben DIHZ mit den Standorten Beijing, Jakarta, Mexiko Stadt, Moskau, Shanghai, Singapur und Yokohama werden bis auf die letztgenannte Institution alle von Landesbanken deutscher Bundesländer betrieben.⁶⁷⁷ Sie werden koordiniert durch den Lenkungskreis 3 des Asien-Pazifik-Ausschusses der deutschen Wirtschaft (APA) für die DIHZ⁶⁷⁸ und verfolgen insgesamt das Ziel, eine „umfassende Unterstützung deutscher mittelständischer Unternehmen zum Aufbau eines eigenen Stützpunktes in zukunftssträchtigen Märkten“⁶⁷⁹ zu gewähren.

Die zum Erreichen des genannten Zieles entwickelte Konzeption sieht ein sog. „Inkubator- oder Brüterprinzip“ vor, wonach die in den DIHZ ansässigen deutschen Unternehmen mittelfristig aufgrund wirtschaftlicher Erfolge und Expansion diese verlassen, um eigene Niederlassungen zu gründen und somit in den Räumlichkeiten der DIHZ wieder Platz für weitere deutsche Firmen schaffen.⁶⁸⁰ Zuvor gilt es jedoch, deutsche KMU nach einer inhaltlichen Auseinandersetzung mit dem Markt bei einer erstmaligen physischen Präsenz auf einem der vermutlich lukrativen Auslandsmärkte zu unterstützen. Als Hilfestellung hierzu sollen die DIHZ Folgendes bieten:

- „Flexible Räumlichkeiten zu günstigen Preisen
- Veranstaltungs- und Konferenzräume
- Unterstützung durch das German Centre-Management
- Qualifizierte Dienstleistungen der Auslandshandelskammern

⁶⁷⁵ Ebd.

⁶⁷⁶ Das DIHZ Shanghai wurde bereits im April 1995, das DIHZ Singapur hingegen erst im Juni 1995 eröffnet. Vgl. ebd.

⁶⁷⁷ Das DIHZ Yokohama ist eine Tochtergesellschaft der zur Deutschen Bank gehörenden Deutsche Grundbesitz Management GmbH. Vgl. hierzu die Website der German Centres Worldwide (<http://www.germancentre.com/>) (1.8.2005).

⁶⁷⁸ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003; Der APA wurde 1993 von den Spitzen der 50 führenden deutschen Unternehmen und mit Beteiligung des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT), des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), und des Ostasiatischen Vereins gegründet. Er ergänzt das Asien-Konzept der Bundesregierung von 1993 und dient als Instrument der deutschen Außenwirtschaftsförderung, wobei die DIHZ ein Teil dieses Instruments/Konzepts sind. Vgl. hierzu Fuhl, Peter: Der deutsche Mittelstand in Ostasien: Chancenlos? Eine empirische Untersuchung der deutschen Industrie- & Handelszentren (DIHZ) in Yokohama, Shanghai und Singapur, Berliner Ostasien-Studien Band 2, ISL-Verlag, Hagen 1999, S. 18 f.

⁶⁷⁹ Website der German Centres Worldwide (<http://www.germancentre.com/>), in diesem Fall unter <http://www.germancentre.com/index.htm> (1.8.2005).

⁶⁸⁰ Vgl. Fuhl: Der deutsche Mittelstand in Ostasien, a.a.O., S. 24.

- Umfangreiche Business Centre-Services
- Diverse Dienstleistungsunternehmen⁶⁸¹.

2.2 Entstehung / Lage des DIHZ Shanghai

Nachdem die Regierung der Stadt Shanghai und die Bayerische Staatsregierung im Oktober 1993 ein Memorandum über die Realisierung des Projektes DIHZ Shanghai unterzeichnet hatten,⁶⁸² erhielt man für letzteres schließlich im Juli 1994 eine bis zu jenem Zeitpunkt in Shanghai nur sehr selten vergebene Business License als im Dienstleistungsbereich tätiges und zu 100 Prozent ausländisch kapitalisiertes Unternehmen. Dies gibt deutlich zu erkennen, welchen hohen Stellenwert die chinesischen Entscheidungsträger dieser Institution deutscher Außenwirtschaftsförderung letztlich beimaßen und noch immer beimessen.⁶⁸³ Im April 1995 schließlich wurde das Gebäude vom Bayerischen Ministerpräsidenten Stoiber im Rahmen einer Asienreise eröffnet.⁶⁸⁴ Träger des Projektes waren damals der Landesverband der Bayerischen Industrie e.V. (LBI), das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr sowie die *Bayerische Landesbank*.⁶⁸⁵

Als Standort für das *German Centre for Industry and Trade Shanghai* hatte man ein 2.000 qm Mietfläche umfassendes Gebäude auf dem Campus der im Nordosten der Stadt Shanghai liegenden Tongji-Universität ausgewählt. In unmittelbarer Nähe befindet sich die 1996 fertiggestellte innere Ringautobahn,⁶⁸⁶ welche eine „schnelle Verbindung zum alten Zentrum Shanghais, zu den internationalen Flughäfen Hongqiao und Pudong und zur Neuen Zone Pudong“⁶⁸⁷ gewährleistet.

Eine zur Tongji-Universität gehörende Einrichtung ist das „Chinesisch-Deutsche Hochschulkolleg“ (CDHK).⁶⁸⁸ Darüber hinaus wird an der Tongji-Universität generell Deutsch als erste Fremdsprache unterrichtet, so dass hier insgesamt eine Vielzahl fähiger und kostengünstiger chinesischer Arbeitskräfte zur Verfügung steht und seitens der im DIHZ ansässigen deutschen

⁶⁸¹ Website der German Centres Worldwide (<http://www.germancentre.com/>), in diesem Fall unter <http://www.germancentre.com/index.htm> (1.8.2005).

⁶⁸² Vgl. Fuhl: Der deutsche Mittelstand in Ostasien, a.a.O., S. 79.

⁶⁸³ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁶⁸⁴ Vgl. ebd.

⁶⁸⁵ Vgl. Fuhl: Der deutsche Mittelstand in Ostasien, a.a.O., S. 79.

⁶⁸⁶ Vgl. ebd., S. 85.

⁶⁸⁷ Website des DIHZ Shanghai (<http://www.germancentreshanghai.com>), in diesem Fall unter <http://de.germancentre-shanghai.de/philo/lage> (11.5.2003).

⁶⁸⁸ Siehe hierzu Kapitel VI.2.2.

Unternehmen nicht selten engagiert werden.⁶⁸⁹ Nachteilig am gegenwärtigen Standort des German Centre wirkt sich allerdings aus, dass „sich unter den Besuchern [der Tongji-Universität; d. Verf.] nur wenige potentielle Kunden befinden und in der Nähe des DIHZ Shanghai kaum Industrie angesiedelt wurde“⁶⁹⁰. Wohl auch um dem zu begegnen, jedoch vor allem, um durch flächenmäßige Expansion wirtschaftlich arbeiten zu können, entschied man sich schließlich zum Bau einer eigenen Immobilie im zum Großteil von Industrieunternehmen besiedelten Zhangjiang Hi-Tech Park in Pudong, wobei das DIHZ Shanghai ursprünglich im Frühjahr/Sommer 2004 schließlich in das neue Gebäude einziehen sollte.⁶⁹¹ Aufgrund von verschiedenen bautechnischen Problemen jedoch konnte das neue Gebäude nicht rechtzeitig fertiggestellt werden, so dass nach aktuellen Informationen nicht mit einer Eröffnung vor Mitte 2005 zu rechnen ist.⁶⁹² Da seitens der Tongji-Universität der Mietvertrag für das „alte“ German Centre wegen Eigenbedarf zu Ende September 2004 gekündigt wurde, mussten sich in der Folge einige der ansässigen Unternehmen – sofern diese einen Umzug in das „neue“ German Centre beabsichtigten – übergangsweise eine neue Unterkunft suchen.

In der Anfangsphase des DIHZ Shanghai ereigneten sich einige Verstimmungen zwischen diesem und dem im Oktober 1994 in Shanghai eröffneten Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft.⁶⁹³ Dabei handelte es sich vor allem um Kompetenzstreitigkeiten zwischen den beiden Organisationen. Diese ergaben sich wiederum primär daraus, dass der damalige Gesellschafter des DIHZ u.a. für eine Auslandshandelskammer bzw. ein Delegiertenbüro typische Dienstleistungen anbieten wollte und es somit zu Überschneidungen und infolge Konkurrenz kam.⁶⁹⁴ 1996 übernahm schließlich die *Bayerische Landesbank* zu 100 Prozent das DIHZ Shanghai und stellte fortan auch das Personal.⁶⁹⁵ Unmittelbar nach dem Träger- und Managementwechsel entspannte sich auch das Verhältnis zwischen diesen beiden deutschen Einrichtungen der Außenwirtschaftsförderung, beschränkte sich das DIHZ nämlich fortan auf

⁶⁸⁹ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003; Fuhl: Der deutsche Mittelstand in Ostasien, a.a.O., S. 85.

⁶⁹⁰ Ebd.

⁶⁹¹ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁶⁹² Information durch Volker Stoeckel, Chairman of the Board des neuen German Centres, anlässlich der Vorstellung des Gebäudes am 1.12.2004.

⁶⁹³ Genau genommen handelte es sich dabei um Meinungsverschiedenheiten zwischen dem LBI und dem DIHT, also den Mutterorganisationen des DIHZ und des Delegiertenbüros Shanghai. Vgl. hierzu Fuhl: Der deutsche Mittelstand in Ostasien, a.a.O., S. 80 f.

⁶⁹⁴ Die geschilderten Umstände könnten den Eindruck erwecken, dass ausschließlich das DIHZ die Schuld an den Auseinandersetzungen trägt. Dem ist jedoch zumindest insoweit entgegenzutreten, als man in Deutschland bis zum November 1993 eigentlich damit rechnete, dass das erste Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Beijing und nicht etwa in Shanghai eröffnet würde. Somit kam es auch für die DIHZ-Verantwortlichen überraschend zu jener geschilderten Konkurrenzsituation. Vgl. hierzu ebd., S. 80 f.; Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

die Bereitstellung sog. „Hardware“, wohingegen das Delegiertenbüro seinen Fokus auf fachliche Beratung legte. In diesem Zusammenhang weisen die Verantwortlichen beider Institutionen immer wieder nachdrücklich darauf hin, dass zwischen ihren Organisationen seit Ausräumung der erwähnten Differenzen eine sehr gute und enge Zusammenarbeit bestehe.⁶⁹⁶ Besitzt ein deutsches Unternehmen noch keine Chinaerfahrung, dann sollte es sich für gewöhnlich zuerst an das Delegiertenbüro wenden. Steht in der Folge die Gründung einer Repräsentanz an, dann erfolgt oft eine Weiterleitung an das German Centre. Das DIHZ Shanghai hat somit eine „Betreuungskompetenz, keine Beratungskompetenz. Es kommt eben wirklich darauf an, in welcher Phase des Chinaengagements sich dieses Unternehmen befindet.“⁶⁹⁷

2.3 Zielsetzung und Konzept des DIHZ Shanghai

Entsprechend dem Gesamtkonzept aller DIHZ ist das German Centre Shanghai primär auf KMU ausgerichtet. Insbesondere Firmen, welche bereits erste China-Erfahrungen – etwa über Handelsgeschäfte oder Messen – gemacht haben, sollen hierbei angesprochen und unterstützt werden. Das Ziel besteht darin, diesen Unternehmen beim direkten Einstieg in den chinesischen Markt – beispielsweise in Form einer eigenen Repräsentanz – mit der Intention eines langfristigen Geschäftserfolges Hilfestellung zu leisten. Vor allem KMU können einen derartigen Beistand gut gebrauchen, stehen diesen nämlich für gewöhnlich nicht die personellen und finanziellen Mittel zur Verfügung, welche für zu eine präzise geplante Erschließung eines so „dezidierten“ Marktes wie China notwendig sind.⁶⁹⁸

Das für die German Centres weltweit konzeptionelle „Inkubator- oder Brüterprinzip“ findet indes auch in Shanghai recht erfolgreich Anwendung. So wurden seit seiner Gründung im Jahre 1995 über 130 Unternehmen bei einer Kapazitätsgrenze des Gebäudes von ca. 40 bis 45 Firmen auf ihrem Weg in den chinesischen Markt begleitet. Lediglich ein oder zwei der ehemaligen Mieter beendeten seitdem marktbedingt ihr China-Engagement, wenige andere verließen die Region wegen finanzieller Probleme ihrer Mutterhäuser in Deutschland.⁶⁹⁹

⁶⁹⁵ Vgl. Fuhl: Der deutsche Mittelstand in Ostasien, a.a.O., S. 82.

⁶⁹⁶ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003; Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

⁶⁹⁷ Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁶⁹⁸ Vgl. DEG Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH / F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH / manager magazin Verlagsgesellschaft mbH / Dr. Bernd Rödl & Partner GbR: Wirtschaftshandbuch China, Reihe „Praxisnaher Ratgeber für Unternehmen – 1999“, Band 5: Wirtschaftsförderung; Frankfurt a. M. 1999, S. 45.

⁶⁹⁹ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

Bewusst vorteilhaft am German Centre Shanghai ist sein umfangreiches Netzwerk verschiedenster deutscher Firmen in einem Gebäude, so dass es hier zu einem intensiven Austausch – vor allem auch über durch das DIHZ-Management organisierte regelmäßige Mietertreffen und Fachveranstaltungen – kommt. Insbesondere Unternehmen derselben Branche wird somit die Möglichkeit eröffnet, „Synergieeffekte bei ihrer Kundenakquise und -betreuung zu nutzen“⁷⁰⁰. Darüber hinaus profitieren die ansässigen Firmen von den seitens des German Centres angebotenen Dienstleistungen sowie technischen und organisatorischen Hilfestellungen vielfältiger Art. Dies wiederum ermöglicht diesen, sich auf ihre fachlichen Aufgaben zu konzentrieren.⁷⁰¹

2.4 Leistungsangebot des DIHZ Shanghai

Das Leistungsangebot des German Centres Shanghai umfasst „im Prinzip die Hardware, d.h. Büros, Bürodienstleistungen, technische und organisatorische Hilfestellungen vielfältigster Art“⁷⁰². Als Mietflächen stehen 50 Büroeinheiten von 23 qm bis 82 qm zur Verfügung, wobei hier die reine Nettogröße⁷⁰³ zugrunde gelegt wird und fast alle Nebenkosten wie etwa Managementgebühr, Stromkosten für Klimaanlage und technische Geräte, Reinigung, Telefonleitungen sowie Innenausbau der Büros (Teppichböden, Deckenleuchten, Elektroanschlüsse, gestrichene Wände, Lamellenvorhänge, Telefonapparate) in eine Pauschalmiete einkalkuliert werden.⁷⁰⁴ Bei den kleineren Büros beträgt der Preis pro qm 29 US-Dollar,⁷⁰⁵ was in Shanghai, obwohl dort „Bürogebäude wie Sand am Meer“⁷⁰⁶ existieren, in der Tat konkurrenzfähig ist.⁷⁰⁷ Darüber hinaus stellen gerade die kleinen Büroeinheiten, welche optimal für den Betrieb einer zwei- bis dreiköpfigen Repräsentanz seien, eine Seltenheit in der Shanghaier „Bürolandschaft“ dar. Hinzu kommt, dass die Unternehmen über diese Nettopreisberechnung finanziell wesentlich besser kalkulieren können, als dies bei den meisten anderen Mietangeboten in Shanghai der Fall ist. Nichts desto trotz – so relativiert der Geschäftsführer des DIHZ

⁷⁰⁰ Website des DIHZ Shanghai (<http://www.germancentreshanghai.com>), in diesem Fall unter <http://de.germancentre-shanghai.de/philo/konz> (11.5.2003).

⁷⁰¹ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁷⁰² Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁷⁰³ Anders als in anderen Bürogebäuden in Shanghai, wo in die anzumietende Fläche auch anteilig die Gemeinfläche einbezogen wird (sog. Bruttogröße).

⁷⁰⁴ Vgl. Website des DIHZ Shanghai (<http://www.germancentreshanghai.com>), in diesem Fall unter <http://de.germancentre-shanghai.de/leist/miet> (11.5.2003).

⁷⁰⁵ Stand: Juli 2004.

⁷⁰⁶ Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁷⁰⁷ Diese Konkurrenzfähigkeit auf dem Immobilienmarkt wird auch dadurch belegt, dass das GC Shanghai seit 1996 durchgehend voll belegt ist. Vgl. hierzu Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

Shanghai, Michael Gotschlich, die Bedeutung dieses Faktors – seien die Mietkosten eigentlich nur der kleinste bei einem Markteintritt anfallende Posten. Letzterer sei jedoch der einzig fest kalkulierbare Betrag, so dass hier gerne verglichen würde.⁷⁰⁸ Zusätzlich zu den Büroeinheiten vermietet das German Centre auch noch Besprechungszimmer, Konferenzräume und Kongresssäle für bis zu 350 Personen. Zur Grundausstattung dieser Räumlichkeiten gehören Videobeamer, Dia- und Overheadprojektoren sowie Lautsprecheranlagen. Eine Anmietung ist bereits tageweise möglich.⁷⁰⁹

Neben der Bereitstellung von Mietflächen bietet das DIHZ Shanghai sog. „Business Centre Services“ an, welche für die Mieter die eigene Büroorganisation (Sekretariat etc.) klein halten, was ebenfalls zu einer verbesserten finanziellen Überschaubarkeit beiträgt. Konkret handelt es sich hierbei um einen Telefon- und Faxservice, Sekretariats-, Übersetzungs- und Dolmetscherdienste, Reisebüroservice einschließlich der Regelung von Visaangelegenheiten sowie um Fahr- und Kurierdienste. Weiter übernimmt das Business Centre bei Bedarf die administrative Abwicklung der Verlängerung von Geschäftslizenzen und holt für seine Mieter Angebote von Büroausstattern und Druckereien ein. Zudem existiert im German Centre ein Büromittelverkauf, welcher in China für gewöhnlich weitaus zeitraubender ist, als man sich das in Deutschland vorzustellen vermag.⁷¹⁰ Das DIHZ unterhält außerdem eine Vielzahl an Kontakten zu den unterschiedlichsten Partnern (beispielsweise zu Anwälten, Unternehmensberatern, Ärzten) und Behörden, so dass hier vor allem Neuankömmlingen effektiv geholfen werden kann.⁷¹¹

2.5 Unternehmen im DIHZ Shanghai / Bewertung des DIHZ durch diese Unternehmen

Das German Centre Shanghai beherbergt durchschnittlich 40 Mieter, d.h. das Gebäude ist praktisch seit Eröffnung durchgehend zu 100 Prozent ausgelastet.⁷¹² Bei den Mietern handelt es sich dem DIHZ-Gesamtkonzept entsprechend größtenteils um deutsche mittelständische

⁷⁰⁸ Vgl. ebd.

⁷⁰⁹ Vgl. Website des DIHZ Shanghai (<http://www.germancentreshanghai.com>), in diesem Fall unter <http://de.germancentre-shanghai.de/leist/veran> (11.5.2003).

⁷¹⁰ Vgl. ebd., in diesem Fall unter <http://de.germancentre-shanghai.de/leist/busin> sowie <http://de.germancentre-shanghai.de/leist/service> (11.5.2003).

⁷¹¹ Vgl. German Centre for Industry and Trade Shanghai: Ihr Standortvorteil: German Centre Shanghai. (Informationsunterlagen), o.O. o.J. (ausgelegt im DIHZ Shanghai im April 2003).

⁷¹² Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

Unternehmen.⁷¹³ Eine Ausnahme bildet hier das Verbindungsbüro des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai. Dieses fungiert als eine Art Schnittstelle zwischen den beiden Außenwirtschaftsförderungsinstrumentarien DIHZ sowie AHK und koordiniert deren Zusammenarbeit. Darüber hinaus bietet das Verbindungsbüro vor allem Personalvermittlungen und Dolmetscherdienstleistungen an.⁷¹⁴

Die Verhaltensmuster der im DIHZ Shanghai ansässigen Unternehmen lassen sich bislang folgendermaßen typisieren: Eine erste Strategie besteht darin, im German Centre für ein bis drei Jahre eine Repräsentanz zu betreiben, d.h. also eine erste physische Präsenz vor Ort zu zeigen. Sinn und Zweck dieser Vorgehensweise besteht darin, in diesem Zeitraum den Markt China hinsichtlich der eigenen Produkte zu erkunden und eine Vielzahl an Kontakten zu knüpfen. Schließlich erfolgt dann die Gründung einer eigenen Produktion, wobei sich diese entweder über ein mit einem chinesischen Partner vereinbartes Joint Venture oder aber über ein WFOE ergibt. Aus Platzmangel verlassen diese Firmen dann für gewöhnlich das German Centre und ermöglichen somit – korrespondierend mit dem DIHZ-Konzept – den China-Einstieg weiterer deutscher Unternehmen.⁷¹⁵ Manche mit einer eigenen Produktion startenden Mieter verlassen das Haus jedoch nicht komplett, sondern unterhalten im German Centre weiterhin ein Verkaufsbüro, um ihren Kunden einen geographisch zentralen Standort bieten zu können.⁷¹⁶ Diese Strategie scheint im Sinne der Unternehmen zwar nachvollziehbar,⁷¹⁷ entspricht jedoch letztlich nicht exakt dem DIHZ-Konzept, da kein Platz für neue Firmen geschaffen wird. Ein dritter Typ Unternehmen im German Centre nutzt dieses, um den chinesischen Markt vorerst alleine durch Importe zu bedienen. Zu diesem Zweck richten sich Firmen dieser Art für gewöhnlich Ausstellungsräume ein, wobei die Inbetriebnahme einer eigenen Produktionsstätte zwar nicht ausgeschlossen, jedoch in naher Zukunft noch nicht beabsichtigt wird.⁷¹⁸

Der tatsächlich wohl beste Indikator für die Wirksamkeit eines Konzeptes dürfte eine Befragung der unmittelbar Betroffenen sein. Entsprechend hat Peter Fuhl im Oktober 1997 eine Umfrage unter den im DIHZ Shanghai ansässigen Unternehmen durchgeführt. Eine 80-

⁷¹³ Vgl. Website des DIHZ Shanghai (<http://www.germancentreshanghai.com>), in diesem Fall unter <http://de.germancentre-shanghai.de/miet/mietlist> (12.5.2003).

⁷¹⁴ Vgl. ebd., in diesem Fall unter <http://de.germancentre-shanghai.de/miet/mietlist/0180> (12.5.2003).

⁷¹⁵ Vgl. DEG: Wirtschaftshandbuch China, Band 5, a.a.O., S. 46.

⁷¹⁶ Vgl. ebd.

⁷¹⁷ Gründet ein Unternehmen in Shanghai eine eigene Produktion, so wird diese für gewöhnlich - wie in anderen Ballungszentren weltweit auch - aus Kostengründen an der Stadtperipherie angesiedelt.

⁷¹⁸ Vgl. DEG: Wirtschaftshandbuch China, Band 5, a.a.O., S. 46.

prozentige Rücklaufquote der Fragebögen erlaubt hier, die ausgewerteten Daten als repräsentativ anzuerkennen. Zwar ist die Umfrage mittlerweile sieben Jahre alt,⁷¹⁹ da seitdem bis zur Schließung des „alten“ German Centres jedoch weder das DIHZ-Konzept noch das Management des Hauses gravierend verändert worden sind, können die Ergebnisse als charakteristisch für die komplette Betriebszeit des Hauses gelten. Vorweg genommen: 16 der befragten Unternehmen konstatierten dem DIHZ positive Auswirkungen auf ihre Geschäftsaktivitäten, zehn Unternehmen beantworteten diese Frage neutral und nur eines stellte einen negativen Einfluss fest.⁷²⁰

Im Einzelnen wurden folgende prägnante Aussagen getroffen: Als Hauptvorteil des Standortes DIHZ Shanghai nannten die meisten Firmen die Konzentration deutscher mittelständischer Unternehmen, welche einen intensiven Know-how-Austausch ermögliche und schließlich bei der Hälfte der Mieter zu einer Kooperation mit anderen ansässigen Firmen geführt hätte. Dies wiederum macht deutlich, dass gemäß dem DIHZ-Konzept sowohl das Netzwerkprinzip als auch die Synergieeffekte im German Centre Shanghai tatsächlich realisiert wurden. Weiter würdigte man insbesondere die Kombination aus Büroflächenvermietung und Serviceangeboten insofern, als diese ein durchaus effizientes Instrument zur Markterschließung für mittelständische Unternehmen sei. Ferner erfreuten sich vor allem die Dienstleistungen höchster Beliebtheit, d.h. praktisch niemand wollte auch nur auf eine dieser Möglichkeiten verzichten. Hinsichtlich der Qualität des DIHZ-Managements gaben die befragten Unternehmen durchgehend an, „zufrieden“ oder zumindest „eher zufrieden“ zu sein.⁷²¹ Seitens der Mieter zeichnet sich somit bezüglich der Kundenorientiertheit des Managements und der Zweckdienlichkeit des German Centres Shanghai im Rahmen des DIHZ-Gesamtkonzeptes ein insgesamt recht positives Bild.

2.6 Neues DIHZ in Pudong

Aufgrund der starken Nachfrage und hohen Auslastung des German Centres Shanghai erwog die *Bayerische Landesbank* in den Jahren 1996/97, in eine eigene, größere Immobilie zu investieren. Noch 1997 entschied man sich für den in der Neuen Wirtschaftszone Pudong gelegenen Zhangjiang Hi-Tech Park als Standort,⁷²² ein erster Spatenstich wurde dann im April

⁷¹⁹ Stand: Dezember 2004.

⁷²⁰ Vgl. Fuhl: Der deutsche Mittelstand in Ostasien, a.a.O., S. 90.

⁷²¹ Vgl. ebd., S. 90 f.

⁷²² Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

1998 im feierlichen Rahmen vor 600 geladenen Gästen im Beisein des damaligen Bundeswirtschaftsministers Rexrodt und des Shanghaier Vizebürgermeisters Zhou vorgenommen.⁷²³

Die Entscheidung für den Standort Zhangjiang konnte indes zum damaligen Zeitpunkt vielfach noch nicht nachvollzogen werden, erscheint mittlerweile jedoch äußerst sinnvoll gewesen zu sein. Die Überlegung der DIHZ-Verantwortlichen in Shanghai bestand darin, dass sich Shanghai – eine weiterhin starke ökonomische Stadtentwicklung vorausgesetzt – in Richtung Pudong Airport entfalten würde. Einiges spricht dafür, dass diese Vorhersage eingetreten ist. So versinkt die Innenstadt immer mehr in einem Verkehrschaos, wohingegen sich Zhangjiang mittlerweile mit einem direkten Anschluss an die innere Ringstraße, Metro-Anbindung, unmittelbarer Nähe zur Transrapid-Endhaltestelle sowie guten Verbindungen zu den beiden internationalen Flughäfen Hongqiao und Pudong verkehrstechnisch stark etabliert hat. Darüber hinaus wurde bald nach Baubeginn des German Centres Pudong in nur zwei Kilometer Nähe das neue Messezentrum Shanghai errichtet. Weitere Standortvorteile bestünden – so Michael Gotschlich – darin, dass sich mittlerweile eine Vielzahl deutscher Firmen in der Gegend mit Produktionsstätten niedergelassen habe und sich Pudong zudem auch immer mehr zu einer Wohngegend entwickle.⁷²⁴

1998 jedoch stoppte die *Bayerische Landesbank* den Bau der eigenen Immobilie. Ausschlaggebend für diese Entscheidung waren zwei Entwicklungen gewesen: So ereignete sich erstens wegen Überangebot ein temporärer Einbruch des Immobilienmarktes in Shanghai, zweitens kam es bei der Einfuhr von für das neue Gebäude benötigten Baumaterialien zu zollpolitischen Komplikationen. Nachdem sich diese Probleme wieder relativiert und das Projekt knapp zwei Jahre stillgestanden hatte, fuhr man im Jahre 2000 mit dem Bau fort. Im Frühjahr 2003 noch ging man von einem Umzug zwischen April und Juli 2004 aus,⁷²⁵ wobei dieser Zeitplan jedoch – wie bereits beschrieben – nicht realisiert werden konnte.

Das neue Bürogebäude wird aus drei sechsstöckigen Flügeln bestehen und ist mit 24.000 qm Nettomietfläche zwölfmal so groß wie das alte German Centre. Es handelt sich bei dem Neubau nicht um ein für Pudong sonst übliches Hochhaus, sondern um einen dem deutschen Geschmack entsprechenden Bau mit vielen Grünflächen. Bei der Entscheidung für das Flügelkonzept hat man absichtlich schmale Flächen gewählt, um somit die Inbetriebnahme einer

⁷²³ Vgl. Gotschlich, Michael: Erster Spatenstich für das neue German Centre Shanghai in Pudong, in: China-Report Nr. 31 vom 15. Juli 1999, S. 23.

⁷²⁴ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

Vielzahl kleinerer Büros mit Tageslicht zu ermöglichen.⁷²⁶ Entgegen dem alten Standort an der Tongji-Universität wird das neue DIHZ über „multifunktionale Räumlichkeiten“⁷²⁷ verfügen. Konkret heißt dies, dass nicht nur Büros im Neuen German Centre angesiedelt, sondern die Flächen auch für Showrooms, Geschäfte, Restaurants etc. genutzt werden können. Eine stärkere Bodenbelastung im Erdgeschoss sowie bessere Zufahrten und Rampen im neuen Gebäude bieten die Möglichkeit, Maschinen zu Schulungs- und Präsentationszwecken auszustellen. Auf echte Produktion hingegen ist das neue German Centre – schon alleine der Lärmbelastung wegen – nicht ausgelegt.⁷²⁸

Über die Veränderung der Räumlichkeiten hinaus wird mit dem neuen German Centre Shanghai auch ein modifiziertes Gesamtkonzept verfolgt. Dieses beinhaltet zwei Schwerpunkte. So soll einerseits über die Betreuung von Neueinsteigern in den chinesischen Markt weiterhin klassische Außenwirtschaftsförderung betrieben werden, andererseits beabsichtigt man jedoch auch Vermietungen an bereits vor Ort etablierte, möglicherweise auch größere, Firmen. Der Erfahrungsschatz der „ingesessenen“ Unternehmen – so die Überlegung – könne schließlich an die Neueinsteiger weitergegeben werden, was letztlich wieder Außenwirtschaftsförderung sei.⁷²⁹ Weiter möchte man im neuen German Centre „Dienstleistungen von Mietern für Mieter“⁷³⁰ anbieten, d.h. dass beispielsweise Beratungsleistungen, Speditionsdienstleistungen, Reisebuchungen oder der Büromittleinkauf künftig von professionellen, im Gebäude untergebrachten, Anbietern abgewickelt werden sollen. Beabsichtigt wird „ein Haus der kurzen Wege“⁷³¹. Da es sich beim Neuen German Centre Shanghai nach wie vor um ein Projekt ohne Subventionen vom Bund oder dem Freistaat Bayern handelt, benötige man – so Michael Gotschlich – eine gewisse Größe, um ökonomisch arbeiten zu können. Die *Bayerische Landesbank* als Gesellschafter sowie das DIHZ-Management seien zuversichtlich, diese Wirtschaftlichkeit mit der erweiterten Fläche von 24.000 qm realisieren zu können.⁷³²

⁷²⁵ Vgl. ebd.

⁷²⁶ Als problematisches Faktum sollte in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen werden, dass in Shanghai (im Gegensatz z.B. zum Standort Singapur) pro Bürotür jeweils nur ein Unternehmen (auch bei Repräsentanzen) registriert werden darf. Wenn also mehrere kleine Firmen beabsichtigen, ein Großraumbüro anzumieten, wird ihnen dieser Wunsch -sofern das Büro nur eine Eingangstüre vorweist - für gewöhnlich verwehrt. Auch um dieser Problematik zu begegnen, entschied man sich beim DIHZ Pudong für das Flügelkonzept mit vielen kleinen Einheiten. Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁷²⁷ Fuhl: Der deutsche Mittelstand in Ostasien, a.a.O., S. 94 .

⁷²⁸ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁷²⁹ Vgl. ebd.

⁷³⁰ Ebd.

⁷³¹ Ebd.

⁷³² Vgl. ebd.

Im Jahre 2000 beschloss man überdies, neben dem Büro- zusätzlich ein „Club- und Appartementgebäude“⁷³³ zu errichten. Dabei wird es sich um ein Wohngebäude einschließlich vielseitiger Freizeitmöglichkeiten handeln, so dass das DIHZ auch außerhalb der regulären Geschäftszeiten die zentrale Anlaufstelle für deutsche Unternehmen und die deutsche Gemeinde Shanghai zu werden beabsichtigt.⁷³⁴ Im Übrigen finden bereits seit einigen Jahren in regelmäßigen kurzen Abständen deutsche Film-, Bar- und Grillabende sowie weitere soziale Aktivitäten wie Sommer- und Weihnachtsfeste im German Centre Shanghai statt, welche (davon konnte sich der Verfasser als DIHZ-Mitarbeiter vor Ort selbst öfters überzeugen) bei der deutschen Gemeinde äußerst beliebt und entsprechend gut besucht sind.

Hinsichtlich der Auslastung der neuen Gebäude ist das DIHZ-Management insgesamt positiv gestimmt. So äußerten bei einer Umfrage im alten German Centre praktisch alle ansässigen Unternehmen ein grundsätzliches Interesse an einem Umzug nach Pudong. Doch auch von „externen“ Firmen beständen bereits konkrete Anfragen über kleine ebenso wie größere Büros von 500 qm bis 1.000 qm. Da die Mietpreise mittlerweile jedoch voraussichtlich erst Anfang 2005 von der *Bayerischen Landesbank* bekannt gegeben werden, ist dies bei den meisten potentiellen Mietern naturgemäß noch eine Kostenfrage. Die ursprüngliche Idee, das neue DIHZ über die Aufnahme des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland sowie des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft (AHK) zu einem „Deutschen[s] Haus per se“⁷³⁵ avancieren zu lassen, scheitert vorerst daran, dass die Stadt Shanghai den Konsulaten noch keine Ansiedlung in Pudong zugesteht. Das Delegiertenbüro verfährt hier wie die Privatunternehmen, d.h. man möchte seine Entscheidung erst nach Bekanntgabe der Mietpreise treffen.⁷³⁶

⁷³³ Website des DIHZ Shanghai (<http://www.germancentreshanghai.com>), in diesem Fall unter <http://de.germancentre-shanghai.de/ngc> (12.5.2003).

⁷³⁴ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁷³⁵ Fuhl: *Der deutsche Mittelstand in Ostasien*, a.a.O., S. 94.

⁷³⁶ Vgl. Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

Darstellung 18: Neues DIHZ im Zhangjiang Hi-Tech Park in Pudong



(Quelle: Powerpoint-Präsentation des DIHZ in Shanghai.)

2.7 Fazit zum DIHZ Shanghai

Schon der Faktor, dass das alte German Centre Shanghai praktisch durchgehend vollständig ausgelastet war, spricht für die erfolgreiche Umsetzung eines sinnvollen Konzeptes. Ebenso verhält es sich mit den erwähnten, so positiven Ergebnissen der Mieterumfrage. Das sog. „Brüter- oder Inkubatorprinzip“, wonach die im DIHZ niedergelassenen deutschen Unternehmen mittelfristig aufgrund wirtschaftlicher Erfolge und Expansion dieses wieder verlassen, um eigene Niederlassungen zu gründen und somit Platz für weitere deutsche Firmen schaffen, scheint also aufzugehen. Vor allem die sich im German Centre Shanghai formierenden Netzwerke deutscher Firmen, welche über Synergieeffekte oftmals eine Optimierung der Geschäftsaktivitäten herbeiführen konnten, mögen hier maßgeblich sein.

Andererseits richten sich diese Synergieeffekte jedoch auch gegen das Gesamtkonzept der DIHZ. Wie bereits kurz beschrieben, lassen sich am alten German Centre Shanghai drei verschiedene Vorgehensmuster der ansässigen Unternehmen typisieren. Jener erste Typus, welcher wegen Expansion die Räumlichkeiten verlässt, verhält sich sicherlich im Interesse des skizzierten Konzeptes. Diejenigen Firmen jedoch, welche auch nach Ausweitung ihrer China-tätigkeiten zumindest ein Verkaufsbüro im DIHZ beibehalten, genauso wie solche Unterneh-

men, die den Standort German Centre dauerhaft nur zu Importzwecken nutzen, agieren keineswegs im Sinne dieser Strategie. Somit lassen sich zumindest ansatzweise Schwächen des DIHZ-Konzeptes diagnostizieren, wobei diese nicht nur Shanghai, sondern – korrespondierend mit der „globalen“ Gültigkeit der Konzeption – alle sieben Standorte weltweit berühren.

Im Falle von Shanghai scheinen diese Kritikpunkte jedoch nicht gravierend gerechtfertigt zu sein. Immerhin kann dieses German Centre auf etwa 130 seit seiner Eröffnung im Jahre 1995 erfolgreich in den chinesischen Markt begleitete KMU verweisen. Die Überlegungen und Entscheidungen des DIHZ-Managements und der Verantwortlichen innerhalb der *Bayerischen Landesbank* hinsichtlich des Neubaus einer eigenen, zwölfmal die Fläche des alten German Centres umfassenden Immobilie, sind klar nachvollziehbar. Sollte sich der Standort Shanghai bzw. insbesondere Pudong wirtschaftlich so weiter entwickeln wie bisher, dann dürfte sich das Konzept für das neue German Centre wahrscheinlich realisieren lassen. Lokale Unabwägbarkeiten lassen sich jedoch trotz detaillierter politischer, wirtschaftlicher sowie gesellschaftlicher Analysen und Prognosen in einer global vernetzten Ökonomie nie ganz abschließen.

3. Das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Shanghai

3.1 Basisinformationen zu den Auslandshandelskammern (AHK)

Neben den Auslandsvertretungen und der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) besteht eine der drei klassischen Säulen der deutschen Außenwirtschaftsförderung in den Auslandshandelskammern (AHK). An den jeweiligen Standorten werden diese dann entweder unmittelbar als AHK oder aber zumindest als Delegiertenbüro bzw. Repräsentanz tätig. Letztere zwei Rechtsformen ergeben sich zumeist in Staaten, in denen (noch) keine ausgeprägten marktwirtschaftlichen Strukturen vorherrschen bzw. in denen sich die Gründung einer AHK in Planung befindet.⁷³⁷ Die AHK sind zumeist bilateral organisierte, freiwillige Vereinigungen von deutschen und dem jeweiligen Standort zuzuordnenden Firmen.⁷³⁸ Die VRCh bildet diesbezüglich jedoch insofern eine Ausnahme, als dort weder rein chinesische Unternehmen, noch

⁷³⁷ Vgl. Website des Auswärtigen Amtes (<http://www.auswaetiges-amt.de>), in diesem Fall unter http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/aussenpolitik/aussenwirtschaft/foerderung/instrumente_html (1.8.2005).

⁷³⁸ Vgl. Website des BMWA (<http://www.bmwi.de>), in diesem Fall unter <http://www.bmwi.de/Homepage/Politikfelder/Au%dfenwirtschaft%20%26%20Europa/Au%dfenwirtschaftspolitik/Au%dfenwirtschaftsf%dforderung/aussen/ahk.jsp> (23.5.2003).

deutsch-chinesische Joint Ventures Kammermitglied werden können.⁷³⁹ Weltweit zählen die AHK etwa 40.000 Mitgliedsunternehmen, von denen wiederum zwei Drittel ihren Sitz im Ausland und ein Drittel in Deutschland haben. Etwa 1.400 landesspezifische Experten sind für die AHK, Delegiertenbüros und Repräsentanzen tätig, wobei die Hauptadressaten ihrer Dienstleistungen in kleinen und mittelständischen Unternehmen bestehen.⁷⁴⁰ Die AHK sind in praktisch allen für die deutsche Wirtschaft relevanten Staaten vertreten, so dass 97 Prozent des Auslandsumsatzes deutscher Firmen in diesen Ländern anfallen. Der DIHK hat folgende zehn Hauptaufgaben für die AHK formuliert:

- „1. Anbieten von Wirtschaftsinformationen
2. Verkaufen + Werben für Messegesellschaften, Bundesländer, Verbände
3. Betreuen von Unternehmen/Managern
4. Beraten von Unternehmen
5. Lobbyieren für Unternehmensinteressen
6. Organisieren von Unternehmertreffen
7. Vermitteln von Geschäftskontakten
8. Anregen und Betreiben von Berufsausbildung und Weiterbildung
9. Sprechen und Handeln für die Gesamtheit der Mitgliedsunternehmen
10. Durchführen von Veranstaltungen, Kongressen, Seminaren...“⁷⁴¹

Die prägnantesten AHK-Leistungsdaten für das Jahr 2000 setzen sich folgendermaßen zusammen: Es wurden 850.000 Anfragen (schriftlich, telefonisch, per Fax, per E-Mail) bearbeitet, 2.700 Veranstaltungen sowie 400 Unternehmer- bzw. Delegationsreisen organisiert und durchgeführt. Darüber hinaus vermittelte man 17.000 Aussteller sowie 300.000 Besucher für deutsche Messegesellschaften und beriet 81.000 Exporteure. Weiter bedeutsam ist, dass sich jeweils ein Großteil dieser Daten – dem bilateralen Auftrag der AHK entsprechend – aus Aufträgen oder Anfragen ausländischer bzw. deutscher im Ausland ansässiger Unternehmen ergibt.⁷⁴²

⁷³⁹ Vgl. E-Mail von Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, 27.5.2003.

⁷⁴⁰ Vgl. Website des BMWA (<http://www.bmwi.de>), in diesem Fall unter <http://www.bmwi.de/Homepage/Politikfelder/Au%dfenwirtschaft%20%26%20Europa/Au%dfenwirtschaftspolitik/Au%dfenwirtschaftsf%f6rderung/aussen/ahk.jsp> (23.5.2003).

⁷⁴¹ Website der Deutschen Auslandshandelskammern (<http://www.ahk.de>), in diesem Fall unter <http://www.ahk.de/aufgaben/index.html> (23.5.2003).

⁷⁴² Vgl. ebd., in diesem Fall unter <http://www.ahk.de/leistungen/leistungsdaten.html> (23.5.2003) – auch im Jahre 2005 sind auf der AHK-Website keine neueren Daten zu ersehen bzw. diese quantitativen Informationen sind dort überhaupt nicht mehr abrufbar (Stand: Juli 2005).

3.2 Organisation des Delegiertenbüros in Shanghai

In den Jahren 1988, 1994, 1997 und 1998 wurden die Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Hongkong, Shanghai, Beijing und Guangzhou gegründet. Shanghai war somit der erste innerhalb der VRCh platzierte AHK-Standort,⁷⁴³ was letztlich erneut die ökonomische Bedeutung der Stadt unterstreicht. Wie beschrieben, handelte es sich bei den genannten Einrichtungen anfangs ausschließlich um Delegiertenbüros, erst im Jahre 2000 wurde Beijing schließlich als offizielle deutsche Auslandshandelskammer genehmigt und gegründet. Das Büro in Shanghai ist indes nicht identisch mit der Kammer in Beijing, sondern fungiert vielmehr als eine Art Dienstleister für Ersterer. Zu diesem Zweck gründete man ebenfalls im Jahre 2000 mit der *GIC (German Industry and Commerce (Taicang) Co. Ltd.)* eine reguläre Firma, welche in China – im Gegensatz zu einem gewöhnlichen Delegiertenbüro – Geschäfte betreiben und fakturieren darf.⁷⁴⁴ Ein offizieller Kammerstatus – welcher u.a. zum Fakturieren berechtigt – ist mittlerweile auch für Shanghai beantragt.⁷⁴⁵

Von gut 100 Mitarbeitern der AHK in China insgesamt sind beinahe 60 in Shanghai tätig, d.h. das Delegiertenbüro in der Stadt am Huangpu ist das größte Einzelbüro weltweit. Im Gegensatz zu den AHK-Standorten Hongkong und Beijing – welche etwa zur Hälfte durch den DIHK und das BMWA finanziert werden – kann sich Shanghai zu 95 bis 97 Prozent eigenständig tragen. „Wir sitzen sicherlich am günstigsten Standort weltweit momentan“⁷⁴⁶ begründete Bernd Reitmeier, Vize-Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, im Jahr 2003 diese beeindruckende Statistik. Weiter führte er aus, dass für diese Entwicklung vor allem zwei Ursachen ausschlaggebend seien. Zum Ersten existiere gegenwärtig ein nachvollziehbar großes Interesse der deutschen Wirtschaft an China im Allgemeinen und an Shanghai im Besonderen. Zum Zweiten benötige man zur Bearbeitung des Marktes China aufgrund seiner diversen Besonderheiten noch immer eine Vielzahl an Dienstleistern, welche für deutsche Firmen jedoch noch nicht völlig erschöpfend vorhanden seien. Somit falle dem Delegierten-

⁷⁴³ Die Bezeichnung AHK wird im allgemeinen als Überbegriff für die tatsächlich vorhandenen Institutionen Auslandshandelskammer, Delegiertenbüro sowie Repräsentanz verwendet. Vgl. Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003 sowie E-Mail von dems., 26.5.2003.

⁷⁴⁴ Vgl. AHK Shanghai: Our Services, S.1 (Info-Broschüre als pdf-Datei auf der Website des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai, in diesem Fall unter <http://www.ahksha.com.cn>, Rubrik „AHK/gic Shanghai“ – Rubrik „Service Ueberblick“ – Rubrik „Dienstleistungsangebot“ (27.5.2003)).

⁷⁴⁵ Vgl. Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

⁷⁴⁶ Ebd.

büro in Shanghai nach wie vor eine sehr bedeutsame Rolle im Beratungs- und Dienstleistungsgeschäft zu.⁷⁴⁷

3.3 Zielsetzung des Delegiertenbüros in Shanghai

Konform mit der Ausrichtung der AHK insgesamt zielt auch das Delegiertenbüro in Shanghai vornehmlich auf KMU ab. Eine Statistik, wonach zwischen 70 und 80 Prozent der Anfragen beim Delegiertenbüro Shanghai durch den deutschen Mittelstand gestellt werden, belegt den Erfolg dieser Strategie.⁷⁴⁸ Insgesamt verfolge das Delegiertenbüro eine „three-fold mission“⁷⁴⁹. So unterstütze es erstens Einzelunternehmen bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Geschäftsaktivitäten. Zweitens trage es durch die Förderung von Handel und Direktinvestitionen sowohl zum deutschen als auch zum chinesischen Wirtschaftswachstum bei. Drittens erfülle es eine öffentliche Aufgabe, indem es als bilaterales Diskussionsforum für Wirtschaftsfragen diene und somit den Dialog zwischen den beiden Ländern und ihren Geschäftspartnern begünstige. Darüber hinaus gehöre das Delegiertenbüro zur offiziellen Struktur der deutschen Außenwirtschaftsförderung und sei somit im öffentlichen Interesse tätig.⁷⁵⁰

3.4 Mitgliedschaft in der Deutschen Handelskammer

Unter dem Dach der AHK China gesamt⁷⁵¹ existiert seit November 1999 die Deutsche Handelskammer in China.⁷⁵² Diese ist als Vereinigung ausschließlich deutscher Unternehmen zu verstehen und führt chinaweit gegenwärtig 750 Mitglieder, welche sich im Wesentlichen auf die Wirtschaftszentren Beijing, Shanghai und Guangzhou konzentrieren. Hauptzweck der Deutschen Handelskammer ist die Förderung und Unterstützung der „Interessen der Deutschen Wirtschaft in diesem Land im Allgemeinen und ihrer Mitglieder im Besonderen“⁷⁵³ Konkret werden hier vier Ziele genannt:

„1. Bildung eines engagierten und effektiven Forums für die Entwicklung der deutsch-chinesischen Beziehungen

⁷⁴⁷ Vgl. ebd.

⁷⁴⁸ Vgl. ebd.

⁷⁴⁹ AHK Shanghai: Our Services, a.a.O., S.2.

⁷⁵⁰ Vgl. ebd.

⁷⁵¹ Vgl. E-Mail von Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 26.5.2003.

⁷⁵² Vgl. The German Chamber of Commerce in China: Chamber Information, March 2003, S. 1.

⁷⁵³ Ebd.

2. Bereitstellung von praktischen Informationen zur Aufnahme und Durchführung der Geschäftstätigkeit in China
3. Möglichkeiten für die Anbahnung geschäftlicher Beziehungen und für „Networking“
4. Vertretung der Anliegen der Kammermitglieder gegenüber der chinesischen Regierung⁷⁵⁴.

Neben der Gesamtkammer mit Sitz in Beijing existiert u.a. noch die etwa 430 Mitglieder umfassende und ersterer untergeordnete Regionalkammer Shanghai.⁷⁵⁵ Eine Vollmitgliedschaft kostet hier 3.000 RMB jährlich⁷⁵⁶ und beinhaltet zum einen zahlreiche wiederkehrende Dienstleistungen, zum anderen die Organisation und Durchführung regelmäßig stattfindender Veranstaltungen. Hierbei handelt es sich insbesondere um monatliche Events wie etwa das „Kammertreffen“ für die Mitglieder, einen Joint Venture Stammtisch, mehrere auf bestimmte Sachthemen spezialisierte Arbeitskreise sowie den Deutschen Stammtisch für Shanghai insgesamt. Darüber hinaus werden in Kooperation mit dem German Centre Shanghai, dem Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai und verschiedenen anderen Institutionen ebenfalls regelmäßig besondere geschäftliche oder gesellschaftliche Zusammenkünfte durchgeführt. Genannt seien hier der „German Ball“, das „Summer Festival“ sowie die „Children’s Christmas Party“. Zudem kommen Kammermitglieder in den Genuss mehrerer regelmäßig erscheinender Fachpublikationen, wobei vor allem auf das „Deutsch-Chinesische Wirtschaftsforum“ (German-Chinese Business Forum) hinzuweisen ist.⁷⁵⁷ Die Deutsche Handelskammer Shanghai dient somit als eine Art Plattform für vor Ort tätige deutsche Unternehmen. Es soll ein Erfahrungsaustausch zwischen den Mitgliedern angeregt werden, wobei es neben dem ökonomischen Hintergrund eine „soziale Funktion [gebe], die Firmen bei Laune und informiert zu halten“⁷⁵⁸.

⁷⁵⁴ Ebd.

⁷⁵⁵ Vgl. Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

⁷⁵⁶ Vgl. Deutsche Handelskammer in China. Shanghai: Ihr Partner in China. Kompetent. Zuverlässig. Schnell. Leistungsstark. Werden Sie Mitglied. Jetzt, S. 5 (Informationsunterlagen zur Mitgliedschaft als pdf-Datei auf der Website des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai, in diesem Fall unter <http://www.ahksha.com.cn>, Rubrik „AHK/gic Shanghai“ – Rubrik „Service Ueberblick“ – Rubrik „Kammeran-gelegenheiten“ (27.5.2003)); 3000 RMB entsprechen etwa 360 US-\$.
⁷⁵⁷ Vgl. German Chamber of Commerce in China. Shanghai: Service iSheet, Februar 2002, S. 1.

⁷⁵⁸ Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

3.5 Dienstleistungen / Serviceangebot des Delegiertenbüros in Shanghai

Zur Erfüllung der zehn genannten Hauptaufgaben, jedoch auch „zur Garantie eines kontinuierlichen Standards“⁷⁵⁹ haben die AHK mehr als 20 Dienstleistungen nach DIN EN/ISO 9001:2000 standardisiert und sich diese entsprechend zertifizieren lassen. Besondere Betonung legt man hier auf die Bereiche Absatzberatung, Marktstudie, Rechtsauskunft sowie Terminorganisation.⁷⁶⁰ Das Serviceprogramm des Delegiertenbüros Shanghai umfasst konkret folgende Dienstleistungen:

1. „Unterstützung bei Investitionen
2. Technischer Service / After Sales Service
3. Absatzförderung
4. Beschaffungsmanagement
5. IT-Beratung / Onlineservices
6. Wirtschaftsanalyse / Consulting
7. Messeservice und Besucherbegleitung
8. Firmen- und sonstige Vertretungen
9. Umwelttechnologie – Marketing
10. Rechtsberatung, Steuern und Zölle
11. Informations- und Publikationsservice
12. Dolmetscher- und Übersetzungsservice
13. Berufliche Aus- und Fortbildung
14. Corporate Design, Druckaufträge
15. Visa- und Reiseservices
16. Seminare, Veranstaltungen
17. Technology Area Manager
18. Allg. Firmenpool / German Building Network China
19. Unterstützung bei Personal- und Stellensuche
20. Kammerangelegenheiten“⁷⁶¹.

Der Basisauftrag der AHK sieht grundsätzlich vor, dass diese nur solche Services anbieten, mit denen sie nicht in Konkurrenz zu anderen – rein privatwirtschaftlich organisierten – deutschen Dienstleistern stehen. Diese Bestimmung – so Bernd Reitmeier – entspräche allerdings einer Gratwanderung. Vor allem dadurch, dass die privaten Anbieter von Dienstleistungen an Zahl und Tätigkeit kontinuierlich zunehmen, müsse das Serviceangebot des Delegiertenbüros Shanghai ständig überdacht und modifiziert werden. In Shanghai würden jedoch insgesamt wesentlich mehr Geschäfte vermittelt als weggenommen. Beispielsweise stehe man nicht in Konkurrenz zu deutschen, vor Ort ansässigen Rechtsanwaltskanzleien, da man für eine solche Tätigkeit gar keine reguläre Akkreditierung besitze. Die tatsächlichen juristischen Aktivitäten

⁷⁵⁹ Vgl. Website der Deutschen Auslandshandelskammern (<http://www.ahk.de>), in diesem Fall unter <http://www.ahk.de/leistungen/index.html> (23.5.2003).

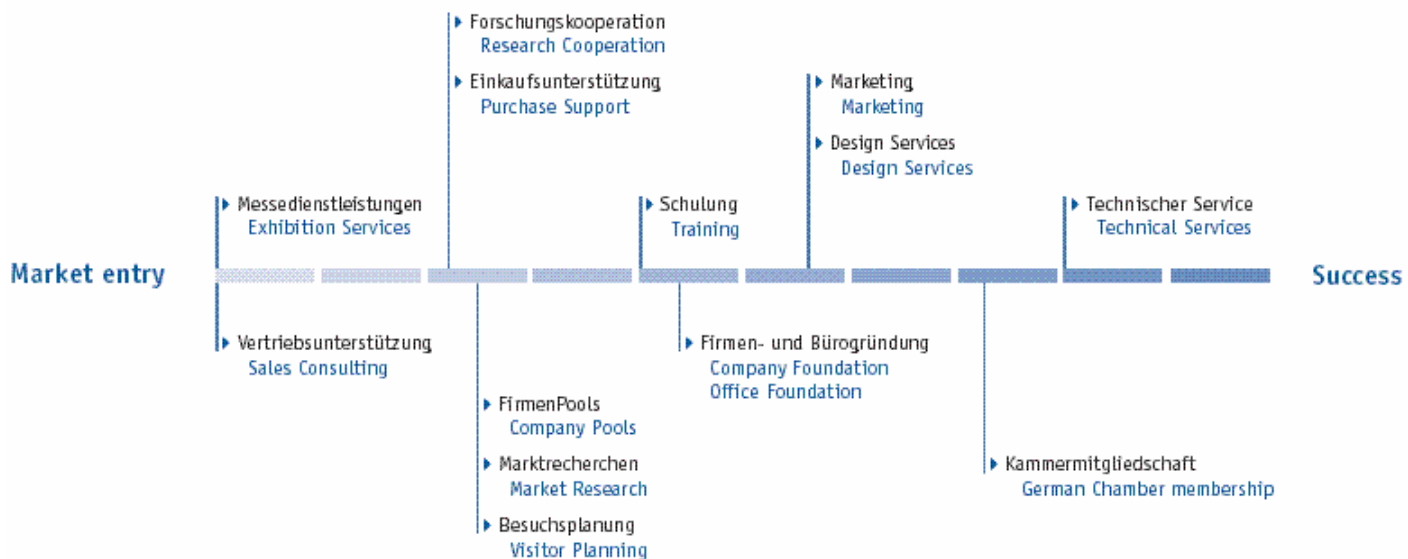
⁷⁶⁰ Ebd.

⁷⁶¹ Website des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai, in diesem Fall unter <http://www.ahksha.com.cn>, Rubrik „AHK/gic Shanghai“ – Rubrik „Service Ueberblick“ (27.5.2003).

des Delegiertenbüros beschränkten sich vielmehr auf erste Vermittlungen zwischen in Konflikt geratenen deutschen und chinesischen Geschäftspartnern oder aber man setze beispielsweise kleinere Arbeitsverträge auf. Für die deutschen Rechtsanwaltskanzleien diene das Delegiertenbüro vielmehr als eine Art Plattform, indem es in regelmäßigen Abständen Seminare für diese veranstalte. Darüber hinaus stehe man auch nicht in wahrer Konkurrenz zu deutschen Marktforschungsinstituten und Unternehmensberatungen, da man jährlich nur etwa fünf entsprechende Marktanalysen oder Studien erstelle.⁷⁶²

Gemäß einer Art Markterschließungsstrategie sollen die vom Delegiertenbüro in Shanghai angebotenen Dienstleistungen idealerweise systematisch, d.h. chronologisch einer bestimmten Reihenfolge nach, Anwendung finden. „Unsere Serviceleistungen sind praktische Hilfestellungen für Sie, um bei Markteintritt und Marktbearbeitung Schritt für Schritt Ihre Ziele zu realisieren – von der ersten Messeteilnahme, dem gemeinsamen Messebesuch oder Behörden-gang über die Gründung eines Vertretungsbüros oder Unternehmens bis hin zur Begleitung Ihres operativen Geschäftes in unruhigen Zeiten.“⁷⁶³

Darstellung 19: Markterschließungsstrategie des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai



(Quelle: Delegations of German Industry & Commerce China: Delegation of German Industry & Commerce Shanghai. Your Partner in China; Informationsheft erhalten im Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Shanghai im April 2003, S. 10.)

⁷⁶² Vgl. Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

Eine typische Dienstleistung des Delegiertenbüros Shanghai besteht in der Unterstützung bei Firmengründungen. Exemplarisch sollen hier kurz die potentiellen Einzelschritte eines solchen Services umrissen werden: Vor der Entscheidung zur Gründung eines neuen Unternehmens könnte das Delegiertenbüro produktspezifische Marktforschung betreiben, um somit überhaupt den Sinngehalt eines solchen Unterfangens zu erörtern. Fällt das entsprechende Ergebnis positiv aus, so wäre Unterstützung bei einer Standort- und eventuellen Joint Venture Partnersuche denkbar. Hat sich dies konkretisiert, dann könnten (landesübliche) Verträge und andere Geschäftspapiere durch die Spezialisten des Delegiertenbüros aufgesetzt werden. Weiter kann dieses bei der Beantragung der sog. „Business License“ behilflich sein und klärt bei Bedarf Steuer-, Zoll- und Devisenangelegenheiten. Darüber hinaus kann das Delegiertenbüro bei der Rekrutierung von Personal, aber auch bei Absatz- und Beschaffungsmanagement, unterstützend wirken. Nach dem Abschluss der Gründungsformalitäten besteht für das neu geschaffene Unternehmen die Möglichkeit, auf die AHK-Kontakte mit lokalen Firmen, Handelsgesellschaften, Rechtsanwalts- sowie Steuerberatungskanzleien und anderen Institutionen zurückzugreifen. Schließlich kann vor allem auch Unterstützung bei Angelegenheiten mit chinesischen Regierungsstellen – insbesondere wenn über solche persönlichen Kontakte anfangs noch nicht selber verfügt wird – eingeholt und sicherlich gewinnbringend genutzt werden.⁷⁶⁴ Die Services des Delegiertenbüros werden indes für gewöhnlich als Paketleistungen verrechnet. Eine durchschnittliche Firmengründung kostet etwa 6.000 bis 7.000 Euro.⁷⁶⁵

3.6 Stadtvertretung Hamburg / Bundeslandvertretung Sachsen-Anhalt / Messevertretungen Hamburg, Leipzig und Stuttgart im Delegiertenbüro in Shanghai

Das Delegiertenbüro in Shanghai beherbergt auch die Vertretungen der Stadt Hamburg und des Bundeslandes Sachsen-Anhalt. Hamburg und Shanghai sind bereits seit 1986 Partnerstädte. Neben den „gewöhnlichen“ ökonomischen Interessen wird hier (Vertretung Hamburg) vor allem auf den Gebieten Stadt- und Hafenplanung, Kultur, Ausbildung und Sport,

⁷⁶³ Delegations of German Industry & Commerce China: Delegation of German Industry & Commerce Shanghai. Your Partner in China, o.O. o.J. (Informationsheft erhalten im Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Shanghai im April 2003), S. 11.

⁷⁶⁴ Vgl. AHK Shanghai: Our Services, S.3 (Info-Broschüre als pdf-Datei auf der Website des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai, in diesem Fall unter <http://www.ahksha.com.cn>, Rubrik „AHK/gic Shanghai“ – Rubrik „Service Ueberblick“ – Rubrik „Dienstleistungsangebot“ (27.5.2003)).

⁷⁶⁵ Vgl. Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

Gesundheitsvorsorge, Justizwesen sowie öffentliche Sicherheit kooperiert.⁷⁶⁶ Die Vertretung von Sachsen-Anhalt ist indes rein wirtschaftlich orientiert, d.h. man repräsentiert ausschließlich die geschäftlichen Interessen des Bundeslandes. Hierbei konzentriert man sich insbesondere auf die Unterstützung lokaler Unternehmen bei ihrem Eintritt in den chinesischen Markt, u.a. durch Marketingaktivitäten, aber auch durch Vermittlung bilateraler Firmenkontakte.⁷⁶⁷ Das Delegiertenbüro ist jedoch nicht nur für die genannten Gebietskörperschaften, sondern auch für mehrere deutsche Messegesellschaften tätig: „Hauptbestandteil unserer vielseitigen Dienstleistungen im Messe- und Ausstellungsgeschäft ist die Vertretung in der VR China für die Messen in Hamburg, Leipzig und Stuttgart.“⁷⁶⁸

3.7 Kooperation mit dem German Centre und dem Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland

Ganz im Sinne einer komplementären Arbeitsteilung kann man die Tätigkeiten der drei deutschen Institutionen Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft, German Centre und Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland folgendermaßen – stark vereinfacht – umschreiben: Das Generalkonsulat bzw. dessen Wirtschaftsreferat ist zuständig für die „politische Flankierung der deutschen Wirtschaft“⁷⁶⁹, das German Centre für die „Hardware“⁷⁷⁰ und das Delegiertenbüro schließlich für die „Dienstleistungen, für die Software“⁷⁷¹. Somit ergibt sich bereits per Aufgabendefinition, dass man ergänzend miteinander arbeitet und sich laut Aussagen der Verantwortlichen für gewöhnlich gut abstimmt. Beispielsweise bietet das DIHZ neuen Firmen Büroräume und Bürodienstleistungen, wobei sich das Delegiertenbüro dann um den rechtlichen Teil der Gründung derselben kümmert. In Kooperation mit dem Generalkonsulat hingegen werden z.B. Geschäftsvisa für nach Deutschland reisende chinesische Mitarbeiter abgewickelt. Die entsprechende Gesprächsführung findet dabei im Delegiertenbüro, die Vergabe der Visa schließlich durch die deutsche Auslandsvertretung, statt.⁷⁷² Darüber hinaus organisieren die drei genannten Institutionen in regelmäßigen Abständen gemeinsam geschäftliche, ge-

⁷⁶⁶ AHK Shanghai: Our Services, a.a.O., S.8 f.

⁷⁶⁷ Vgl. ebd., S. 9.

⁷⁶⁸ Delegations of German Industry & Commerce China: Delegation of German Industry & Commerce Shanghai. Your Partner in China, o.O. o.J., S. 13.

⁷⁶⁹ Interview 4: Elke Tiedt, stellvertretende Generalkonsulin, Leiterin des Wirtschaftsreferates des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.

⁷⁷⁰ Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

⁷⁷¹ Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003 .

⁷⁷² Vgl. ebd.

sellschaftliche und kulturelle Veranstaltungen,⁷⁷³ so dass auch hier starke kooperative Elemente einer deutschen Außenwirtschaftsförderung in Shanghai festzustellen sind.

3.8 Fazit zum Delegiertenbüro in Shanghai

Die Institutionen *Auslandshandelskammer*, *Deutsche Handelskammer*, *Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft* sowie *German Industry and Commerce (Taicang) Co. Ltd.* werden vielfach fälschlicherweise synonym genannt. Zusammenfassend sei hier noch einmal auf die groben Unterschiede hingewiesen: Der Begriff „Auslandshandelskammer“ besitzt eine Art Allgemeingültigkeit für derlei Einrichtungen des DIHK im Ausland. Die „Deutsche Handelskammer“ in China insgesamt bzw. die Regionalkammer Shanghai hingegen sind die Mitgliedervereinigungen, in China ausschließlich bestehend aus deutschen Unternehmen. Die Rechtsform eines Delegiertenbüros ergibt sich zumeist in Staaten, in denen (noch) keine ausgeprägten marktwirtschaftlichen Strukturen vorherrschen bzw. in denen sich die Gründung einer AHK in Planung befindet. Das Büro in Shanghai fungiert gegenwärtig als eine Art Dienstleister für die AHK in Beijing. Zu diesem Zweck wurde mit der *GIC German Industry and Commerce (Taicang) Co. Ltd.* im Jahre 2000 eine reguläre Firma gegründet, welche in China – im Gegensatz zu einem gewöhnlichen Delegiertenbüro – Geschäfte betreiben und fakturieren darf.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass sich das Delegiertenbüro Shanghai zu 95 bis 97 Prozent selber finanziert und somit praktisch kaum auf externe Unterstützung – durch den DIHK und/oder das BMWA – angewiesen ist. Darüber hinaus ist das Büro mit seinen gegenwärtig knapp 60 Mitarbeitern das weltweit größte seiner Art, was ebenfalls auf eine rege Auftragslage schließen lässt. Bernd Reitmeier spricht diesbezüglich gar vom „günstigsten Standort weltweit momentan“⁷⁷⁴. Zudem gebe es alternativ zum Delegiertenbüro bisher noch nicht ausreichend Dienstleistungs- und Beratungsinstitutionen für deutsche Unternehmen in Shanghai, womit diesem nach wie vor eine außerordentlich bedeutsame Rolle zufalle. In diesem Zusammenhang erwähnenswert ist auch, dass man als Hilfestellung für Markteintritt und -bearbeitung über eine „Markterschließungsstrategie“ eine praxisorientierte systematische Vorgehensweise entwickelt hat und gleichermaßen umsetzt. Neben diesem unmittelbar entgeltlichen Leistungsangebot engagiert sich das Delegiertenbüro jedoch auch in der Koordina-

⁷⁷³ Vgl. German Chamber of Commerce in China. Shanghai: Service iSheet, Februar 2002, S. 1.

tion der Regionalkammer Shanghai. Diese dient als eine Art Plattform für vor Ort tätige deutsche Unternehmen und vertritt insbesondere deren Interessen gegenüber der chinesischen Administration. Derzeit zählt die Regionalkammer Shanghai etwa 430 Mitglieder.

Die genannten zehn, vom DIHK definierten, Hauptaufgaben der AHK sind indes durch das etwa 20 Tätigkeiten umfassende Serviceprogramm des Delegiertenbüros Shanghai⁷⁷⁵ gut abgedeckt und umgesetzt. Weiter geht auch jene Statistik, wonach 70 bis 80 Prozent der Anfragen durch KMU gestellt werden, mit der AHK-Strategie konform. Zudem werden die Dienstleistungsangebote des Delegiertenbüros Shanghai durch die Vertretungen der Stadt Hamburg, des Bundeslandes Sachsen-Anhalt sowie der Messen Hamburg, Leipzig und Stuttgart sinnvoll ergänzt. Als besonders positiv ist schließlich noch die Kooperation mit dem German Centre Shanghai und dem Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai hervorzuheben.

4. Das Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai

Neben den Auslandshandelskammern und der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) besteht eine der drei Säulen der deutschen Außenwirtschaftsförderung in den Auslandsvertretungen. Diese „setzen sich dabei für bessere Marktzugangsbedingungen ein, beraten deutsche Unternehmen und unterstützen sie gegenüber Regierungsstellen.“⁷⁷⁶ Im Falle von Shanghai ist hierfür das Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland zuständig. Die Hauptaufgaben dieser etwa 40 Mitarbeiter umfassenden diplomatischen Einrichtung liegen in der Förderung des wirtschaftlichen, kulturellen und politischen Austauschs zwischen Deutschland und der Stadt Shanghai sowie den nahegelegenen Provinzen Anhui, Jiangsu und Zhejiang. Darüber hinaus erfolgt die Ausstellung von Visa und die konsularische Betreuung der deutschen Staatsbürger im Amtsbezirk.⁷⁷⁷

⁷⁷⁴ Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

⁷⁷⁵ Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII. 3.5.

⁷⁷⁶ Website des Auswärtigen Amtes (<http://www.auswaertiges-amt.de>), in diesem Fall unter http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/aussenpolitik/aussenwirtschaft/foerderung/instrumente_html (18.10.2002).

⁷⁷⁷ Vgl. Website des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai (<http://www.deutschesgeneralkonsulat-shanghai.org>), in diesem Fall unter <http://www.deutschesgeneralkonsulat-shanghai.org/de/home/index.html> (19.6.2003).

Der besonderen Bedeutung Shanghais als Wirtschaftsmetropole entsprechend liegt ein Schwerpunkt der konsularischen Arbeit auf den Tätigkeiten des Wirtschaftsreferats. „Seine Aufgabe ist es, die deutschen Unternehmen im Amtsbezirk zu unterstützen und von Shanghai aus über die Entwicklungen der Wirtschaft im Amtsbezirk zu berichten.“⁷⁷⁸ Elke Tiedt, Leiterin des Wirtschaftsreferats, erläutert hierzu, dass sich das Generalkonsulat jedoch praktisch kaum mit Wirtschaftsanalyse beschäftige. Dies liege daran, dass diese Tätigkeit in Shanghai bereits von der bfai ausgeübt werde und zudem die Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Beijing eine Gesamtwirtschaftsanalyse für die VRCh – also auch für Shanghai – erstelle. Hinzu komme, dass es in der diplomatischen Einrichtung in Shanghai im Gegensatz zu Beijing ganz einfach an Personal und somit an Zeit fehle, um entsprechend tätig zu werden. Weit wichtiger als die bloße Datensammlung sei außerdem deren interne Bewertung. Hauptaktivität des Wirtschaftsreferats bzw. der ökonomisch orientierten Tätigkeiten des Generalkonsulats insgesamt sei schließlich die politische Flankierung deutscher Geschäftsinteressen.⁷⁷⁹

4.1 Politische Flankierung deutscher Geschäftsinteressen in Shanghai

Die Aktivitäten des Generalkonsulats im Rahmen der politischen Flankierung stellen sich mehrgliedrig dar. Ein diesbezüglich wichtiger Bereich ist die Vorbereitung und praktische Durchführung politischer Delegationsbesuche. So kommen in den letzten Jahren immer öfter deutsche Politiker – in ihrer politischen Hierarchie reichend von einzelnen Bürgermeistern über Ministerpräsidenten der Bundesländer bis hin zum Bundeskanzler – nach Shanghai und werden für gewöhnlich von einflussreichen deutschen Geschäftsleuten begleitet. Der Zweck dieser Besuche ist zumeist ausschließlich ökonomischer Natur. Zu solchen Anlässen erarbeitet dann das Generalkonsulat bzw. insbesondere sein Wirtschaftsreferat in Abstimmung mit den zuständigen chinesischen Stellen Programmvorschlage, kummert sich um die notwendigen logistischen Vorbereitungen und begleitet schließlich die Besucher. In diesem Zusammenhang hervorzuheben ist insbesondere die Zusammenarbeit mit dem Delegiertenburo der Deutschen Wirtschaft.⁷⁸⁰

⁷⁷⁸ Ebd.

⁷⁷⁹ Vgl. Interview 4: Elke Tiedt, stellvertretende Generalkonsulin, Leiterin des Wirtschaftsreferates des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.

⁷⁸⁰ Vgl. ebd.

Weitere Aktionsweisen bestehen in der Kontaktvermittlung zwischen deutschen Unternehmen und chinesischen Behörden. Oder aber das Generalkonsulat verfasst im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung auf Bitte einer deutschen Firma hin eine Art Empfehlungsschreiben an die entscheidungsbefugten chinesischen Behörden bzw. manchmal auch an den Shanghaier Bürgermeister. In diesem Zusammenhang nicht unüblich – sowohl für Ost- als auch Südostasien – sind zudem Einladungen zu gemeinsamen Essen zwischen deutschen Unternehmern, Angehörigen des Generalkonsulats und chinesischen Verantwortlichen. Diese Vorgehensweise findet beispielsweise oftmals Anwendung bei staatlichen Investitionen im Baubereich. Eine Vielzahl deutscher in Shanghai ansässiger Architekturbüros stehe dabei in Konkurrenz zu anderen westlichen Kollegen und könne daher durch die vom Generalkonsulat angebotene politische Flankierung nur profitieren.⁷⁸¹

Als ein weiteres typisches Beispiel für die Bedeutung dieses Faktors können potentielle Vorgehensweisen bei Copyright-Verletzungen herangezogen werden. So bestehe in einem solchen Fall einerseits die Möglichkeit, vor Gericht zu ziehen – ein in der VRCh bislang jedoch eher selten gewinnbringender Ansatz – oder aber das Generalkonsulat kommuniziert die Problematik auf Bitte des deutschen Unternehmens hin der zuständigen chinesischen Stelle. Letztere Vorgehensweise sei tatsächlich erfolgversprechender als der streng juristische Weg, da die kontaktierten Behörden vielfach mit einer sehr ausführlichen Schilderung der ergriffenen Maßnahmen reagierten. Die Begleitung deutscher Unternehmer durch Regierungsvertreter insgesamt – so betont Elke Tiedt – sei in China noch immer von großer Bedeutung. Die Ursache für die Geltung dieses Faktors liege in dem nach wie vor immensen Einfluss des chinesischen Staates auf die individualwirtschaftlichen Tätigkeiten. Chinesische Offizielle beobachteten sehr genau, ob eine deutsche Firma das Generalkonsulat „an Bord“ habe. Aus diesem Grund wohnen die deutschen Diplomaten auch vielfach Unternehmensgründungen oder Grundsteinlegungen bei und halten zu solchen Anlässen Ansprachen. Dies sei zwar keine sehr anspruchsvolle, jedoch eine äußerst wichtige Aufgabe.⁷⁸²

4.2 Messetätigkeiten des Generalkonsulats

In Shanghai finden jährlich mehr als 20 Messen mit offizieller deutscher Bundesbeteiligung – d.h. deutsche Firmen werden vom BMWA finanziell bei ihren Messeteilnahmen im Ausland

⁷⁸¹ Vgl. ebd.

⁷⁸² Vgl. ebd.

unterstützt – statt. Das Generalkonsulat betreut diese Unternehmen, indem seine Vertreter diese unmittelbar auf dem Messegelände besuchen und ihnen oftmals auch absolute Basisinformationen über Shanghai sowie über den Wirtschaftsstandort China insgesamt vermitteln. Schließlich komme es nicht selten vor, dass eine teilnehmende Firma sich erstmals in Shanghai bzw. in China allgemein engagiere. Des Weiteren organisiert das Generalkonsulat abseits der Messen Abendempfänge, zu denen deutsche Messeteilnehmer, chinesische Unternehmen sowie Vertreter der Stadtregierung eingeladen werden. Derlei Treffen sollen vor allem der Schaffung informeller Kontakte zwischen Firmen beider Länder dienen. Darüber hinaus werden in Zusammenarbeit mit dem German Centre Shanghai mehrmals pro Jahr Messesymposien veranstaltet.⁷⁸³

4.3 Kooperation mit dem DIHZ und dem Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft

Wie im DIHZ und im Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft betont man auch im Generalkonsulat die intensive Kooperation.⁷⁸⁴ So halten auf den erwähnten Messesymposien für gewöhnlich Vertreter aller drei Einrichtungen sowie ein deutscher Rechtsanwalt und ein in Shanghai bereits erfolgreich agierender deutscher Unternehmer Vorträge, wobei solcherart Veranstaltungen primär als Wegweiser für einen ersten Einstieg deutscher Firmen auf dem chinesischen Markt dienen.⁷⁸⁵ Ein weiteres kooperatives Element ist die Betreuung der die politischen Delegationen begleitenden Unternehmerkreise. Hierbei arbeiten Generalkonsulat und Delegiertenbüro wieder zusammen. Letzteres organisiert beispielsweise Wirtschaftsbörsen, auf denen die deutschen Geschäftsleute mit potentiellen chinesischen Partnern zusammentreffen können.⁷⁸⁶

Nicht ein „gegeneinander Arbeiten“, sondern vielmehr ein „doppelt Arbeiten“ – so Elke Tiedt – sei teilweise ein Problem zwischen Generalkonsulat und Delegiertenbüro. Hierzu komme es, da politische wie auch wirtschaftliche Delegationen oftmals beide deutschen Institutionen

⁷⁸³ Vgl. Interview 5: Anke Bauer, Consular Attachée im Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.

⁷⁸⁴ Vgl. Interview 4: Elke Tiedt, stellvertretende Generalkonsulin, Leiterin des Wirtschaftsreferates des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003; Website des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai (<http://www.deutschesgeneralkonsulat-shanghai.org>), in diesem Fall unter <http://www.deutschesgeneralkonsulatshanghai.org/de/botschaft/abteilungen/index.html> (19.6.2003).

⁷⁸⁵ Vgl. Interview 5: Anke Bauer, Consular Attachée im Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.

⁷⁸⁶ Vgl. Interview 4: Elke Tiedt, stellvertretende Generalkonsulin, Leiterin des Wirtschaftsreferates des

kontaktieren, dies jedoch nicht kommunizieren. Um dem wirkungsvoll zu begegnen, spreche man sich mittlerweile sehr häufig telefonisch ab und führe regelmäßig alle paar Wochen gemeinsame Treffen durch. Zudem verweise man wegen fehlender Zuständigkeiten oftmals an die jeweils andere Einrichtung. Schließlich habe das Delegiertenbüro ein klar abgegrenztes Dienstleistungsspektrum, welches vom Generalkonsulat durch die politische Flankierung ergänzt werde.⁷⁸⁷

4.4 Tätigkeit eines Verkehrsreferenten am Generalkonsulat Shanghai

„An vielen Botschaften bringen außerdem Mitarbeiter anderer Bundesministerien ihre Fachkompetenz in Fragen der Wirtschaft, Landwirtschaft, Wissenschaft, Entwicklungszusammenarbeit, Finanzen oder Soziales ein.“⁷⁸⁸ Darüber hinaus waren im April 2003 sechs Verkehrsreferenten für deutsche diplomatische Vertretungen tätig. Fünf davon arbeiteten in Botschaften, einer im Generalkonsulat Shanghai. (Michael Vogel, zuvor im Bundesverkehrsministerium beschäftigt, ist seit Ende 2002 für die Dauer seines Einsatzes in Shanghai dem Auswärtigen Amt zugeordnet und genießt de facto Diplomatenstatus.) Auffallend ist, dass er nicht etwa in der Deutschen Botschaft Beijing, sondern eben im Generalkonsulat Shanghai, tätig ist. Begründet wird dies durch die außerordentlich große Bedeutung der Stadt am Huangpu in puncto Wirtschaft, Transport und Verkehr.⁷⁸⁹

Die Tätigkeiten des dem Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats zugeordneten Verkehrsreferenten können indes in vier Hauptaufgaben untergliedert werden:

1. Beobachtung der Verkehrssituation in den Grenzen des Einzugsbereiches des Generalkonsulats Shanghai.
2. Kontakte zu chinesischen, im Verkehrsbereich tätigen, Institutionen: Behörden, Universitäten, Unternehmen.
3. Beobachtung und Analyse der legislativen und administrativen Entwicklung der chinesischen Verkehrspolitik (mit Fokus auf Shanghai).
4. Unterstützung der deutschen Verkehrswirtschaft.

Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.

⁷⁸⁷ Vgl. ebd.

⁷⁸⁸ Website des Auswärtigen Amtes (<http://www.auswaertiges-amt.de>), in diesem Fall unter http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/aussenpolitik/aussenwirtschaft/foerderung/instrumente_html (1.8.2005).

⁷⁸⁹ Vgl. Interview 7: Michael Vogel, Konsul, Verkehrsreferent, Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 24.4.2003.

Insbesondere letztgenannte Aufgabe zielt darauf ab, im Rahmen der durch das Generalkonsulat betriebenen Außenwirtschaftsförderung zu wirken. Konkret sieht dies beispielsweise so aus, dass deutsche Firmen bei Behördenbesuchen in Shanghai vom Verkehrsreferenten begleitet werden, d.h. die bereits erwähnte und in China so enorm bedeutsame politische Flankierung ausländischer Wirtschaftsaktivitäten findet auch hier Anwendung.⁷⁹⁰

4.5 Entwicklungspolitische Maßnahmen des Generalkonsulats in Shanghai

Neben außenwirtschaftsfördernden Tätigkeiten engagiert sich insbesondere das Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats Shanghai in mehreren entwicklungspolitischen Maßnahmen. Der Schwerpunkt dieses Politikfeldes liegt jedoch bei der Deutschen Botschaft in Beijing, von wo aus auch die Gesamtplanung der Projekte erfolgt. Das Generalkonsulat Shanghai hingegen versuche primär, die in seinem Amtsbezirk arbeitenden Entwicklungsexperten der verschiedensten Organisationen zu koordinieren. Dies geschehe vor allem anlässlich sog. „Round Tables“, welche zu einem besseren Austausch zwischen den beteiligten Personen führen sollen.⁷⁹¹

Darüber hinaus ist das Generalkonsulat in der Förderung von Kleinstmaßnahmen jedoch auch unmittelbar „operativ“ tätig. Solcherart Projekte werden mit maximal 7.500 Euro unterstützt, wobei die finanziellen Mittel vom BMZ stammen. Den Fokus setzt man hier auf die Bereiche Armutsminderung, ländliche Entwicklung, Umweltschutz und Frauenförderung. Einsatzorte können sich überall im Amtsbezirk, also neben Shanghai auch in den Provinzen Anhui, Jiangsu und Zhejiang, befinden. „Förderungswürdig sind Kleinstmaßnahmen, die

- den Grundbedürfnissen der armen und ärmsten Bevölkerungsschichten direkt Rechnung tragen
- in sich geschlossen sind und zu keinen wiederkehrenden Verpflichtungen führen
- innerhalb von 6 Monaten implementiert und abgeschlossen werden können
- nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit laufenden Projekten stehen, die im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit von deutscher Seite gefördert werden (z.B. durch GTZ, CIM, SES, KfW).“⁷⁹²

⁷⁹⁰ Vgl. ebd.

⁷⁹¹ Vgl. Interview 4: Elke Tiedt, stellvertretende Generalkonsulin, Leiterin des Wirtschaftsreferates des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.

⁷⁹² Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland Shanghai: Förderung von Kleinstmaßnahmen der Technischen Zusammenarbeit durch das Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Informationsblatt, Stand: Februar 2003.

Sinn und Zweck der ca. vier Projekte pro Jahr sei es schließlich, „schnell und unbürokratisch Hilfe zu leisten.“⁷⁹³

4.6 Fazit zum Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai

Der Amtsbezirk des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai umfasst neben der Metropole selbst auch die nahen Provinzen Anhui, Jiangsu und Zhejiang. Der ökonomischen Bedeutung Shanghais entsprechend liegt ein Schwerpunkt der Arbeit dieser diplomatischen Einrichtung in der Außenwirtschaftsförderung. Hauptakteur hierfür innerhalb des Konsulats ist das Wirtschaftsreferat. Gilt die politische Flankierung deutscher Geschäftinteressen als eine Aufgabe der deutschen Auslandsvertretungen generell, so betrifft dies die VRCh ganz besonders. Für die chinesische Seite ist es nach wie vor von immenser Bedeutung, ob ein deutsches Unternehmen bei seinen Aktivitäten im Reich der Mitte „Rückendeckung“ durch dessen Regierungsvertreter genießt.

Die konkreten Tätigkeiten des Generalkonsulats im Rahmen der politischen Flankierung reichen von der Betreuung wirtschaftlicher und politischer Delegationen, über die Kontaktvermittlungen zwischen einerseits deutschen und chinesischen Unternehmen, andererseits deutschen Unternehmen und chinesischen Behörden, bis hin zur Anwesenheit bei Unternehmensgründungen oder Grundsteinlegungen. Darüber hinaus setzt sich das Konsulat auf Bitte deutscher Unternehmen bei Copyright-Verletzungen u.ä. mit den zuständigen chinesischen staatlichen Stellen in Verbindung, eine in der VRCh zumeist erfolgreichere Methode, als die rein juristische Vorgehensweise.

Eine weitere außenwirtschaftsfördernde Tätigkeit des Generalkonsulats besteht in der Betreuung deutscher Messeteilnehmer in Shanghai. In diesem Bereich wird eng mit dem German Centre Shanghai und dem Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Shanghai zusammengearbeitet – insbesondere in Form gemeinsam veranstalteter Messesymposien. Zudem kooperieren Delegiertenbüro und Generalkonsulat auch bei der Delegationsbetreuung. Ersteres kümmert sich dabei primär um die mitreisenden deutschen Geschäftsleute, das Konsulat hingegen nimmt sich eher der deutschen Politiker an. Wie in Delegiertenbüro und DIHZ, so wird

⁷⁹³ Interview 5: Anke Bauer, Consular Attachee im Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.; Für weitere Informationen über die deutsch-chinesische Entwicklungspolitische Zusammenarbeit in Shanghai siehe Kapitel X. 6.

auch im Generalkonsulat das gute Verhältnis und die fruchtbare Kooperation zwischen diesen drei Einrichtungen deutscher Außenwirtschaftsförderung in Shanghai betont.

Seit Ende 2002 ist im Generalkonsulat Shanghai einer von weltweit nur sechs in deutschen diplomatischen Einrichtungen tätigen Verkehrsreferenten beschäftigt. Eine seiner Aufgaben besteht in der Unterstützung der deutschen Verkehrswirtschaft und kann somit als ein Instrument deutscher Außenwirtschaftsförderung verstanden werden. Zudem unterstreicht seine Anwesenheit die immense Bedeutung des Standortes in puncto Wirtschaft, Transport und Verkehr.

Neben den genannten außenwirtschaftsfördernden Tätigkeiten befasst sich das Wirtschaftsreferat im Konsulat auch mit entwicklungspolitischen Themen. Dabei handelt es sich einerseits um die Koordination der im Amtsbezirk ansässigen Experten, andererseits werden unter Verwendung von durch das BMZ erhaltenen finanziellen Mitteln sog. „Kleinstmaßnahmen“ gefördert.

5. Die Bundesagentur für Außenwirtschaft in Shanghai

Neben den Auslandsvertretungen und den Auslandshandelskammern gilt die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) als eine der drei Hauptinstitutionen deutscher Außenwirtschaftsförderung.⁷⁹⁴ Die in Köln ansässige und als Servicestelle des BMWA fungierende bfai „[erleichtert] mit umfassenden Informationen über die Märkte der Welt [...] deutschen Unternehmen den Weg ins Auslandsgeschäft.“⁷⁹⁵ Mit etwa 45.000 Dokumenten in ihren Datenbanken sowie 7.000 verschiedenen Publikationen vermittelt sie ein vielseitiges Fachwissen zur Außenwirtschaft. Hierfür werden Informationen aus ungefähr 200 Ländern, Wirtschaftsregionen und nationalen Zusammenschlüssen gesammelt und analysiert.⁷⁹⁶ Zur Beschaffung der relevanten Fachauskünfte setzt die bfai vor allem auf ihre weltweit im Einsatz befindlichen 50 Korrespondenten. Dabei werden für deutsche Unternehmen interessante Regionen besonders berücksichtigt. Hinzu kommt eine Auswertung der Wirtschaftsberichte der deutschen Aus-

⁷⁹⁴ Vgl. Website des Auswärtigen Amtes (<http://www.auswaertiges-amt.de>), in diesem Fall unter http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/aussenpolitik/aussenwirtschaft/foerderung/instrumente_html (1.8.2005).

⁷⁹⁵ Ebd.

⁷⁹⁶ Vgl. Website der Bundesagentur für Außenwirtschaft (<http://www.bfai.com>), in diesem Fall unter <http://www.bfai.com/?uid=6d046a179782493b1bd380d3b99ff370&id=Seite213> (1.8.2005).

landsvertretungen sowie ein Heranziehen zahlreicher weiterer in- und ausländischer Informationsquellen.⁷⁹⁷

Die in Shanghai ansässige deutsche bfai-Korrespondentin hat ihr Büro in den Räumlichkeiten des Delegiertenbüros und ist diesem aus organisatorischen Gründen auch offiziell zugeordnet. Somit besitzt sie zwar keine eigene Business License, arbeitet jedoch trotzdem ausschließlich für die bfai. Die räumliche Nähe trägt außerdem dazu bei, dass ein Informationsaustausch zwischen den beiden Institutionen – insbesondere im Bereich Umwelttechnik – stattfindet. Die zum Erstellen ihrer Berichte und Fachbroschüren notwendigen Basisinformationen bezieht die Korrespondentin aus den chinesischen Medien, aus chinesischer Fachliteratur sowie aus dem Internet. Darüber hinaus erfolgt eine eingehende Recherche bei Unternehmen verschiedenster Fachbereiche und Nationalitäten, auf Fachmessen, an Forschungseinrichtungen sowie bei Verbänden. Zwischen der bfai-Korrespondentin in Shanghai und ihrem Kollegen in Beijing besteht eine nach Branchen gegliederte Aufteilung.⁷⁹⁸

Dadurch, dass die bfai keine unmittelbar operativen Tätigkeiten wahrnimmt, sondern anhand der von ihr verfassten Fachpublikationen im Rahmen einer deutschen Außenwirtschaftsförderung eher strategisch arbeitet, kann sie in ihrer Wirksamkeit kaum mit den Einrichtungen DIHZ, Delegiertenbüro und Generalkonsulat verglichen werden. Zudem handelt es sich schließlich nur um eine einzige Person. Dass die bfai-Aktivitäten jene der anderen drei Institutionen jedoch sinnvoll ergänzt, steht außer Frage. Wie beschrieben, tauschen sich beispielsweise Delegiertenbüro und bfai gegenseitig aus, oder aber das Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats wird durch die Korrespondentin der Bundesagentur um den Bereich Wirtschaftsanalyse entlastet.

6. Exkurs: Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften des Bundes – Hermes-Bürgschaften

Handelsgeschäfte deutscher Unternehmer mit Kunden in der VRCh weiten sich immer mehr aus, so dass auch deren Bedeutung im Rahmen der deutschen Exportförderung stetig zunimmt. Eine Form dieser Förderung liegt in der Gewährleistung des Bundes für potentiell

⁷⁹⁷ Vgl. Website des Auswärtigen Amtes (<http://www.auswaertiges-amt.de>), in diesem Fall unter http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/aussenpolitik/aussenwirtschaft/foerderung/instrumente_html (1.8.2005).

⁷⁹⁸ Vgl. E-Mail von Stefanie Schmitt, bfai-Korrespondentin in Shanghai, 20.5.2003.

Nichteinhalten von Zahlungsverpflichtungen seitens des Warenempfängers. Gemeint sind hiermit Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften,⁷⁹⁹ welche nach der zu deren Abwicklung von der Bundesregierung beauftragten *Hermes Kreditversicherungs-AG*⁸⁰⁰ oftmals als *Hermes-Bürgschaften* bezeichnet werden.⁸⁰¹ In Differenzierung zur Ausfuhrkreditvergabe, welche ausschließlich der Finanzierung eines Exportgeschäfts dient, können sich deutsche Unternehmen über Hermes-Bürgschaften gegen einen tendenziell eher – jedoch nicht ausschließlich – in Schwellen- und Entwicklungsländern aufkommenden Zahlungsausfall absichern. Die in der BRD in der Exportfinanzierung aktivsten Spezialinstitute sind erstens die von 26 deutschen Kreditbanken und somit auf privatrechtlicher Basis gegründete und agierende *Ausfuhrkredit GmbH (AKA)* sowie zweitens die von Bund und Ländern getragene *Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)*. Einer Kombination aus einer von diesen Einrichtungen gewährten Handelsfinanzierung und einer zur Sicherung vor Zahlungsausfall dienenden Hermes-Bürgschaft ist nicht unüblich.⁸⁰²

Im Jahre 2001 beinhalteten Geschäfte mit der VRCh mit 1,86 Mrd. EUR erstmals die größten über Hermes abgesicherten Deckungssummen,⁸⁰³ was letzterer Bedeutung für den deutsch-chinesischen Handel herausstellt und somit auch eine etwas nähere Schilderung dieser Säule der deutschen Außenhandelsförderung im Rahmen dieser Arbeit rechtfertigt. Die gegenwärtig vorliegenden neuesten Zahlen⁸⁰⁴ bestätigen diesen Trend, waren nämlich die „Top drei“ der in 2003 von Hermes-Bürgschaften profitierenden Abnehmer die VRCh mit 1,32 Mrd. EUR, die Türkei mit 1,17 Mrd. EUR sowie Brasilien mit 1,02 Mrd. EUR.⁸⁰⁵

⁷⁹⁹ Ausfuhrgarantien werden bei Geschäften mit Privatkunden, Ausfuhrbürgschaften hingegen bei Geschäften mit Staaten und anderen Körperschaften des öffentlichen Rechts gegeben. Die unterschiedlichen Begriffe resultieren jedoch nicht aus ungleichen Verfahren oder Inhalten, sondern dienen lediglich einer systematischen Differenzierung der Auftraggeber. Vgl. hierzu *Hermes Kreditversicherungs-AG: Ausfuhrleistung der Bundesrepublik Deutschland. Exportförderung mit staatlichen Garantien und Bürgschaften – Hermesdeckungen*, o.O. o.J., S. 14.

⁸⁰⁰ Neben der Hermes-Kreditversicherungs-AG ist indes auch noch die heutige PwC Deutsche Revision AG als Mandatar der Bundesregierung mit dem Management der Ausfuhrleistung beauftragt, wobei jedoch Hermes innerhalb dieser Struktur maßgeblich ist. Vgl. hierzu ebd., S. 9.

⁸⁰¹ Im weiteren Verlauf dieser Arbeit wird die Bezeichnung „Hermes-Bürgschaften“ zusammenfassend für Garantien und Bürgschaften verwendet.

⁸⁰² Vgl. Engelhard, Johann: *Exportförderung. Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg*, Zugl.: Hohenheim, Stuttgart, Univ., Habil.-Schr., Gabler Verlag, Wiesbaden 1992, S. 40-44.

⁸⁰³ Vgl. *Hermes Kreditversicherungs-AG: Ausfuhrleistung der Bundesrepublik Deutschland. Jahresbericht 2001*, S. 41.

⁸⁰⁴ Stand: Dezember 2004.

⁸⁰⁵ Vgl. Pressemitteilung des BMWA vom 25.2.2004: „Hermes 2003: Rekordüberschuss und gutes Geschäftsvolumen“, in diesem Fall unter <http://www.bmwa.bund.de/bmwa/generator/Navigation/Presse/pressemitteilungen,did=29580.html> (6.12.2004).

Ergänzend hierzu einige weitere, das Instrument der Hermes-Bürgschaften charakterisierende Kennzahlen:

Das Gesamtdeckungsvolumen betrug 16,56 Mrd. EUR in 2001, 16,43 Mrd. EUR in 2002 sowie 15,99 Mrd. EUR in 2003, womit wiederum 2,6 Prozent (2001), 2,5 Prozent (2002) bzw. 2,4 Prozent (2003) des deutschen Gesamtexports abgesichert worden sind.⁸⁰⁶ Am Gesamtdeckungsvolumen gemessen, entfielen in 2003 somit 8,26 Prozent auf Geschäfte mit der VRCh. Darüber hinaus aussagekräftig hinsichtlich der Destination der Hermes-Bürgschaften ist eine nach Ländergruppen differenzierte Statistik, welche für 2003 75,0 Prozent der Deckungssummen für Aufträge von Entwicklungsländern, 17,5 Prozent für Aufträge von mittel- und osteuropäischen Ländern sowie 7,5 Prozent für Aufträge von Industrieländern ausweist.⁸⁰⁷ Diese Zahlen belegen vor allem auch vor dem Hintergrund ihrer langjährigen Konstanz⁸⁰⁸ einen offensichtlichen Zusammenhang aus der wirtschaftlichen Entwicklungsstufe eines Landes und den in diesem Staate existierenden politischen Risiken.

Als Kernziel staatlicher Ausfuhrleistungsgewährleistungen benennt die Bundesregierung die Sicherung von Arbeitsplätzen in Deutschland.⁸⁰⁹ Eine hierzu vom Bundeswirtschaftsministerium im Jahre 2000 in Auftrag gegebene Studie der Baseler *prognos AG* bestätigt indes die Konditionalität aus Hermes-Bürgschaften und Beschäftigung. So seien in den Untersuchungsjahren 1995 bis 1999 jährlich zwischen 140.000 und 216.000 Arbeitsplätze in der BRD durch Ausfuhrleistungsgewährleistungen des Bundes nachhaltig gesichert worden.⁸¹⁰ In diesem Zusammenhang ist vor allem auch auf die große Bedeutung des Hermes-Instrumentariums für die Förderung des deutschen Mittelstandes hinzuweisen, da schließlich etwa drei Viertel aller Anträge auf staatliche Ausfuhrleistungsgewährleistungen durch diesen erfolgen.⁸¹¹

Bernd Halfen klassifiziert darüber hinaus drei weitere Motive eines staatlichen Gewährleistungsangebotes. Erstens gebe es bei Exportgeschäften generell Risiken, welche bei Inlandsgeschäften nicht existieren. Genannt werden hier Konvertierungs- und Transferrisiken, Zah-

⁸⁰⁶ Vgl. Hermes Kreditversicherungs-AG: Ausfuhrleistungsgewährleistungen der Bundesrepublik Deutschland. Jahresbericht 2003, S. 2.

⁸⁰⁷ Vgl. ebd., S. 61.

⁸⁰⁸ Seit 1990 als prägnantes Datum der Öffnung der MOE-Staaten hat sich diese nach Ländergruppen unterteilte Statistik im Groben nicht verändert. Vgl. hierzu Hermes Kreditversicherungs-AG: Ausfuhrleistungsgewährleistungen der Bundesrepublik Deutschland, verschiedene Jahresberichte.

⁸⁰⁹ Vgl. Hermes Kreditversicherungs-AG: Ausfuhrleistungsgewährleistungen der Bundesrepublik Deutschland.

Exporthilfe mit staatlichen Garantien und Bürgschaften – Hermesdeckungen, o.O. o.J., S. 10.

⁸¹⁰ Vgl. Europäisches Zentrum für Wirtschaftsforschung und Strategieberatung *prognos*: Evaluierung der Arbeitsplatzeffekte der Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen des Bundes (Proj. Nr. 7/00). Endbericht, Basel, 29. Dezember 2000, S. 73.

⁸¹¹ Vgl. Hermes Kreditversicherungs-AG: Ausfuhrleistungsgewährleistungen der Bundesrepublik Deutschland.

lungsverbots- und Moratoriumsrisiken sowie Wechselkurs- und Embargorisiken. Zweitens müsse von Funktionsmängeln der Versicherungsmärkte ausgegangen werden und drittens beständen politische Interessen, wonach vor allem ein Ausgleich ähnlicher Absicherungsangebote mit im Wettbewerb stehenden ausländischen Exporteuren herbeigeführt werden solle.⁸¹² Hinsichtlich des Punktes Funktionsmängel der Versicherungsmärkte ist noch auszuführen, dass private Versicherungen grundsätzlich keinerlei politische Risiken abdecken. Begründet wird dies dadurch, dass „letztere in ihrem Eintritt nicht einmal im Mittel vorhersehbar sind und sie damit versicherungsmathematisch nicht kalkulierbar sind.“⁸¹³ Überdies wird von privater Seite für gewöhnlich zum Zwecke einer adäquaten Risikokalkulation nicht über einen Zeitraum von mehr als fünf Jahren hinaus versichert, was einigen Exportprojekten, vor allem im Anlagenbau, im Wege steht.⁸¹⁴ Dies erklärt letztlich auch, weshalb die Privaten trotz einem seit 1999 das dritte Mal in Folge bei den Ausfuhrleistungsgewährleistungen erwirtschafteten kassemäßigen Überschuss des Bundes⁸¹⁵ in diesen Markt nicht eintreten.

Bemerkenswert ist indes noch, dass die *Hermes Kreditversicherungs-AG* im September 2002 als erster ausländischer Kreditversicherer eine Repräsentanz in der VRCh eröffnen konnte. Von der in Tianjin eingerichteten Niederlassung dürfen anfangs zwar noch keine operativen Geschäfte abgewickelt werden, jedoch kann der chinesische Markt beobachtet und für die eigenen Tätigkeiten geworben werden. Im Rahmen der WTO-Verpflichtungen Chinas sollten in absehbarer Zeit auch typisch operative Aktivitäten eines Kreditversicherers möglich sein.⁸¹⁶

Nachdem somit die finanzielle Absicherung deutscher Handelsaktivitäten mit Geschäftspartnern innerhalb der VRCh erläutert worden ist, soll nachfolgend eine primär quantitative Untersuchung zu einem der Kernelemente dieser Arbeit, nämlich den bilateralen Handelsbeziehungen, durchgeführt werden. Dabei wird nicht nur auf die gesamtchinesischen Handelsströ-

Exportförderung mit staatlichen Garantien und Bürgschaften – Hermesdeckungen, o.O. o.J., S. 10.

⁸¹² Halfen, Bernd: Gesamtwirtschaftliche Wirkungen staatlicher Ausfuhrleistungsgewährleistungen. Das Beispiel der Hermes-Deckungen, Dissertation des Fachbereichs Rechts- und Wirtschaftswissenschaften der Johannes Gutenberg-Universität Mainz, Mainz 1991, S. 4 f.

⁸¹³ Munzert, Rüdiger: Exportförderung im Vergleich: Frankreich – Deutschland, Deutsch-Französische Handelskammer, Bertelsmann Verlag, Bielefeld 1997, S. 67.

⁸¹⁴ Vgl. ebd.

⁸¹⁵ So konnte dieser Überschuss im Jahre 2001 mit 388 Mio. EUR beziffert und schließlich an den Bundeshaushalt abgeführt werden. Vgl. hierzu die Online-Basisinformation des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit über Ausfuhrleistungsgewährleistungen, einsehbar auf der Website des Ministeriums (<http://www.bmwi.de>), in diesem Fall unter

<http://www.bmwi.de/Homepage/Politikfelder/Au%dfenwirtschaft%20%26%20Europa/Au%dfenwirtschaftspolitik/Au%dfenwirtschaftsf%f6rderung/aussen/hermes.jsp> (17.2.2003).

⁸¹⁶ Vgl. Ostasiatischer Verein: OAV-Report, 10/2002, S. 4: „Hermes in China“.

me mit Deutschland, sondern – dem speziellen Thema dieser Arbeit entsprechend – auch auf die spezifisch mit Shanghai abgewickelten Handelsgeschäfte intensiv eingegangen werden.

IX. Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und der Volksrepublik China sowie Deutschland und Shanghai

1. Chinesische (Außen-) Handelsbestimmungen

Mitte 2004 sind in der VRCh zwei neue handelsrelevante Bestimmungen erlassen worden. Dabei handelt es sich zum einen um ein im Gegensatz zu seinem Vorgängermodell stark modifiziertes Außenhandelsgesetz, zum anderen um neue Verwaltungsvorschriften für ausländische Investitionen im Handelsbereich. Da aktuell praktisch jede Art von Handelsbeziehungen mit China durch diese beiden Bestimmungen geprägt ist, dürfte eine nähere Auseinandersetzung mit deren Inhalten sinnvoll sein. Zuvor jedoch, soll auf die rechtliche Historie des Außenhandels mit China seit Beginn der ökonomischen Öffnung eingegangen werden.

Unumgänglich für die Abwicklung eines Handelsgeschäfts mit in der VRCh ansässigen Unternehmen waren anfangs die sog. „Außenhandelsgesellschaften“. Von diesen existierten im Jahre 1979 gerade einmal 14 Gesellschaften, allesamt staatseigen, welche in besagtem Jahr ein Handelsvolumen von lediglich 29,3 Mrd. US-\$ abwickelten.⁸¹⁷ Vom technischen Ablauf ist dies so zu verstehen, dass die von in China sesshaften Unternehmen zu Im- oder Exportzwecken eingeschalteten Außenhandelsgesellschaften als Agenten dienten. Letztere finanzierten sich wiederum aus für die bereitgestellten Dienstleistungen erfolgten Kommissionszahlungen.⁸¹⁸ Offizieller Vertragspartner in einem solchen Fall war die Außenhandelsgesellschaft. Diese Tätigkeit unterlag einem staatlichen Monopol, was letztlich keineswegs dazu beitrug, den chinesischen Außenhandel zu intensivieren. Da eine Steigerung des internationalen Warenverkehrs jedoch seitens der Führungsriege um Deng Xiaoping als zwingende Notwendigkeit für die Realisierung des beabsichtigten Reformkurses galt, ist eben jenes Monopol zwischen 1980 und 2000 sukzessive gelockert bzw. aufgehoben worden. In diesem Rahmen wurde es einigen, primär staatseigenen, Unternehmen gestattet, für ihre Produktion bestimmte Güter zu importieren, andere Betriebe durften hingegen von ihnen erzeugte Produkte ausführen, wieder andere Firmen konnten nach einem komplizierten Genehmigungsverfahren generell Außenhandel betreiben.⁸¹⁹

⁸¹⁷ Vgl. Xin, Wei: Trading Rights established. Individual Operators will be the biggest beneficiaries of the revised trade laws, in: China International Business, July 2004, S. 24; Als Vergleichswert sei das chinesische Handelsvolumen in 2003 angeführt: 851,1 Mrd. US-\$. Vgl. hierzu Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: März 2004, S.5.

⁸¹⁸ Vgl. Tjoa, Laetitia: Möglichkeiten deutscher Unternehmen ohne eigene Produktionsstätte in China zum Handel mit der Volksrepublik, in: Deutsch-Chinesisches WirtschaftsForum, 4/99, S. 41.

⁸¹⁹ Vgl. ebd.

Insbesondere mit Inkrafttreten des ersten chinesischen Außenhandelsgesetzes im Jahre 1994 kam es hier zu einschneidenden Veränderungen. Durch dieses nämlich wurde einer Vielzahl produzierender – darunter vor allem auch privater – Unternehmen eingeräumt, Handel mit dem Ausland zu betreiben. Um in den Genuss einer solchen Außenhandelslizenz zu kommen, mussten interessierte Betriebe beim für Außenhandel zuständigen Ministerium einen Antrag stellen, welcher daraufhin noch einer Bewilligung bedurfte. Die hinter dem Gesetz von 1994 stehende Absicht lag in einer weiteren Extensivierung des chinesischen Außenhandels, was noch im selben Jahr mit einem auf 236,6 Mrd. US-\$ stark angestiegenen Gesamtvolumen realisiert wurde. Zudem war bis Ende des Jahres die Anzahl der eine Außenhandelslizenz besitzenden Unternehmen auf 8.300 angewachsen.⁸²⁰

Ab 1994 erleichterte die chinesische Regierung den Erhalt einer Außenhandelslizenz nach und nach deutlich. Dabei ist insbesondere eine Bestimmung aus dem Jahre 2000 relevant, welche das für die Bewilligung eines entsprechenden Antrags benötigte Investitionskapital bei Privatunternehmen von ursprünglich 8 Mio. RMB auf 5 Mio. RMB senkte. Letztere Summe umfasste exakt jenen Betrag, welcher zuvor von staatseigenen Unternehmen für die Genehmigung zum Außenhandel verlangt worden war. Somit erfolgte hier nicht nur eine neuerliche Maßnahme zur Steigerung des Außenhandelsvolumens, sondern auch ein weiterer Schritt in Richtung einer Gleichstellung von privaten und staatseigenen Unternehmen. Mitte 2004, also unmittelbar vor Inkrafttreten des neuen Außenhandelsgesetzes, war die Anzahl der Unternehmen, die eine Außenhandelslizenz besaßen, bereits auf über 120.000 angestiegen.⁸²¹

1.1 Das neue chinesische Außenhandelsgesetz aus dem Jahre 2004

Am 1. Juli 2004 ist das neue chinesische Außenhandelsgesetz in Kraft getreten. Seine Schwerpunkte liegen laut Gesetzestext auf “expanding the opening to the outside world, developing foreign trade, maintaining foreign trade order, protecting the legitimate rights and interests of foreign trade dealers and promoting the sound development of the socialist market economy.”⁸²² Diese Absichten sind noch ein wenig allgemein gehalten, indem sie zwar eine weitere außenwirtschaftliche Öffnung implizieren, deren Ursachen und Inhalte jedoch nicht detailliert aufführen. Die Bestimmung, nach welcher das neue Gesetz “applies to foreign trade

⁸²⁰ Vgl. Xin: Trading Rights established, a.a.O., S. 24 f.

⁸²¹ Vgl. ebd., S. 25.

⁸²² Foreign Trade Law of the People’s Republic of China aus dem Jahre 2004, Article 1.

and the protection of trade-related aspects of intellectual property rights.“⁸²³, verdeutlicht allerdings, dass es sich hierbei auch aus im Rahmen des WTO-Beitritts Chinas erfolgte Verpflichtungen handelt. Die sog. „TRIPS“ (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) sollen den geistigen Eigentumsschutz im Rahmen internationaler Handelsbeziehungen gewährleisten. Tritt ein Staat der WTO bei, dann legt sich dieser automatisch auf den Schutz dieser Rechte fest. Innerhalb des neuen chinesischen Außenhandelsgesetzes erfährt dieser Aspekt besondere Würdigung dadurch, dass ihm ein ganzes Kapitel gewidmet ist. In diesem wird u.a. konkretisiert, wie bei einer Verletzung solcher Rechte vorgegangen werden soll: „Where the imported goods infringe intellectual property rights and impair foreign trade order, the authority responsible for foreign trade under the State Council may take such measures as prohibiting the import of the relevant goods from being produced or sold by the infringer within a certain period.“⁸²⁴ Inwieweit die genannten Maßnahmen tatsächlich praktikabel sind, bleibt freilich abzuwarten.

Mit dem „Reziprozitäts- oder Gegenseitigkeitsprinzip“ sowie der „Meistbegünstigungsklausel“ werden weitere handels- und wirtschaftspolitische Grundlagen für WTO-Mitgliedstaaten festgelegt. Im neuen chinesischen Außenhandelsgesetz befinden sich diese in Artikel 6, welcher besagt, dass die „People's Republic of China shall, in accordance with the international treaties and agreements to which it is a contracting party or a participating party grant the other contracting parties or participating parties, or on the principle of reciprocity grant the other party most-favored-nation treatment or national treatment in the field of foreign trade.“⁸²⁵

Weitere bedeutsame Veränderungen des chinesischen Außenhandelsrechts ergeben sich aus den Artikeln 8 und 9 des neuen Gesetzes, in welchen zum einen bestimmt wird, dass sich nun auch natürliche Personen im Außenhandel engagieren können,⁸²⁶ zum anderen jedoch auch festgelegt wird, dass für die Genehmigung einer Außenhandelslizenz nur noch ein Registrierungsverfahren notwendig ist.⁸²⁷ Faktisch bedeutet dies, dass nunmehr jede ausländische wie inländische natürliche Person sowie auch jedes Unternehmen nach Erfassung bei der zuständigen staatlichen Stelle Im- und Export betreiben darf. Zuvor war dies zum einen nur über ein Antragsverfahren möglich gewesen, zum anderen bedingte eine entsprechende Genehmigung

⁸²³ Ebd., Article 2.

⁸²⁴ Ebd., Article 29.

⁸²⁵ Ebd., Article 6.

⁸²⁶ Ebd., Article 8.

⁸²⁷ Ebd., Article 9.

nach wie vor ein Mindestinvestitionskapital in Höhe von 5 Mio. RMB. Das einstige Monopol der Außenhandelsgesellschaften bzw. das Privileg, als eine solche anerkannt zu werden, ist somit endgültig beseitigt worden. Die Außenhandelsaktivitäten mit der VRCh dürften somit künftig weiter deutlich zunehmen, dies aufgrund der neuen Regelung insbesondere auch insofern, als eine Vielzahl weiterer Akteure hier neuerdings agieren wird.

1.2 Die neuen Verwaltungsvorschriften für ausländische Investitionen im Handelsbereich aus dem Jahre 2004

Die am 1. Juni 2004 in Kraft getretenen „Measures for the Administration of Foreign Investment in the Commercial Sector“ gehen zurück auf durch den WTO-Beitritt bedingte Verpflichtungen der VRCh. Die bedeutendsten, durch die neuen Verwaltungsvorschriften realisierten, Veränderungen können folgendermaßen subsummiert werden:

1. Ab dem 11. Dezember 2004 wird es ausländischen Handelsunternehmen gestattet sein, in China sowohl im Einzel- wie auch im Großhandel 100-prozentige Tochtergesellschaften zu gründen. Bislang war dies nur über Joint Ventures möglich gewesen.
2. Mindestumsatz und -investitionskapital in- wie ausländischer Investoren fallen weg. Dies müsste aller Voraussicht nach zu einem verstärktem Engagement kleinerer und mittelständischer ausländischer Unternehmen in China führen.
3. Im Großhandelsbereich fallen geographische Beschränkungen ab dem 1. Juni 2004, im Einzelhandelsbereich ab dem 11. Dezember 2004, weg. Bislang war die Gründung von Handelsunternehmen nur in ökonomischen Sondergebieten sowie in Provinzhauptstädten gestattet.
4. Bereits bestehende Unternehmen sind nun berechtigt, ihre Unternehmenszwecke um Tätigkeiten im Handelsbereich zu erweitern. So können beispielsweise Produktionsunternehmen, welche bislang nur die selbst erzeugten Waren vertrieben haben, nun Waren in- wie ausländisch assoziierter Unternehmen wie auch von Drittunternehmen handeln.
5. Völlig neu ist die Möglichkeit für ausländische Unternehmen, ihre Marken und Geschäftsmodelle gegen Gebühr offiziell an chinesische Unternehmen zu lizenzieren (sog. „Franchising“).⁸²⁸

⁸²⁸ Vgl. Chia, Anja / Lauffs, Andreas: Groß- und Einzelhandel liberalisiert, in: China Contact 6/2004, S. 35.

1.3 Zusammenspiel der beiden neuen Bestimmungen im Handelsbereich

Gerade die Kombination aus dem neuen Außenhandelsgesetz und den neuen Verwaltungsvorschriften für ausländische Investitionen im Handelsbereich impliziert bedeutsame Veränderungen. Ausländische Unternehmen können nunmehr nicht nur wesentlich einfacher Im- und Exportgeschäfte mit und in China abwickeln, sondern ferner besteht die Möglichkeit, eigene Handelsfirmen zu gründen, welche wiederum Eigen- und Fremdprodukte im chinesischen Binnenhandel vertreiben können. Ein ausländisches Unternehmen darf folglich Waren nach China importieren und dort unmittelbar weiter verkaufen, ohne dass etwa ein chinesisches Außenhandelsunternehmen oder ein chinesischer Vertriebspartner konsultiert werden muss. Dies dürfte vermutlich zu einer Vielzahl an Neugründungen von ausländischen Handelsunternehmen – dies im Außen- und Binnenhandel – führen, was wiederum mit hoher Wahrscheinlichkeit eine weitere Intensivierungswelle der Außenhandelsaktivitäten mit der VRCh insgesamt hervorrufen wird. Beide neuen Bestimmungen beruhen auf WTO-Regularien, wobei eines der Hauptziele dieser Organisation in der Ausweitung der internationalen Handelsbeziehungen besteht. Dieses Konzept scheint am Beispiel der VRCh aller Voraussicht nach aufzugehen.

2. Die Rolle der VRCh im globalen Warenhandel

Neben, in Relation zu den westlichen Industriestaaten, beeindruckenden volkswirtschaftlichen Wachstumsraten, konnte die VRCh in den letzten Jahren auch ihren Anteil an den globalen Warenhandelsströmen deutlich überdurchschnittlich ausweiten. Von 1995 bis 2000 steigerte man sich bei Im- und Exporten um durchschnittlich 11 Prozent, wohingegen der weltweite Durchschnitt bei lediglich 5 Prozent lag. Das Jahr 2001 brachte trotz einer Verringerung der Handelsströme anderer global bedeutender Wirtschaftsnationen und -regionen noch immer Prozent (Export) bzw. 8 Prozent (Import). 2002 führte China mit gut 20 Prozent Außenhandelswachstum die Rangliste der international einflussreichsten Handelsnationen erneut klar an (siehe Darstellungen 20 und 21).

Darstellung 20: Warenimportwachstum international

Importnation bzw. -region	Wert absolut in 2002 (in Mrd. US-\$)	Jährliches Wachstum (in %)		
		1995-2000	2001	2002
Welt	6.510	5	-4	4
USA und Kanada	1.431	10	-6	2
EU der 15	2.447	3	-2	4
Asien gesamt	1.458	3	-7	6
Japan	337	2	-8	-3
China	295	11	8	21

(Quelle: WTO: International Trade Statistics 2003, S. 20.)

Darstellung 21: Warenexportwachstum international

Exportnation bzw. -region	Wert absolut in 2002 (in Mrd. US-\$)	Jährliches Wachstum (in %)		
		1995-2000	2001	2002
Welt	6.272	5	-4	4
USA und Kanada	946	6	-6	-4
EU der 15	2.449	2	0	6
Asien gesamt	1.620	5	-9	8
Japan	417	2	-16	3
China	326	11	7	22

(Quelle: WTO: International Trade Statistics 2003, S. 20.)

Seit Beginn der ökonomischen Öffnung sowie vor allem in den 90er Jahren ist die Bedeutung der VRCh im internationalen Warenhandel deutlich angewachsen. Betrag der Beitrag im Jahre 1983 noch lediglich 1,2 Prozent, so konnte sich dieser innerhalb der darauf folgenden zwei Jahrzehnte jeweils mehr als verdoppeln. 2,5 Prozent für 1993 sowie aktuell 5,3 Prozent globale Beteiligung belegen dies deutlich (siehe Darstellung 22). Die im Gegensatz zu 2002 nur „moderate“ Steigerung um 0,3 Prozentpunkte wäre 2003 indes sicherlich höher ausgefallen, hätte es keine SARS-Krise gegeben. Jene Krise führte zu einem verringerten Zufluss von Auslandskapital, welches ansonsten zu einem nicht unbedeutenden Anteil in exportorientierte Projekte investiert worden wäre.⁸²⁹

⁸²⁹ Vgl. Schüller, Margot: Chinas wirtschaftlicher Aufstieg – Auslöser von Euphorie und Bedrohungsängsten, in: China aktuell, Januar 2004, S. 43.

Darstellung 22: Die Bedeutung der VR China im globalen Warenhandel

Jahr	Beteiligung am Welthandel (in %)
1973	1,0
1983	1,2
1993	2,5
1997	2,9
1999	3,1
2000	3,8
2001	4,0
2002	5,0
2003	5,3

(Quellen: WTO: International Trade Statistics, verschiedene Jahrgänge; eigene Berechnungen;
In der Statistik ist auch der Handelsverkehr zwischen den EU-Mitgliedstaaten erfasst.)

Das 2003 wie beschrieben 5,3 Prozent der globalen Handelsströme ausmachende Außenhandelsvolumen Chinas setzte sich aus 412,8 Mrd. US-\$ an Importen sowie aus 438,3 Mrd. US-\$ an Exporten zusammen, wodurch sich ein Handelsüberschuss von 25,5 Mrd. US-\$ ergab (siehe Darstellung 23). Die VRCh konnte sich somit bei den Einfuhren hinter den USA und Deutschland auf Rang drei, bei den Ausfuhren hinter Deutschland, den USA und Japan auf Rang vier platzieren (siehe Darstellungen 24 und 25). Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass 2003 mit 48 Prozent beinahe die Hälfte des gesamten chinesischen Außenhandels über im Veredelungshandel tätige Unternehmen erfolgte.⁸³⁰ Somit ist ein Großteil des Außenhandelszuwachses aufgrund der komparativen Kostenvorteile Chinas bei der Lohnfertigung erwirtschaftet worden. Bedenkt man, dass China 2004 bis einschließlich August ein Gesamtaußenhandelswachstum von beinahe sensationellen 38,2 Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum verzeichnet hat,⁸³¹ so wird der große ostasiatische Konkurrent Japan aller Voraussicht nach noch im selben Jahr sowohl in der Kategorie Export als auch im Gesamtwarenhandel überholt werden können. Sollten die chinesischen Wachstumsraten im internationalen Handelsverkehr weiterhin so exorbitant hoch ausfallen, dann dürften in der Tat die gegenwärtig noch zwei verbleibenden größeren Handelsnationen innerhalb der nächsten ungefähr fünf Jahre – zuerst Deutschland und dann die USA – um ihre Führungspositionen im Welthandel gebracht werden.

⁸³⁰ Vgl. ebd., S. 44.

⁸³¹ Vgl. China Newsletter, Nr. 451 vom 17.9.2004, S. 1.

Darstellung 23: Entwicklung des chinesischen Außenhandels 1996 bis 2003

Jahr	Exporte (in Mrd. US-\$)	Importe (in Mrd. US-\$)	Saldo (in Mrd. US-\$)	Volumen (in Mrd. US-\$)	Exporte Verände- rung (in %)	Importe Verände- rung (in %)
1996	151,1	139,0	12,2	290,1	1,5	5,1
1997	182,7	142,4	40,3	325,1	20,9	2,5
1998	183,8	140,2	43,6	324,0	0,5	-1,5
1999	194,9	165,8	29,1	360,7	6,1	18,2
2000	249,2	225,1	24,1	474,3	27,8	35,8
2001	266,2	243,6	22,6	509,8	6,8	8,2
2002	325,6	295,2	30,4	620,8	22,3	21,2
2003	438,3	412,8	25,5	851,1	34,6	39,9

(Quelle: Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: März 2004, S. 5.)

Darstellung 24: Die größten Warenimportnationen im Jahr 2003

Importnation	Wert absolut (in Mrd. US-\$)	Anteil an den globa- len Warenimporten (in %)
USA	1.305,6	16,8
Deutschland	601,7	7,7
VR China	412,8	5,3
Frankreich	388,4	5,0
Großbritannien	388,3	5,0
Japan	383,0	4,9
Italien	289,0	3,7
Niederlande	261,1	3,4
Kanada	245,6	3,2
Belgien	234,3	3,0

(Quelle: Pressemeldung der WTO vom 5.4.2004: „World Trade 2003, Prospects for 2004“, WTO-Website (<http://www.wto.org>), in diesem Fall unter http://www.wto.org/english/news_e/pres04_e/pr373_e.htm#table1_appendix (15.9.2004); In der Statistik ist auch der Handelsverkehr zwischen den EU-Mitgliedstaaten erfasst.)

Darstellung 25: Die größten Warenexportnationen im Jahr 2003

Exportnation	Wert absolut (in Mrd. US-\$)	Anteil an den globalen Warenexporten (in %)
Deutschland	748,4	10,0
USA	724,0	9,7
Japan	471,9	6,3
VR China	438,4	5,9
Frankreich	384,7	5,1
Großbritannien	303,9	4,1
Niederlande	293,4	3,9
Italien	290,2	3,9
Kanada	272,1	3,6
Belgien	254,6	3,4

(Quelle: Pressemeldung der WTO vom 5.4.2004: „World Trade 2003, Prospects for 2004“, WTO-Website (<http://www.wto.org>), in diesem Fall unter http://www.wto.org/english/news_e/pres04_e/pr373_e.htm#table1_appendix (15.9.2004); In der Statistik ist auch der Handelsverkehr zwischen den EU-Mitgliedstaaten erfasst.)

Die Bedeutung der deutschen Warenströme im internationalen Handelsverkehr ist im Gegensatz zu jenen der VRCh in den letzten Jahren zumindest im Importbereich mit Quoten zwischen 7,4 und 8,0 Prozent relativ konstant geblieben. Im Exportbereich hingegen war für die Jahre 2001 bis 2003 ein stetiger Zuwachs zu verzeichnen, welcher insbesondere auf die Ausfuhr hochwertiger Maschinen zurückzuführen ist. 2003 konnte Deutschland mit 10,0 Prozent Beteiligung vor den USA die Führungsposition im internationalen Exportgeschäft übernehmen und somit seinem Ruf als traditionellem Exportland gerecht werden (siehe Darstellung 26).

Darstellung 26: Die Bedeutung Deutschlands im globalen Warenhandel

Jahr	Anteil an den globalen Warenimporten (in %)	Anteil an den globalen Warenexporten (in %)
1999	8,0	9,6
2000	7,5	8,7
2001	7,7	9,3
2002	7,4	9,5
2003	7,7	10,0

(Quellen: WTO: International Trade Statistics, verschiedene Jahrgänge. In der Statistik ist auch der Handelsverkehr zwischen den EU-Mitgliedstaaten erfasst.)

3. Deutsch-chinesische Handelsströme

Bilaterale Außenhandelsströme werden von der VRCh statistisch anders erfasst, als dies in den westlichen Industrieländern – und daher auch in Deutschland – getan wird. So ist es zu meist üblich, Handelsware nach Ursprungs- und Endbestimmungsland zu registrieren. Auf diese Weise werden auch indirekte, über Drittländer erfolgte, Im- oder Exporte erfasst. China hingegen rechnet diese nicht mit ein, was letztlich zu starken Abweichungen mit den Handelsstatistiken anderer Länder im bilateralen Warenverkehr führen kann. Etwa zehn Prozent aller chinesischen Exporte erfolgen nach Hongkong, diese werden dort allerdings zu etwa 90 Prozent nur umgeschlagen.⁸³² Dies wiederum generiert nicht selten internationale Differenzen über Handelsbilanzsalden. In der vorliegenden Ausarbeitung werden – sofern nicht gesondert vermerkt – die deutschen und somit die international zumeist gebräuchlichen Handelsstatistikerfassungsmethoden angewendet.

Seit 2002 ist die VRCh der größte deutsche Handelspartner in Asien. Zuvor war dies Japan gewesen, das nunmehr nur noch den zweiten Platz einnimmt.⁸³³ Bemerkenswert an dieser Entwicklung ist auch, dass das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Japan im Jahr 2003 sogar geringfügig rückläufig war, wohingegen die Warenströme mit China einmal mehr eine starke Intensivierung erfuhren. 2003 betrug das deutsche Warenhandelsvolumen mit der VRCh 43,2 Mrd. EUR, wohingegen mit Japan „nur“ 30,9 Mrd. EUR erreicht worden.⁸³⁴ Dabei rangierten die chinesischen Importe in Deutschland mit 25,0 Mrd. EUR auf Platz sieben, die Exporte nach China mit 18,2 Mrd. EUR auf Platz zehn. China war somit aus deutscher Sicht hinter Frankreich, den USA, sechs weiteren Mitgliedsstaaten der EU sowie der Schweiz auch insgesamt zehntwichtigster Handelspartner (siehe Darstellung 27). Nach deutscher Handelsstatistikerfassung ergab sich somit ein Handelsbilanzdefizit von 6,8 Mrd. EUR.

Umgekehrt errechnete die chinesische Seite aufgrund der beschriebenen statistischen Differenzen ein eigenes Handelsbilanzdefizit mit Deutschland von 6,8 Mrd. US-\$. Dabei war Deutschland insgesamt sechstgrößter und somit der in Europa bei weitem bedeutendste Handelspartner. Bei Im- wie Exporten lag Deutschland in dieser Statistik auf Rang fünf, musste sich jedoch bei Addition der beiden Werte mit Rang sechs zufrieden geben. Dies liegt an der

⁸³² Vgl. Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: März 2004, S. 5.

⁸³³ Vgl. Deutsche Bank Research: Deutsche Investitionen in China – Chance für deutsche Unternehmen, 6.8.2004, S. 2.

⁸³⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt: Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland 2003, Wiesbaden 2004.

außergewöhnlich großen Bedeutung Hongkongs für chinesische Exporte sowie Taiwans für chinesische Importe (siehe Darstellung 28).

Darstellung 27: Die bedeutendsten Warenhandelspartner Deutschlands im Jahr 2003

Handelsnation bzw. -region	Deutsche Exporte (in Mrd. EUR)	Deutsche Importe (in Mrd. EUR)	Gesamtvolumen (in Mrd. EUR)
Frankreich	70,0	48,8	118,8
USA	61,7	39,0	100,7
Großbritannien	55,3	32,0	87,3
Niederlande	41,0	44,4	85,4
Italien	48,8	33,7	82,5
Belgien	33,4	25,8	59,2
Österreich	35,2	21,0	56,2
Spanien	32,5	16,4	48,9
Schweiz	25,9	19,0	44,9
VR China	18,2	25,0	43,2
andere	239,6	226,9	466,5
gesamt	661,6	532,0	1.193,6

(Quelle: Statistisches Bundesamt: Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland 2003, Wiesbaden 2004.)

Darstellung 28: Die bedeutendsten Warenhandelspartner der VR China im Jahr 2003

Handelsnation bzw. -region	Chinesische Exporte (in Mrd. US-\$)	Chinesische Importe (in Mrd. US-\$)	Gesamtvolumen (in Mrd. US-\$)
Japan	59,4	74,6	134,0
USA	92,5	33,9	126,4
Hongkong	76,3	11,1	87,4
Südkorea	20,1	43,1	63,2
Taiwan	9,0	49,4	58,4
Deutschland	17,5	24,3	41,8
Malaysia	6,1	14,0	20,1
andere	157,4	162,4	319,8
gesamt	438,3	412,8	851,1

(Quelle: Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: März 2004, S. 4; Die Auswertung erfolgte auf Basis einer chinesischen Zollstatistik, womit auch die starken Differenzen zu den chinarelevanten Daten des Statistischen Bundesamtes erklärt werden können.)

3.1 Quantitative Entwicklung des bilateralen Außenhandels seit 1980

Zwischen 1980 und 1990 verzeichneten die deutsch-chinesischen Warenhandelsströme recht unkonstante Zuwachsraten. Das Gesamtvolumen verdreifachte sich dabei zwar von etwa zwei Mrd. EUR auf gut sechs Mrd. EUR, trotzdem ließen sich in den Jahren 1980, 1982, 1986 und 1987 mit minus 0,7 bis minus 6,2 Prozent Rückgänge innerhalb dieser Entwicklung beobachten. Bei näherer Betrachtung der zugehörigen Werte fällt allerdings auf, dass es primär die deutschen Exporte nach China waren, welche die fallenden Raten verursachten (siehe Darstellung 29). Dies liegt daran, dass Beijing in eben jenen Jahren eine äußerst restriktive Importpolitik verfolgte, um somit seinen im internationalen Handel mit vielen anderen Staaten bestehenden Bilanzdefiziten entgegenzuwirken. Daher handelte es sich also nicht um eine deutschlandspezifische, sondern um eine alle Handelspartner Chinas betreffende Entwicklung.⁸³⁵

Die chinesischen Importe in die BRD stiegen in den 80er Jahren mit Ausnahme von 1982 (minus 1,7%) durchgehend und zumeist zweistellig (1989: 33,4%) an, die Exporte dagegen verzeichneten durchschnittlich jedes zweite Jahr negative Wachstumsraten. Dies führte schließlich dazu, dass die bis dahin immer positive Handelsbilanz der BRD mit China 1989 – nach deutscher Berechnung – mit minus 0,6 Mrd. EUR erstmals ein Defizit aufwies, welches bis heute in einem variierenden, jedoch seit 1991 stets mehr als zwei Mrd. EUR betragenden, und tendenziell anwachsenden Ausmaß anhält.

Mit Ausnahme von 1990 (minus 8,7%) und 1997 (minus 2,4%) konnte die BRD im Verlauf der 90er Jahre wieder positive Wachstumsraten bei ihren Exporten nach China verzeichnen. Ins Auge fallen hierbei insbesondere die Jahre 1992 und 1993, in denen der Anstieg bei enormen 41,3 Prozent bzw. 67,1 Prozent lag. Diese Entwicklung resultiert daraus, dass die chinesische Regierung in jenen Jahren ihre zuvor angewandte restriktive Importpolitik revidierte und somit wieder mehr Warenströme in das Land lenkte.⁸³⁶ Bis auf 1992 (minus 0,8%) wuchsen auch die chinesischen Importe in Deutschland in den 90er Jahren – zumeist zweistellig – an, so dass für den gesamten deutsch-chinesischen Handel jenes Jahrzehnts durchgehend positive Wachstumsraten mit einer Reichweite von 4,2 Prozent bis 34,4 Prozent zu beobachten waren. Das deutsche Handelsbilanzdefizit mit der VRCh wuchs im selben Zeitraum tendenziell an, so dass es im Jahr 1999 bei minus 6,8 Mrd. EUR lag.

⁸³⁵ Vgl. Schüller, Margot: China-Boom in Deutschland: Entwicklung und Perspektiven der deutsch-chinesischen Wirtschaftskooperation, in: China aktuell, Juni 1994, S. 581.

⁸³⁶ Vgl. Voss, Alexandra: Stand der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen Mitte der neunziger Jahre, in: China aktuell, Juli 1997, S. 672.

Die Bedeutung der VRCh als Handelspartner für Deutschland in den 90er Jahren sollte, trotz einer sich im Verlauf jenes Jahrzehnts abzeichnenden tendenziell geringen Zunahme, nicht überbewertet werden. So belegte die VRCh im Jahre 1992 mit 1,8 Prozent Beteiligung Platz 14 der wichtigsten Importländer sowie mit 0,9 Prozent Beteiligung Platz 20 der wichtigsten Exportländer Deutschlands. 1993 konnte dies zwar auf 2,5 Prozent und Rang elf (Import) bzw. 1,6 Prozent und Rang 15 (Export) ausgeweitet werden, bis zum Jahr 1999 blieb dies jedoch mit 3,0 Prozent und Rang elf (Import) sowie 1,4 Prozent und Rang 16 (Export) relativ konstant auf niedrigem Niveau.⁸³⁷

Statistische Daten der VRCh wiesen Deutschland 1993 sowohl als viertwichtigsten Import- (5,8 Prozent), als auch als viertwichtigsten Exportpartner (4,3 Prozent) und als bedeutendsten Handelspartner innerhalb der EU aus. Insgesamt zeichnete Deutschland in jenem Jahr für 5,1 Prozent des chinesischen Außenhandels verantwortlich. Dieser Wert allerdings reduzierte sich bis 1996 auf 4,5 Prozent und bedeutete somit nur noch Platz sechs bei Ein- und Ausfuhren. Dieser Rückgang resultierte zum einen aus einer zunehmenden Konkurrenzfähigkeit internationaler Wettbewerber, zum anderen verteuerten sich in den Jahren 1993 bis 1996 deutsche Produkte aufgrund eines schwachen US-Dollars auf dem Weltmarkt. Noch 1999 hatte sich an dieser Situation nichts verändert, Deutschland war nach wie vor sechstwichtigster Handelspartner Chinas. Gemessen am Wachstum aller nach China erfolgten Lieferungen zwischen 1994 und 1999 konnte Deutschland jedoch nur unterdurchschnittlich profitieren. Deutsche Ausfuhren ins „Reich der Mitte“ stiegen in jenem Zeitraum durchschnittlich um 5,3 Prozent an, wohingegen die Gesamteinfuhren Chinas jährlich um 7,2 Prozent zulegten.⁸³⁸

Im Jahr 2000 erfuhren die deutsch-chinesischen Handelsbeziehungen eine deutliche Intensivierung. Dabei erhöhten sich die chinesischen Importe in Deutschland um 34,4 Prozent, die deutschen Exporte nach China wuchsen um 35,3 Prozent an. Zusammen führte dies zu einem Handelswachstum von 34,7 Prozent auf 27,8 Mrd. EUR, wobei das deutsche Defizit dabei die Rekordhöhe von minus 9,0 Mrd. EUR erreichte. In den Folgejahren (2001-2003) konnten die deutschen Exporte im bilateralen Handel mit jeweils 20 bis 30 Prozent Wachstum deutlich schneller zulegen als die Einfuhren aus China, so dass sich das deutsche Handelsbilanzdefizit auf minus 6,7 Mrd. EUR (2002) bzw. minus 6,8 Mrd. EUR (2003) reduzierte. Der gesamte Warenverkehr Deutschlands mit der VRCh – seit 2002 wie bereits erwähnt vor Japan der

⁸³⁷ Vgl. Schüller: China-Boom in Deutschland, a.a.O., S. 582; dies.: Überblick über die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 1401 f.; Voss: Stand der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 673.

größte mit Asien – erreichte 2003 die Höhe von 43,2 Mrd. EUR (siehe Darstellung 29), womit die VRCh nunmehr bei den Importen Rang sieben, bei den Exporten Rang zehn und somit auch insgesamt Rang zehn der wichtigsten Handelspartner Deutschlands einnimmt.⁸³⁹ Umgekehrt war Deutschland 2003 der sechswichtigste Handelspartner Chinas und hätte in dieser Statistik bei Nichtberücksichtigung von Hongkong und Taiwan sogar Platz 4 belegt. Die BRD war in jenem Jahr abermals der mit Abstand wichtigste Handelspartner Chinas innerhalb der EU.⁸⁴⁰

Darstellung 29: Entwicklung des bilateralen Warenhandels zwischen der BRD und der VRCh zwischen 1980 und 2003 (aus deutscher Sicht)

Jahr	Gesamt		Importe		Exporte		Saldo (in Mrd. EUR)
	Mrd. EUR	Wachstum gegenüber Vorjahr (in %)	Mrd. EUR	Wachstum gegenüber Vorjahr (in %)	Mrd. EUR	Wachstum gegenüber Vorjahr (in %)	
1980	1,9	-4,5	0,8	50,4	1,1	-24,0	0,3
1981	2,1	13,3	0,9	17,8	1,2	10,1	0,3
1982	2,0	-6,2	0,9	-1,7	1,1	-9,5	0,2
1983	2,4	25,0	1,0	15,3	1,4	33,0	0,4
1984	2,7	14,5	1,2	23,4	1,5	8,1	0,3
1985	4,6	66,7	1,3	5,7	3,3	116,2	2,0
1986	4,6	-0,7	1,4	5,8	3,2	-3,3	1,8
1987	4,4	-5,2	1,8	27,9	2,6	19,6	0,8
1988	4,7	9,5	2,2	25,7	2,5	-1,6	0,3
1989	5,4	12,4	3,0	33,4	2,4	-6,1	-0,6
1990	6,3	18,2	4,1	39,6	2,2	-8,7	-1,9
1991	8,0	26,9	5,9	50,9	2,1	4,8	-3,8
1992	8,8	11,3	5,9	-0,8	2,9	41,3	-3,0
1993	11,9	34,4	7,0	18,2	4,9	67,1	-2,1
1994	13,1	9,8	7,9	11,5	5,3	7,3	-4,2
1995	13,7	4,2	8,2	3,8	5,5	4,7	-2,7
1996	14,8	7,9	9,2	12,6	5,6	0,9	-3,6
1997	16,4	11,0	11,0	19,0	5,4	-2,4	-5,6
1998	17,8	8,7	11,7	7,1	6,1	12,0	-5,6
1999	20,6	15,7	13,7	16,5	6,9	14,2	-6,8
2000	27,8	34,7	18,4	34,4	9,4	35,3	-9,0
2001	32,0	15,1	19,8	7,5	12,2	30,0	-7,6
2002	35,9	12,2	21,3	7,8	14,6	19,5	-6,7
2003	43,2	20,4	25,0	17,3	18,2	24,9	-6,8

(Quellen: Schüller: China-Boom in Deutschland, a.a.O., S. 581; Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: März 2004, S. 7; Statistisches Bundesamt: Deutscher Außenhandel mit Asien-Pazifik, Wiesbaden 2004; eigene Berechnungen.)

⁸³⁸ Vgl. ebd.

⁸³⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt: Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland 2003, Wiesbaden 2004.

⁸⁴⁰ Vgl. Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: März 2004, S. 5.

3.2 Struktur des deutsch-chinesischen Außenhandels

3.2.1 Importstruktur

Besonders auffällig an der Entwicklung der chinesischen Importe in Deutschland ist die starke Zunahme an Enderzeugnissen. Noch 1978 machten diese lediglich 31 Prozent der Einfuhren aus China aus, 1992 waren sie bereits auf 84 Prozent angewachsen, seit Ende der 90er Jahre betragen sie über 90 Prozent. Entsprechend zeichnete sich im selben Zeitraum ein erheblicher Rückgang bei der Einfuhr chinesischer Rohstoffe und Nahrungsmittel ab. Kamen 1978 noch 47 Prozent aus diesem Bereich, so war dieser 1992 bereits auf 8 Prozent und im Jahr 2003 schließlich auf etwa 3 Prozent abgefallen.⁸⁴¹

Bei einer näheren Betrachtung der in den gut letzten zehn Jahren sich abzeichnenden Entwicklung der Importe aus China verdeutlicht sich zudem ein klarer Wandel in den Warengruppen. In 1992 nahmen diesbezüglich Textilien und Bekleidung mit einem Anteil von einem Drittel klar die Führungsposition ein (im Jahr zuvor hatte dieser Satz aufgrund eines sich mit der deutschen Wiedervereinigung ergebenden Importsogs gar bei 39 Prozent gelegen). Im Verlauf der folgenden Jahre verringerte sich dieser Anteil sukzessive deutlich auf 30 Prozent (1993), 24 Prozent (1994), 18 Prozent (1996), 14,5 Prozent (1999) sowie schließlich 11,8 Prozent in 2003. Die Textil- und Bekleidungsimporte, gemessen an den Gesamtexporten aus China, haben somit in den letzten Jahren drastisch an Bedeutung verloren (siehe Darstellung 30).

Exakt gegenteilig verhält es sich mit der Einfuhr technologieintensiver Produkte. So machten elektrotechnische Erzeugnisse 1992 nur 13,6 Prozent aller aus China stammenden Importe in Deutschland aus. Dieser Satz entwickelte sich jedoch auf 17 Prozent (1993), 20 Prozent (1996), 22,5 Prozent (1999) sowie schließlich 2003 fast 30 Prozent. Ähnliches zeichnete sich bei der Einfuhr chinesischer Maschinen ab. Von ehemals marginalen 3 Prozent (1992) konnten diese auf 6 Prozent (1994), 11,7 Prozent (1999) sowie schließlich 2003 auf 19 Prozent zulegen. Damit waren sie hinter elektrotechnischen Erzeugnissen, aber noch vor Textilien und Bekleidung die zweitwichtigste Warengruppe deutscher Importe aus der VRCh (siehe Darstellung 30).

⁸⁴¹ Vgl. Schüller: China-Boom in Deutschland, a.a.O., S. 582; dies.: Überblick über die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 1403; eigene Berechnungen auf Basis folgender Tabelle des Statistischen Bundesamtes: Spezialhandel nach Ländern 2003: Volksrepublik China, Wiesbaden 2004.

Die Warenstrukturen deutscher Importe aus der VRCh haben sich demnach in den letzten Jahren deutlich verändert. Mitte der 90er Jahre noch war Chinas Ausfuhrstruktur annähernd geprägt wie die eines Entwicklungslandes. Dabei profitierte das Land insbesondere von komparativen Kostenvorteilen in arbeitsintensiven Bereichen. Wie bereits erwähnt, liegt der Anteil an Fertigprodukten der chinesischen Ausfuhren mittlerweile bei über 90 Prozent, was mit der Exportstruktur eines Entwicklungslandes nichts mehr gemein hat. Die immer stärkere Ausrichtung auf technologieintensive Produkte spiegelt hierbei die kontinuierliche Modernisierung der chinesischen Industrie sowie die steigende Wettbewerbsfähigkeit von in China hergestellten Produkten auf den globalen Märkten wider.

Darstellung 30: Wichtigste Warengruppen deutscher Importe aus der VR China (prozentual an allen deutschen Importen aus der VRCh)

Importgüter	1992	1993	1994	1996	1999	2003
Elektrotechnische Erzeugnisse	13,6	17	17,5	20,3	22,5	29,7
Maschinen	3,1	4	6,1	6,9	11,7	19,0
Textilien und Bekleidung	33,3	30	23,8	17,8	14,5	11,8
Kinderspielzeug und Christbaumschmuck	7,6	8	6,5	6,2	6,0	6,1
Chemische (Vor-) Erzeugnisse	9,6	k.A.	6,8	9,9	k.A.	5,7
Lederschuhe und andere Lederwaren	8,1	7	8,8	6,9	5,3	3,0

(Quellen: bfai: VR China – Wirtschaftsdaten aktuell – Beziehungen zu Deutschland, Köln 2004; Schüller: China-Boom in Deutschland, a.a.O., S. 582; dies.: Überblick über die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 1403; Voss: Stand der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 674 f.)

3.2.2 Exportstruktur

Ebenso wie bei den chinesischen Exporten nach Deutschland hat sich auch in umgekehrter Richtung ein starker Wandel hinsichtlich der produktionsprozessualen Wertigkeit der Waren ergeben. Zu Beginn der ökonomischen Öffnung 1979 bestanden nur 29 Prozent aller bundesdeutschen Exporte nach China aus Fertigwaren. Dieser Anteil erhöhte sich im Laufe der Jahre

drastisch auf 83 Prozent (1992), 86 Prozent (1996) sowie schließlich 91,3 Prozent im Jahre 2003.⁸⁴²

Die bedeutendsten von Deutschland nach China ausgeführten Produkte bilden nach wie vor die Maschinen. 1992 hatte diese Warengruppe einen Anteil von knapp 37 Prozent aller deutschen Exporte nach China, Mitte der 90er Jahre stieg dieser Satz sogar auf 45 Prozent (1994) bzw. 47 Prozent (1996) an, bis er sich dann im Verlauf der zweiten Hälfte des Jahrzehnts wieder auf 36 Prozent (1999) und mittlerweile 31 Prozent (2003) reduzierte (siehe Darstellung 31). 1993 löste die VRCh gar Japan als bedeutendsten Abnehmer deutscher Maschinen in Ostasien ab.⁸⁴³ Dass jene Quote seit einigen Jahren wieder rückläufig ist, hängt mit der zunehmenden Qualität der in China hergestellten Maschinenbauprodukte sowie einer stärkeren Konkurrenz auf dem Weltmarkt zusammen. Kraftfahrzeuge (Kfz) und Kfz-Teile waren 2003 die zweitwichtigste Warengruppe deutscher Exporte nach China. Nach ehemals nur 9 Prozent (1990) kam es hier im Verlauf der 90er Jahre insgesamt zu einem deutlichen Anstieg, große Schwankungen allerdings inbegriffen. In 2003 schließlich stellte dieser Industriezweig 20 Prozent. Zu dieser zunehmenden Bedeutung kam es aufgrund einer starken Ausweitung der Montagekapazitäten für Kfz und Kfz-Teile in China im vergangenen Jahrzehnt.⁸⁴⁴ In der aktuellen Statistik auf Rang drei stehen elektrotechnische Erzeugnisse, welche in den letzten gut zehn Jahren – ebenfalls mit teilweise erheblichen Einbrüchen – insgesamt zulegen konnten. So decken diese ein Spektrum von 12 bis 23 Prozent Anteil an den deutschen Exporten nach China im entsprechenden Zeitraum ab, 2003 waren es 18 Prozent. Platz vier der deutschen Exporte nach China nehmen derzeit chemische Erzeugnisse mit gut 7 Prozent ein.

Die Warenstrukturen deutscher Ausfuhren nach China erfuhren in den letzten Jahren – dies wird deutlich anhand der Darstellung 31 – eine prägnante Diversifizierung. Dies hängt vor allem mit einer abnehmenden Bedeutung der Maschinenexporte zusammen. Die Einfuhren aus der VRCh allerdings sind nach wie vor noch weniger auf bestimmte Produktgruppen konzentriert. Dieser Trend ist insgesamt jedoch abnehmend.

⁸⁴² Vgl. Schüller: China-Boom in Deutschland, a.a.O., S. 582; dies.: Überblick über die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 1403; eigene Berechnungen auf Basis folgender Tabelle des Statistischen Bundesamtes: Spezialhandel nach Ländern 2003: Volksrepublik China, Wiesbaden 2004.

⁸⁴³ Vgl. Schüller: China-Boom in Deutschland, a.a.O., S. 582.

⁸⁴⁴ Vgl. ebd.

Darstellung 31: Wichtigste Warengruppen deutscher Exporte in die VR China (prozentual an allen deutschen Exporten in die VRCh)

Exportgüter	1990	1992	1993	1994	1996	1999	2003
Maschinen	k.A.	36,6	43	45	46,8	35,8	30,8
Kfz und Kfz-Teile	9	26,1	20	12,2	15,6	10,7	20
Elektrotechnische Erzeugnisse	k.A.	12,3	13	15,5	14,4	22,9	18,1
Chemische (Vor-) Erzeugnisse	k.A.	6,4	k.A.	k.A.	6,8	k.A.	7,2

(Quellen: bfai: VR China – Wirtschaftsdaten aktuell – Beziehungen zu Deutschland, Köln 2004; Schüller: China-Boom in Deutschland, a.a.O., S. 582; dies.: Überblick über die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 1403; Voss: Stand der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 674 f.)

4. Der Shanghaier Außenhandel im Allgemeinen sowie mit Deutschland im Besonderen

Nachdem Shanghai 1984 zu einer der „offenen Küstenstädte“ erklärt worden war und – damit verbunden – einige den Außenhandel reformierende Maßnahmen angewendet wurden, ließ sich einerseits zwar ein Handelswachstum feststellen, andererseits jedoch hielt sich dieses im Vergleich zu anderen ökonomischen Sondergebieten in Grenzen. Shanghai verzeichnete zwischen 1985 und 1992 ein durchschnittliches jährliches Exportwachstum von 10 Prozent, wohingegen beispielsweise die Südprovinzen Guangdong und Fujian mehr als 30 Prozent erreichen konnten.⁸⁴⁵ Seit Beginn der 90er Jahre allerdings, auch bedingt durch die Gründung der Neuen Wirtschaftszone Pudong,⁸⁴⁶ kann Shanghai am Wachstum des chinesischen Außenhandels überdurchschnittlich partizipieren. Von 1990 bis 1995 erfuhr das über Shanghai abgewickelte Außenhandelsvolumen eine Steigerung um beinahe 260 Prozent von 7,43 Mrd. US-\$ auf 19,03 Mrd. US-\$, dies vor allem bedingt durch ein starkes Importwachstum. Zwischen 1995 und 2000 stiegen vor allem die Importe weiterhin drastisch an, so dass Shanghai 1999 erstmals mehr Ein- als Ausfuhren verzeichnete.⁸⁴⁷ Dieses Defizit weitete sich in den folgenden Jahren bei rasantem Gesamtaußenhandels-, jedoch vor allem Importwachstum zunehmend aus, so dass es 2003 bei einem Außenhandelsvolumen von 112,4 Mrd. US-\$ 15,44 Mrd. US-\$ betrug (siehe Darstellung 32). Dabei konnten von 2002 auf 2003 die Importe um 57,4 Prozent, die Exporte um 51,2 Prozent sowie der gesamte Außenhandel Shanghais um

⁸⁴⁵ Vgl. Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1110.

⁸⁴⁶ Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII.

⁸⁴⁷ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 193.

drastische 54,7 Prozent zulegen.⁸⁴⁸ Mit seinem Handelsbilanzdefizit läuft Shanghai konträr zum gesamten Außenhandelsstandort VRCh, welcher in 2003 einen Überschuss von 25,5 Mrd. US-\$ erwirtschaftete.⁸⁴⁹

Darstellung 32: Entwicklung des Shanghaier Außenhandels

Jahr	Importvolumen (in Mrd. US-\$)	Exportvolumen (in Mrd. US-\$)	Außenhandels- volumen (in Mrd. US-\$)	Bilanz (in Mrd. US-\$)
1978	0,13	2,89	3,02	2,76
1980	0,24	4,27	4,51	4,03
1990	2,11	5,32	7,43	3,21
1995	7,45	11,58	19,03	4,13
2000	29,36	25,35	54,71	-4,01
2002	40,61	32,06	72,67	-8,55
2003	63,92	48,48	112,40	-15,44

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 194 f.; eigene Berechnungen.)

Die enorme Zunahme von Im- wie Exporten in Shanghai führte zudem zu einer immensen Vergrößerung der Bedeutung des Außenhandels für die Shanghaier Wirtschaft. Dies lässt sich recht gut am Verhältnis von Außenhandelsvolumen zum Sozialprodukt der Stadt feststellen. Dieser Quotient stieg im Laufe der Jahre von 19 Prozent (1978) auf 47 Prozent (1990), 64 Prozent (1995), 99 Prozent (2000) sowie schließlich auf beinahe 150 Prozent für 2003 an (siehe Darstellung 33). Bei Betrachtung dieser Zahlen wird klar, dass die Shanghaier Wirtschaft immer mehr durch den Außenhandel dominiert wird.

Darstellung 33: Die Bedeutung des Außenhandels für die Shanghaier Wirtschaft

Jahr	Verhältnis Außen- handel zu Sozial- produkt (in %)
1978	19,1
1980	21,5
1990	47,0
1995	64,3
2000	99,4
2002	111,1
2003	148,8

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 193.)

⁸⁴⁸ Eigene Berechnungen auf Basis der Darstellung 32.

⁸⁴⁹ Siehe hierzu ausführlich Kapitel IV. 3.

Verbunden mit der zunehmenden Bedeutung des Außenhandels für die Shanghaier Wirtschaft ist auch der Stellenwert der Stadt im gesamtchinesischen Außenhandel in den letzten Jahren kräftig angewachsen. Noch Mitte der 90er Jahre trug Shanghai in dieser Statistik nur gut 9 Prozent bei. 1999 waren dies bereits 10,7 Prozent mit daraufhin weiter zunehmender Tendenz. Im ersten Halbjahr 2004 schließlich betrug dieser Anteil 14,4 Prozent (siehe Darstellung 34), womit Shenzhen in der chinesischen Exportstädterangliste von Platz eins verdrängt werden konnte.⁸⁵⁰

Darstellung 34: Die Bedeutung Shanghais für den gesamtchinesischen Außenhandel

Jahr	Bedeutung (in %)
1995	9,2
1997	9,3
1999	10,7
1. Hj. 2004	14,4

(Quellen: China Statistical Yearbook 1998, S. 635; Schüller / Diep: Shanghai, a.a.O., S. 1110; Website des MOFCOM (<http://www.mofcom.gov.cn>), in diesem Fall unter http://english.mofcom.gov.cn/article/200408/20040800265923_1.xml (29.9.2004).)

Der sich also immer mehr ausweitende Außenhandel Shanghais verteilt sich größtenteils auf Industrieländer und -regionen. In 2003 wurde die Rangliste der wichtigsten Handelspartner deutlich angeführt von Japan und den USA. Die beiden Länder machten 20,8 Mrd. US-\$ bzw. 18,5 Prozent (Japan) sowie 19,1 Mrd. US-\$ und 17,0 Prozent (USA) am gesamten Shanghaier Außenhandel aus. Ähnlich wie bei den gesamten chinesisch-amerikanischen Handelsbeziehungen zeigte sich dabei ein deutlicher Handelsüberschuss von beinahe 5 Mrd. US-\$ zugunsten Shanghais. Japan hingegen exportierte mit einem Überschuss von 3,3 Mrd. US-\$ deutlich mehr nach Shanghai als umgekehrt. Auf Platz 3 mit einem Volumen von 8,54 Mrd. US-\$ bzw. 7,6 Prozent in dieser Statistik findet sich Deutschland wieder. Das bilaterale Handelsverhältnis in diesem Fall ist durch einen sehr deutlichen deutschen Außenhandelsüberschuss gekennzeichnet. Bei Ausfuhren in Höhe von 6,43 Mrd. US-\$ sowie Einfuhren in Höhe von 2,11 Mrd. US-\$ betrug dieser 4,32 Mrd. US-\$. Die Ränge 4 bis 8 in der Shanghaier Außenhandelsstatistik für 2003 wurden von Taiwan, Südkorea, Hongkong, Frankreich und Malaysia eingenommen (siehe Darstellung 35).

⁸⁵⁰ Vgl. Website des MOFCOM (<http://www.mofcom.gov.cn>), in diesem Fall unter http://english.mofcom.gov.cn/article/200408/20040800265923_1.xml (29.9.2004).

Darstellung 35: Wichtigste Außenhandelspartner Shanghais in 2003

Land	Importvolumen (in Mrd. US-\$)	Exportvolumen (in Mrd. US-\$)	Außenhandels- volumen (in Mrd. US-\$)	Anteil am gesamten Außenhandels- volumen (in %)
Japan	12,07	8,77	20,84	18,54
USA	7,13	11,99	19,12	17,01
BRD	6,43	2,11	8,54	7,60
Taiwan	5,99	1,42	7,41	6,59
Südkorea	5,58	1,48	7,06	6,28
Hongkong	1,57	4,53	6,10	5,43
Frankreich	2,01	1,97	3,98	3,54
Malaysia	2,41	1,06	3,47	3,09
andere	20,73	15,15	35,88	31,92

(Quellen: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 194 f.; eigene Berechnungen.)

Eine nähere Betrachtung der Shanghaier Außenhandelsstruktur ergibt – wie beim gesamten chinesischen Außenhandel – eine immer stärkere Konzentration hin zu industriell verarbeiteten Produkten. Diese haben bei den Shanghaier Exporten mittlerweile 97,5 Prozent erreicht (in 2003), was die Bedeutung der Stadt als Industriestandort widerspiegelt. Bei den Importen ist dieser Satz bei 90,5 Prozent angelangt und somit auch beinahe völlig ausgereizt. Rohstoffe und Nahrungsmittel nehmen somit beidseitig mit unter 10 Prozent nur mehr einen sehr geringen Stellenwert im Shanghaier Außenhandel ein (siehe Darstellung 36).

Darstellung 36: Entwicklung der Außenhandelsstruktur Shanghais

Jahr	Importe (Volumen und Prozent an den Shanghaier Gesamtimporten)		Exporte (Volumen und Prozent an den Shanghaier Gesamtexporten)	
	Rohstoffe u. Nahrungsmittel	Industriell verarbeitete Produkte	Rohstoffe u. Nahrungsmittel	Industriell verarbeitete Produkte
2000	3,48 Mrd. US-\$ (11,85%)	25,88 Mrd. US-\$ (88,15%)	0,85 Mrd. US-\$ (3,35%)	24,50 Mrd. US-\$ (96,65%)
2001	3,66 Mrd. US-\$ (11,00%)	29,61 Mrd. US-\$ (89,00%)	0,78 Mrd. US-\$ (2,82%)	26,85 Mrd. US-\$ (97,18%)
2002	3,87 Mrd. US-\$ (9,53%)	36,74 Mrd. US-\$ (90,47%)	0,93 Mrd. US-\$ (2,90%)	31,13 Mrd. US-\$ (97,10%)
2003	6,06 Mrd. US-\$ (9,48%)	57,85 Mrd. US-\$ (90,52%)	1,23 Mrd. US-\$ (2,54%)	47,25 Mrd. US-\$ (97,46%)

(Quellen: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 196 f.; eigene Berechnungen.)

Weiter auffällig an den Shanghaier Exporten ist deren primäre Produktionsherkunft. 2003 waren ausländisch kapitalisierte Unternehmen für 63 Prozent aller über die Stadt erfolgten Ausfuhren verantwortlich,⁸⁵¹ was in diesem Fall ganz klar die Konditionalität zwischen ausländischen Investitionen und Außenhandel belegt. Zudem sind im selben Jahr 57 Prozent aller Exporte über den Veredelungshandel erfolgt,⁸⁵² was einmal mehr die komparativen Vorteile Chinas in der Lohnfertigung offenbart. Allerdings wird eben dadurch auch evident, dass der Anteil originär in China für den Export hergestellter Produkte nicht allzu hoch ist, sondern eine Vielzahl der Produktideen aus dem Ausland stammt.

Betrachtet man den Außenhandel Shanghais mit Deutschland, so stellt man fest, dass es sich mit diesem über die Jahre ähnlich verhalten hat, wie mit dem gesamten Shanghaier Außenhandel. Bis etwa 1990 verzeichneten die deutschen Im- und Exporte in Shanghai relativ moderate Wachstumsraten, wohingegen sich das Volumen zwischen 1990 und 1995 von 0,6 Mrd. US-\$ auf 1,22 Mrd. US-\$ mehr als verdoppelte. Innerhalb der darauf folgenden fünf Jahre stieg es weiter an auf 3,61 Mrd. US-\$ (2000), was beinahe einer Verdreifachung entspricht. 2002 betrug es schließlich 5,53 Mrd. US-\$, worauf es 2003 massiv um weitere 54,4 Prozent anwuchs und somit etwa dem Durchschnitt des Shanghaier Außenhandelswachstums entsprach.⁸⁵³ Die deutschen Importe aus Shanghai nahmen dabei um enorme 73,0 Prozent, die deutschen Exporte nach Shanghai um leicht unterdurchschnittliche (gemeint ist: Im Verhältnis zum gesamten Shanghaier Importwachstum) 49,2 Prozent zu. Da Shanghai mit der BRD jedoch seit etwa 15 Jahren ein Handelsbilanzdefizit aufweist und eben dieses in 2003 bei Einfuhren in Höhe von 6,43 Mrd. US-\$ sowie Ausfuhren in Höhe von 2,11 Mrd. US-\$ mit 4,32 Mrd. US-\$ relativ groß war, fällt das immense Wachstum der Importe aus Shanghai hinsichtlich der Entwicklung des gesamten bilateralen Außenhandels nicht so sehr ins Gewicht (siehe Darstellung 37). Wie beim gesamten deutsch-chinesischen Außenhandel werden beidseitig größtenteils industriell vorgefertigte und vielfach technologieintensive Produkte ausgetauscht, nähere Untersuchungen zu diesen Handelsstrukturen fehlen jedoch bislang.⁸⁵⁴

⁸⁵¹ Eigene Berechnungen auf Basis von Angaben des Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 193.

⁸⁵² Ebd.

⁸⁵³ Zur Erinnerung: Das Wachstum des gesamten Shanghaier Außenhandels von 2002 auf 2003 betrug 54,7 Prozent.

⁸⁵⁴ Eine Handelsstruktur zwischen Deutschland und Shanghai war trotz Kontaktierung verschiedener Fachinstitute vor Ort (Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats der BRD in Shanghai, Korrespondentin der bfai in Shanghai) nicht erhältlich. Das in Deutschland zuständige Bundesamt für Statistik in Wiesbaden analysiert zudem nur die gesamten deutsch-chinesischen Handelsströme, einzelne chinesische Städte werden dabei nicht erfasst.

Darstellung 37: Entwicklung des Shanghaier Außenhandels mit der BRD

Jahr	Importvolumen (in Mrd. US-\$)	Exportvolumen (in Mrd. US-\$)	Außenhandels- volumen (in Mrd. US-\$)	Bilanz (in Mrd. US-\$)
1978	0,01	0,19	0,20	0,18
1980	0,03	0,22	0,25	0,19
1990	0,35	0,25	0,60	-0,10
1995	0,74	0,48	1,22	-0,26
2000	2,66	0,95	3,61	-1,71
2002	4,31	1,22	5,53	-3,09
2003	6,43	2,11	8,54	-4,32

(Quellen: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 194 f.; eigene Berechnungen.)

5. Fazit zu den deutsch-chinesischen Handelsbeziehungen

2003 war die VRCh bereits die viertgrößte Handelsnation weltweit. Die bislang in dieser Statistik führenden Staaten USA, Deutschland und Japan werden bei voraussichtlich auch zukünftig zweistelligen Zuwachsraten im chinesischen Außenhandel spätestens mittelfristig – der ostasiatische Nachbar Japan mit Sicherheit schon bald – überholt werden. Zwar sind außenwirtschaftliche Wachstumsraten immer auch abhängig von binnenwirtschaftlichem Wachstum, doch kann und wird die VRCh auch hier mit großer Wahrscheinlichkeit weiterhin enorme Erfolge verbuchen können. Hinzu kommt, dass kürzlich aufgrund von mit der WTO-Mitgliedschaft einhergehenden Verpflichtungen ein liberalisiertes chinesisches Außenhandelsgesetz sowie neue Vorschriften für ausländische Investitionen im chinesischen Binnenhandel in Kraft getreten sind. Diese beiden Bestimmungen werden insbesondere in ihrem Zusammenwirken nachhaltig dazu beitragen, dass sich die chinesischen Außenhandelsströme weiter intensivieren.

Analog zum gesamten chinesischen Außenhandel konnten die deutsch-chinesischen Handelsbeziehungen in den letzten Jahren drastische Wachstumsraten verzeichnen. Seit 2002 stellt die VRCh vor Japan den bedeutendsten deutschen Handelspartner im asiatisch-pazifischen Raum, umgekehrt ist die BRD bereits seit vielen Jahren Chinas mit Abstand wichtigster Handelspartner innerhalb der Europäischen Union. Obwohl Deutschland als klassisches Exportland gilt, werden mit der VRCh nach deutscher Berechnung seit 15 Jahren (1989) durchgehend Handelsbilanzdefizite erwirtschaftet, welche sich allerdings über die Resultate anderer internationaler Handelsbeziehungen Deutschlands gut kompensieren lassen. Vielmehr ist es sogar so, dass die deutsche Wirtschaft in ihrer gegenwärtigen Rezession

so, dass die deutsche Wirtschaft in ihrer gegenwärtigen Rezession dankbar über die aus China erfolgende, stark anwachsende, Nachfrage nach ihren Produkten sein kann. Eine nähere Betrachtung der bilateralen Handelsstrukturen zeigt indes, dass sich die Warenströme in beide Richtungen mittlerweile stark auf industriell verarbeitete und oftmals technologieintensive Produkte konzentrieren, was eben wiederum Deutschland als bevorzugten Lieferanten von Maschinen und elektrotechnischen Erzeugnissen in seiner gegenwärtig ökonomisch kritischen Situation (Stand: Anfang 2005) zugute kommt.

Shanghai ist mittlerweile wieder – im Zeitalter des Imperialismus war es dies bereits gewesen – zur wichtigsten chinesischen Stadt im Außenhandel avanciert. Dabei sind deutlich höhere Außenhandelswachstumsraten zu verzeichnen, als für China insgesamt, zudem nimmt der Einfluss des Außenhandels auf die Wirtschaft der Stadt beständig zu. Ist die BRD für China insgesamt sechstwichtigster Handelspartner, so steht sie in Shanghai gar auf Rang drei. Im Gegensatz zum mit der VRCh generell bestehenden Handelsbilanzdefizit existiert mit Shanghai ein klarer Überschuss. Dieser dürfte sich primär daraus ergeben, dass Shanghai und sein Umland als mit-führender Industriestandort Chinas bevorzugt deutsche Maschinen importiert. Zudem ist auffällig, dass der Außenhandel zwischen Deutschland und Shanghai von 2002 auf 2003 um beinahe 55 Prozent angewachsen ist, der Vergleichswert mit Gesamtchina hingegen „nur“ gut 20 Prozent betrug. Hieraus wird eine klar überproportionale Partizipation Shanghais am deutsch-chinesischen Handelswachstum deutlich, welche zur Rechtfertigung der starken Präsenz des „Reiches der Mitte“ im Allgemeinen, der „Stadt über dem Meer“ im Besonderen, in den deutschen Medien beiträgt.

Internationale Wirtschaftsbeziehungen werden allerdings nicht nur durch Handel, sondern auch durch Direktinvestitionen geprägt. Entsprechend soll anknüpfend eine Untersuchung zum deutschen Direktinvestitionsengagement in der VRCh generell sowie – dem Thema dieser Arbeit folgend – in Shanghai speziell, erfolgen. Dabei werden zuerst potentielle Investitionskonzepte in ihren Vor- und Nachteilen dargestellt, worauf dann Analysen zu den ausländischen bzw. insbesondere deutschen Direktinvestitionen in China und Shanghai auf quantitativer Ebene stattfinden. Hierbei sei zudem auf den unmittelbaren Zusammenhang mit den zuvor angeführten Institutionen und Offerten der deutschen Außenwirtschaftsförderung in Shanghai hingewiesen.⁸⁵⁵

⁸⁵⁵ Siehe hierzu Kapitel VIII.

X. Deutsche Direktinvestitionen in der Volksrepublik China und in Shanghai

1. Theoretische Grundlagen: Konzepte für ausländische Direktinvestitionen in der VRCh

Es eröffnen sich für ausländische Geschäftsleute verschiedene Investitionsmöglichkeiten, um unmittelbar auf chinesischem Boden über die Abwicklung reiner Handelsgeschäfte hinaus tätig werden zu können. An dieser Stelle sollen deren drei bedeutendsten Konzeptionen,⁸⁵⁶ namentlich das *Equity Joint Venture*, das *Contractual Joint Venture* sowie das *Wholly Foreign Owned Enterprise* etwas ausführlicher erläutert werden, ferner soll auch auf einige in der Praxis eher seltener zu beobachtende Rechtsformen ausländischer Direktinvestitionen (ADI) eingegangen werden. Einleitend sei noch grob auf den Unterschied zwischen den Begriffen „Rechtsform“ (Gesellschaftsform) und „Investitionskonzept“ hingewiesen. Letzteres verkörpert quasi die Art und Weise, auf welche ein Unternehmen zustande kommt. Hinsichtlich der ADI besagt dies, ob ein Geschäft unter Anteilnahme chinesischer Partner (Joint Venture) oder aber ausschließlich durch ausländische Investoren (Wholly Foreign Owned Enterprise) konzipiert wird. Die Rechts- oder Gesellschaftsform hingegen beschreibt die Konstruktion, nach der sich ein Unternehmen basisfinanziert, wie in ihm Entscheidungen getroffen werden und wie es nach außen hin haftet. Typische Gesellschaftsformen in der BRD sind beispielsweise die GmbH, die AG oder auch die Holdinggesellschaft. In diesem Kapitel soll u.a. auf deren chinesische Counterparts eingegangen werden.

1.1 Repräsentanz

Die Repräsentanz sei hier vorneweg genannt, da sie ausländischen Unternehmen oftmals einen ersten Einstieg auf dem chinesischen Markt bietet. Typische Aufgaben einer Repräsentanz sind Marktbeobachtungen, Analysen, Beratungstätigkeiten, Produktvorstellungen, Engagement im Technologietransfer sowie Kontaktaufnahme zu potentiellen späteren Geschäftspartnern und Kunden.⁸⁵⁷ Unmittelbare Geschäftsabwicklungen hingegen sind streng untersagt, würden diese schließlich über die rechtlich zugelassenen Zwecke einer solchen Einrichtung hinausgehen. Wie alle anderen Investitionskonzepte im Rahmen von ADI in der VRCh unterliegt auch die Repräsentanz einem vorherigen Genehmigungsverfahren beim MOFCOM bzw.

⁸⁵⁶ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 117.

⁸⁵⁷ Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation (bfai): Reihe Tipps für die Praxis: Repräsentanzeröffnung VR China, Köln 2001, S. 5.

je nach Zielführung der Unternehmung auch bei den regionalen und lokalen, dem Ministerium nachgeordneten, Instanzen.⁸⁵⁸

1.2 Equity Joint Venture

Ein Equity Joint Venture (EJV) wird zwischen mindestens einem chinesischen und mindestens einem ausländischen Geschäftspartner gegründet und unterliegt ausschließlich chinesischer Jurisdiktion. Rechtliche Grundlagen einer solchen Unternehmung sind das „Law of the People’s Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures“ vom Juli 1979 sowie „amendments“ aus den Jahren 1986, 1987 und 1990.⁸⁵⁹ Der Artikel 4 des Gesetzes von 1979 besagt u.a.:

„An equity joint venture shall take the form of a limited liability company.

In the registered capital of an equity joint venture, the proportion of the investment contributed by the foreign parties(s) shall in general not be less than 25 per cent.

The profits, risks and losses of an equity joint venture shall be shared by the parties to the venture in proportion to their contributions to the registered capital.“⁸⁶⁰

Die Gründung des neuen EJVs in Form der „limited liability company“ bedeutet zuerst einmal auch die Etablierung einer neuen eigenständigen juristischen Person. Entsprechend einer deutschen GmbH haften und profitieren die Kooperationspartner hier gemäß der Höhe ihres eingelegten Kapitals. Geissbauer unterscheidet hinsichtlich der Höhe der zur Verfügung gestellten Mittel drei Beteiligungsformen: Erstens die sog. „Minderheitsbeteiligung“ zwischen 25 und 49 Prozent, bei welcher zwar einerseits dem chinesischen Part des Joint Ventures bei Unstimmigkeiten die letztgültige Entscheidung obliegt, andererseits jedoch der ausländische Part somit in seiner personellen und finanziellen Verantwortung entlastet wird. Zweitens besteht die Möglichkeit eines „paritätisch geführten Joint Ventures“ mit einer für alle Parteien gleich hohen finanziellen Beteiligung am gemeinsamen Unternehmen. Vorteilhaft wirkt sich hier ein starkes Engagement sämtlicher Partner in der Geschäftsführung aus, nachteilig hingegen sind praktisch vorprogrammierte Lähmungserscheinungen bei strittigen Entscheidungsfragen. Als dritte Möglichkeit nennt Geissbauer die „absolute Mehrheitsbeteiligung“, bei welcher der deutsche Partner entgegen einer Minderheitsbeteiligung den ausschlaggebenden Einfluss bei

⁸⁵⁸ Im Falle von Shanghai wäre bei einer tatsächlichen lokalen oder regionalen Zuständigkeit (zur Erinnerung: Shanghai besitzt Provinzstatus) die „Shanghai Foreign Investment Commission“ Antragnehmer.

⁸⁵⁹ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 119.

⁸⁶⁰ „Law of the People’s Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures“, Art. 4.

nicht einstimmigen Entscheidungen in der Geschäftsführung ausübt. Ideal für den deutschen Partner sei ein Geschäftsanteil zwischen 51 und 65 Prozent, weil dieser einerseits Entscheidungsspielraum gewährleiste, andererseits jedoch noch das finanzielle Risiko begrenze und somit den chinesischen Partner weiter zu engagierter Beteiligung anhalte.⁸⁶¹

In Artikel 5 des Gesetzes von 1979 heißt es weiter:

„Each party to an equity joint venture may contribute cash, capital goods, industrial property rights, etc. as its investment in the venture.

The technology or equipment contributed by any foreign party as investment shall be truly advanced and appropriate to China's needs. In cases of losses caused by deception through the intentional provision of outdated equipment or technology, compensation shall be paid for the losses.

The investment contributed by a Chinese party may include the right to the use of a site provided for the equity joint venture during the period of its operation. In case such a contribution does not constitute a part of the investment from the Chinese party, the venture shall pay the Chinese Government a fee for its use.“⁸⁶²

Vor allem der zweite Absatz des Artikels 5 macht deutlich, dass der VRCh sehr an einem Know-how-Transfer im Technologiebereich gelegen ist. Sollte nämlich die Genehmigung für das Joint Venture nur unter Vorspielung falscher Tatsachen erfolgt sein,⁸⁶³ so wäre die chinesische Seite finanziell entschädigungsberechtigt. Darüber hinaus folgt aus dieser Zielsetzung auch, dass Beijing nicht nur an einer kurzfristigen Gewinnmaximierung, sondern vielmehr an einem langfristigen Technologie- und Know-how-Transfer gelegen ist.

Die Absätze 1 und 3 des Artikels 5 sind in der Realität für gewöhnlich so zu interpretieren, dass der chinesische Partner zum Großteil Rohstoffe, Gebäude, Anlagen und Personal, der deutsche Partner hingegen vielfach in China fehlendes Kapital, technologisches Know-how sowie Maschinen in das Gemeinschaftsunternehmen einbringt.

Eine Genehmigung erschwerend kommt hinzu, dass nicht alle Unternehmensbranchen gleich „zuvorkommend“ durch die chinesischen Behörden behandelt werden. Artikel 3 der Durchführungsbestimmungen vom September 1983 für das Joint Venture Gesetz zählt die diesbezüglich bevorzugten Tätigkeitsfelder auf:

⁸⁶¹ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 101 f.

⁸⁶² “Law of the People’s Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures”, Art. 5.

⁸⁶³ In diesem Fall entspräche die verschwiegene Einführung veralteter Technologien einer Vorspielung falscher Tatsachen.

- „(1) Energy development, the building material, chemical and metallurgical industries;
- (2) Machine manufacturing, instrument and meter industries and offshore oil exploitation equipment manufacturing;
- (3) Electronics and computer industries, and communication equipment manufacturing;
- (4) Light, textile, foodstuffs, medicine, medical apparatus and packing industries;
- (5) Agriculture, animal husbandry and fish breeding;
- (6) Tourism and service trades.“⁸⁶⁴

Geleitet wird ein EJV vom *Board of Directors*, welchem mehrere Personen aus allen beteiligten Partnerunternehmen angehören. Sollte die chinesische Seite den/die Vorsitzende(n) des Direktoriums stellen, so kommt sein (ihr) Vize normalerweise aus dem ausländischen Teil des Gemeinschaftsunternehmens und vice versa.⁸⁶⁵ Das Board of Directors trifft dann die strategischen Entscheidungen, wohingegen das von ihm eingesetzte Management eher für die operative Abwicklung des Geschäfts zuständig ist.⁸⁶⁶

Nach Artikel 7 des Gesetzes von 1979 besteht für EJVs die Möglichkeit, auf Antrag in den Genuss von Steuerbefreiungen bzw. -erleichterungen zu kommen. Dies gilt insbesondere dann, wenn der ausländische Partner des Gemeinschaftsunternehmens seine durch das Joint Venture erwirtschafteten Gewinne in der VRCh reinvestiert.⁸⁶⁷ Eine besonders bedeutsame Rolle spielt dieses Prinzip auch im Rahmen der Anreizsysteme der in China so zahlreichen wirtschaftlichen Sonderzonen.⁸⁶⁸

Weitere Vorteile eines EJVs bestehen in der für gewöhnlich auf längere Sicht angelegten Zusammenarbeit mit dem chinesischen Partner und vor allem in der Möglichkeit, auf dessen Kontakte, Verbindungen und Vertriebsstrukturen zugreifen zu können. Nachteilig wirken sich hingegen ein bedeutendes finanzielles Risiko, fehlende Entscheidungsfreiheiten und daraus folgende Führungskonflikte aus. Hinzu kommen oftmals noch vom ausländischen Partner ungewollte Personalübernahmen, komplizierte und teilweise fehlerhafte Einlagebewertungen sowie die Gefahr, den Artikel 5 des Joint Venture Gesetzes (s.o.) in Hinsicht auf veraltete Technologien zu verletzen.⁸⁶⁹

⁸⁶⁴ “Regulations for the implementation of the law of the People’s Republic of China on joint ventures using chinese and foreign investment”.

⁸⁶⁵ Vgl. “Law of the People’s Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures”, Art. 6.

⁸⁶⁶ Vgl. Meng: China für mittelständische Unternehmen, a.a.O., S. 118.

⁸⁶⁷ Vgl. “Law of the People’s Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures”, Art. 7.

⁸⁶⁸ Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII.

⁸⁶⁹ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 119; Meng, A.: China für mittelständische Unternehmen, a.a.O., S. 118.

1.3 Contractual Joint Venture

Rechtliche Grundlagen für Contractual Joint Ventures (CJV, auch *Cooperative Joint Ventures* genannt) sind das Gesetz über chinesisch-ausländische Kooperationsunternehmen vom April 1988 sowie die zugehörigen detaillierten Durchführungsbestimmungen vom September 1995.⁸⁷⁰ Geissbauer definiert folgendermaßen: „Ein Kooperationsunternehmen ist eine Vertragsgemeinschaft, bei der mindestens zwei Geschäftspartner die Zusammenarbeit auf rein vertraglicher Basis vereinbaren.“⁸⁷¹ Die Durchführungsbestimmungen von 1995 besagen weiter, dass ein CJV nicht notwendigerweise eine eigenständige juristische Person sein muss.⁸⁷² Vielmehr ist es hier im Gegensatz zum EJV auch möglich, dass zwar ein Vertrag geschlossen wird, die Risiken jedoch bei den einzelnen Geschäftspartnern verbleiben. Sollte man sich jedoch für ein CJV mit eigenständiger Rechtspersönlichkeit entscheiden,⁸⁷³ dann hat eben dieses (wie beim EJV) volle Geschäftsfreiheit, d.h. seine Führungsgremien müssen sich bei strategischen Entscheidungen (zumindest formal) nicht durch die jeweiligen Mutterunternehmen legitimieren lassen. In einem solchen Fall erfolgt im weitesten Sinne eine rechtliche Gleichstellung mit einem EJV.⁸⁷⁴

Der Hauptunterschied zum EJV besteht nun darin, dass die Vertragspartner zumindest bei Beibehaltung ihrer Rechtspersönlichkeiten keine Eigenkapitalbeteiligung aufbringen müssen, um etwa ein gemeinsames Projekt zu finanzieren.⁸⁷⁵ Bei Bildung einer neuen juristischen Person hingegen, ist aus unternehmerischer Perspektive im Gegensatz zum Gemeinschaftsunternehmen prägnant, „daß dem ausländischen Investor das investierte Kapital einschließlich einer Verzinsung in Form einer Garantiedividende über einen festgelegten Zeitraum zurückgezahlt werden kann. Voraussetzung dafür ist, daß nach vollständiger Rückzahlung des ausländischen Kapitalanteils das gesamte Vermögen des Unternehmens an den chinesischen Partner fällt.“⁸⁷⁶ Letztere Bestimmung spiegelt sich auch in einem im Verhältnis zum EJV wesentlich flexibleren Vertragsrecht wieder. Vor allem Artikel 2 des Gesetzes von 1988 gewährleistet solcherart individuelle Vereinbarungen:

⁸⁷⁰ Vgl. „Law of the People’s Republic of China on chinese foreign contractual joint ventures“; „Detailed Rules on the implementation of the law of People’s Republic of China on sino-foreign Joint Cooperative Ventures“.

⁸⁷¹ Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 108.

⁸⁷² Vgl. „Detailed Rules on the implementation of the law of People’s Republic of China on sino-foreign Joint Cooperative Ventures“, Art. 4.

⁸⁷³ Zumeist wird hier wie beim EJV die Unternehmensform einer Limited Liability Company gewählt. Vgl. hierzu Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 109 f.

⁸⁷⁴ Vgl. Janus, Helmut: Investieren in China. Neue Entwicklungen. Alternative Konzepte. Praktische Erfahrungen, Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Köln 1999, S. 42.

⁸⁷⁵ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 108.

⁸⁷⁶ Janus: Investieren in China, a.a.O., S. 42.

„In establishing a contractual joint venture, the Chinese and foreign parties shall, in accordance with the provisions of this Law, prescribe in their contractual joint venture contract such matters as the investment or conditions for cooperation, the distribution of earnings or products, the sharing of risks and losses, the manners of operation and management and the ownership of the property at the time of the termination of the contractual joint venture.“⁸⁷⁷

Hier zeigt sich vor allem, dass betriebswirtschaftlich so bedeutsame Größen wie Gewinnaufteilung, Risiko- und Haftungsverantwortung bei einem CJV nach individuellem Vertragsschluss aufgeteilt werden können.⁸⁷⁸

Hinsichtlich der Leitung eines CJVs besagt das Gesetz von 1988, dass im Falle der Gründung einer neuen juristischen Person die Vertragspartner wie beim EJV ein Board of Directors als oberstes Leitungsgremium einsetzen, welches dann wieder ein Management zur Abwicklung des operativen Geschäfts bestimmt. Alternativ kann das Management jedoch auch an eine dritte Partei übergeben und somit ausgegliedert werden, wobei die Zustimmung der zuständigen Behörden Voraussetzung ist.⁸⁷⁹ Sollte das Kooperationsunternehmen keine eigene Rechtspersönlichkeit besitzen, dann muss von den beteiligten Partnern eine „joint managerial institution“ eingesetzt werden, welche dann als eine Art Verwaltungsrat fungiert.⁸⁸⁰

Wie bereits an den Equity Joint Ventures dargestellt, so werden auch bei den Cooperative Joint Ventures bestimmte Branchen in den Genehmigungsverfahren regelmäßig bevorzugt. Zwar besagt Artikel 4 des Gesetzes über Kooperationsunternehmen, dass vor allem im Produktionsbereich tätige, exportorientierte und mit fortschrittlichen Technologien arbeitende Joint Ventures gefördert werden sollen,⁸⁸¹ doch in der Realität zeigen sich die Behörden bei der Vergabe der Genehmigungen ebenso weit empfänglicher für solcherart Branchen, in denen für die VRCh im globalen Vergleich noch Nachholbedarf besteht. Geissbauer nennt hier Bau- und Infrastrukturprojekte, technologie- und kapitalintensive Industrien, den Dienstleistungssektor unter besonderer Berücksichtigung von Rechtsberatung, Unternehmensberatung

⁸⁷⁷ „Law of the People’s Republic of China on chinese foreign contractual joint ventures”, Art. 2.

⁸⁷⁸ Zur Erinnerung: Bei einem Gemeinschaftsunternehmen haftet jeder Beteiligte für gewöhnlich gemäß dem Anteil seiner Einlage.

⁸⁷⁹ Zuständig wären wieder das MOFCOM bzw. die diesem nachgeordneten regionalen und lokalen Verwaltungseinheiten.

⁸⁸⁰ Vgl. „Law of the People’s Republic of China on chinese foreign contractual joint ventures”, Art. 12; Geissbauer, R.: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 111.

⁸⁸¹ Vgl. „Law of the People’s Republic of China on chinese foreign contractual joint ventures”, Art. 4.

und Versicherungsleistungen sowie die gemeinsame Erschließung fossiler Energieträger und anderer natürlicher Rohstoffe.⁸⁸²

Der Entschluss für ein CJV anstatt eines EJV macht vor allem bei dreierlei Tatbeständen Sinn: Erstens, wenn der ausländische Investor nur eine zeitlich befristete Partnerschaft eingehen möchte, welche ihm die sich aus den genannten Rechtsquellen ergebende Flexibilität ermöglicht.⁸⁸³ Zweitens ist ein Kooperationsunternehmen, sofern die Variante ohne neue Rechtspersönlichkeit gewählt wird, besonders für kleinere Geschäftsvorhaben gut geeignet, da in einem solchen Fall die Implementierung sonst üblicher Unternehmensstrukturen oftmals den Rahmen des administrativ Benötigten sprengen würde.⁸⁸⁴ Drittens, dies geht aus dem zitierten Artikel 2 des Gesetzes über Kooperationsunternehmen hervor, ermöglicht eben erneut die Flexibilität in der Vertragsgestaltung, dass individuelle Geschäfte geschlossen werden können, bei denen nicht jeder Partner gemäß seines Einsatzes Risiken trägt und Gewinne einfährt.⁸⁸⁵

Zum besseren Verständnis sei hier das Beispiel eines deutschen Maschinenbauers genannt, der an ein chinesisches Unternehmen eine Produktionsmaschine im Wert von mehreren Millionen Euro liefert, sich aber gleichzeitig verpflichtet, die mit der Maschine in China produzierten Güter eine bestimmte Zeitspanne lang zu einem vereinbarten Preis abzunehmen. Parallel dazu muss sich das chinesische Partnerunternehmen, welches die Maschine nur über einen Kredit seiner Geschäftsbank anzahlen konnte, darauf festlegen, eine Garantiedividende an den deutschen Partner zu zahlen, so dass die Maschine sukzessive übernommen werden kann. Zu diesem Zweck haben die Partner als Unternehmensform ein CJV mit eigenständiger Rechtspersönlichkeit gewählt, weil erst eine solche Konzeption die beschriebene Garantiedividende und die damit verbundene vollständige Übernahme der Eigentumsrechte gewährleistet. Bei einem EJV hingegen hätte sich der deutsche Partner wesentlich länger in China engagieren und zudem unmittelbar vor Ort in die Produktion mit einsteigen müssen, was in diesem Fall tatsächlich nicht in seinem Interesse lag. Anzumerken bleibt noch, dass die Abwicklung des geschilderten Geschäfts nur dadurch zustande kommen konnte, dass sich beide Partner wie

⁸⁸² Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 109.

⁸⁸³ Vgl. Janus: Investieren in China, a.a.O., S. 42; Manager Magazin / Rödl & Partner / F.A.Z. – Institut (Hg.): Investitionsführer Wirtschaftsraum China, Frankfurt a. M. 2001, S. 53.

⁸⁸⁴ Vgl. Berliner Bank / Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH Informationsdienste / manager magazin Verlagsgesellschaft mbH / Dr. Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft (Hg.): Unternehmerreport Investitionsführer Wirtschaftsraum China. VR China, HongKong, Macao, Mongolei, Taiwan, Berlin 1997, S. 31.

⁸⁸⁵ Vgl. "Law of the People's Republic of China on chinese foreign contractual joint ventures", Art. 2.

beschrieben zu gegenseitigen Leistungen verpflichteten (Abnahme der Produkte gegen Zahlung der Garantiedividende) und zudem die chinesische Geschäftsbank einen voluminösen Kredit zur Anzahlung der Maschine bereitstellte und somit das Risiko des deutschen Unternehmens minimierte.⁸⁸⁶

Aus der Sicht eines ausländischen Investors bestehen im Gegensatz zum Equity Joint Venture typische Vorteile eines Contractual Joint Ventures in einem aufgrund einer wesentlich flexibleren Vertragsgestaltung zumeist geringerem finanziellen Risiko, einem relativ unkomplizierten Genehmigungsverfahren sowie in der Möglichkeit, eine Garantiedividende zu vereinbaren. Nachteilig hingegen wirkt sich eine zumeist nur auf eine begrenzte Zeitspanne ausgelegte Zusammenarbeit mit dem chinesischen Partner aus, welche in der Folge ein erhöhtes Konfliktpotential hinsichtlich der Unternehmensführung mit sich bringt.⁸⁸⁷

1.4 Wholly Foreign Owned Enterprise

Geissbauer definiert *Wholly Foreign Owned Enterprises* (WFOE) als „Produktionsstätten, Niederlassungen oder Filialen ausländischer Unternehmen, die ausschließlich mit ausländischem Eigenkapital gegründet und ohne chinesischen Kooperationspartner geführt werden.“⁸⁸⁸ In der VRCh wird diesbezüglich noch etwas enger eingegrenzt, besagt nämlich das maßgebliche „Law of the People’s Republic of China on foreign-capital Enterprises“ aus dem Jahre 1986, dass „The term [gemeint ist das foreign-capital Enterprise; d. Verf.] does not include branches set up in China by foreign enterprises and other foreign economic organizations.“⁸⁸⁹ Somit wird deutlich, dass die Errichtung eines WFOE für gewöhnlich mit der Gründung einer neuen, eigenständigen Rechtspersönlichkeit zusammenfällt,⁸⁹⁰ welche sich nach außen hin zumeist in Form einer Limited Liability Company manifestiert.⁸⁹¹ Die grundsätzliche Möglichkeit, solcherart Auslandsunternehmen ohne jede chinesische Geschäftsbetei-

⁸⁸⁶ Vgl. Janus: Investieren in China, a.a.O., S. 42-44.

⁸⁸⁷ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 119; Meng: China für mittelständische Unternehmen, a.a.O., S. 119 f.

⁸⁸⁸ Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 112.

⁸⁸⁹ „Law of the People’s Republic of China on foreign-capital Enterprises“.

⁸⁹⁰ Vgl. Ebd., Art. 8.

⁸⁹¹ Vgl. Berliner Bank / Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH Informationsdienste / manager magazin Verlagsgesellschaft mbH / Dr. Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft (Hg.): Unternehmerreport Investitionsführer Wirtschaftsraum China. VR China, HongKong, Macao, Mongolei, Taiwan, Berlin 1997, S. 32.

gung zu gründen, besteht indes erst seit Inkrafttreten der zitierten gesetzlichen Verankerung.⁸⁹²

Prinzipiell existieren drei Optionen, innerhalb der VRCh ein WFOE zu gründen. So könnte der ausländische Investor erstens ein völlig neues Unternehmen auf chinesischem Boden errichten, was jedoch nur bei ausgezeichneten Kenntnissen der spezifisch chinesischen Gegebenheiten hinsichtlich von Wirtschaft, Kultur und Administration zu empfehlen wäre. Zweitens eröffnet sich gerade im Rahmen der seit einigen Jahren durchgeführten Privatisierung chinesischer Staats- und Kollektivbetriebe die Chance, ein solches Unternehmen günstig aufzukaufen. Hiefür ergeben sich wiederum zwei potentielle Strategien. So könnte einerseits das komplette Altunternehmen übernommen werden, was juristisch eine neue Person zur Folge hätte. Andererseits bestünde die Möglichkeit, nur das Vermögen eines bestehenden Unternehmens aufzukaufen und zudem eine Übernahme von Personal und laufendem Geschäft vertraglich abzusichern, was dann eine Beibehaltung der rechtlichen Identität des Unternehmens zur Folge hätte.⁸⁹³ Eine dritte Option zur Konzipierung eines Auslandsunternehmens wäre die Transformation eines Joint Ventures hin zu einem WFOE. So könnte beispielsweise ein deutscher JV-Partner im Laufe der Jahre so umfangreiche Erfahrungen im Chinageschäft gesammelt haben, dass in Folge die Option nahe liegt, über den Aufkauf der Anteile seines chinesischen Partners ein 100-prozentiges WFOE zu gründen. Zu letzterem Schritt veranlasst sehen sich manche Partner jedoch auch, wenn es in ihrem Joint Venture zu so gravierenden Differenzen zwischen den Geschäftspartnern kommt, dass eine weitere Zusammenarbeit nicht mehr möglich scheint.⁸⁹⁴

Allerdings schränkt Artikel 3 des Gesetzes von 1986 die Bereiche, in denen WFOE gegründet werden können, ein. Dort heißt es:

„ Enterprises with foreign capital shall be established in such a manner as to help the development of China's national economy; they shall use advanced technology and equipment or market all or most of their products outside China.

⁸⁹² Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 112.

⁸⁹³ Vgl. Janus: Investieren in China, a.a.O., S. 59-61.

⁸⁹⁴ Der mittelständische Unternehmer Günther Schönleber schildert beispielsweise recht anschaulich, wie es in einem zwischen seiner und einer chinesischen Firma in Shanghai gegründeten Joint Venture sukzessive zu solch intensiven Spannungen kam, dass man sich letztlich (gemeinsam in Verhandlungen und ohne Rechtsstreit) entschied, die Anteile des chinesischen Partners aufzukaufen und das Gemeinschaftsunternehmen in ein WFOE umzuformieren. Vgl. Schönleber, Günther: Vom Joint Venture zum Wholly Foreign Enterprise – Die eigenen Stärken erkennen und konfliktfrei umsetzen, in: Dietz, Karin / Harnischfeger, -Ksoll, Magdalena (Hg.): Erfahrungen im China-Geschäft. Erfolgsfaktoren, Perspektiven und Denkanstöße, Gabler Verlag, Wiesbaden 1998, S. 119-124.

Provisions shall be made by the State Council regarding the lines of business which the state forbids enterprises with foreign capital to engage in or on which it places certain restrictions.⁸⁹⁵

Absatz 1 dieses Artikels ähnelt den Bestimmungen hinsichtlich Gemeinschafts- und Kooperationsunternehmen, erfährt jedoch dadurch noch eine Intensivierung, dass ein WFOE mindestens 50 Prozent seiner Produktion exportieren sollte, wenn es nicht mit moderner, den Wirtschaftsstandort China aufwertender Technologie arbeitet. Diese Bestimmungen sind jedoch im Oktober 2000 aufgehoben worden, so dass derlei Beschränkungen nicht mehr existieren.⁸⁹⁶

Absatz 2 weist auf den sog. „Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries“ hin, welcher ausländische Investitionen äußerst detailliert in die Rubriken „encouraged“, „restricted“ sowie „prohibited“ untergliedert, um somit den potentiellen ausländischen Investoren gegenüber Transparenz zu gewährleisten, aber auch um chinesischen Behörden einen Leitfaden zur Behandlung von Genehmigungsanträgen zu geben.⁸⁹⁷ Ein Landerwerb durch Auslandsunternehmen ist indessen nicht möglich, alternativ werden jedoch langfristige Landnutzungsrechte von bis zu 50 Jahren Dauer durch den Staat vergeben.⁸⁹⁸

Hauptvorteil eines WFOE, im Gegensatz zu jeder Art eines Joint Ventures ist die absolute Entscheidungssouveränität des vom Mutterunternehmen eingesetzten Führungsteams. Darüber hinaus kann ein Know-how-Transfer sowohl im Management- als auch im Technologiebereich verhindert und zudem eine relativ flexible Arbeitsvertragsgestaltung gewinnbringend genutzt werden. Das Risiko der Unternehmung maximierend wirkt sich hingegen die mit der 100-prozentigen Entscheidungshoheit verknüpfte ebenfalls 100-prozentige finanzielle Verantwortung aus. Hinzu kommt, dass man bei einer solchen Investition auf die sonst durch einen chinesischen Partner gegebene Infrastruktur verzichten muss. Sollte das Mutterunternehmen also nicht über einschlägige Chinaerfahrung verfügen, so ist ein reines Auslandsunternehmen als Investitionskonzept kaum zu empfehlen.⁸⁹⁹

Diese Darstellung des WFOE abschließend sei noch darauf hingewiesen, dass die VRCh im Rahmen des Ende 2001 erfolgten Beitritts zur Welthandelsorganisation (WTO) ihre Bestim-

⁸⁹⁵ „Law of the People’s Republic of China on foreign-capital Enterprises“, Art. 3.

⁸⁹⁶ Vgl. Manager Magazin / Rödl & Partner / F.A.Z. – Institut (Hg.): Investitionsführer Wirtschaftsraum China, Frankfurt a. M. 2001, S. 48.

⁸⁹⁷ Der „Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries“ hat in den letzten Jahren vermehrt Änderungen erfahren. Vor allem bedingt durch die WTO-Verpflichtungen Chinas müssen sukzessive mehr Branchen für reine Auslandsunternehmen geöffnet werden.

⁸⁹⁸ Siehe hierzu ausführlich Kapitel IV. 2.

⁸⁹⁹ Vgl. Meng: China für mittelständische Unternehmen, a.a.O., S. 128 f.

mungen im Bereich der ausländischen Direktinvestitionen mit einigen Übergangsfristen deutlich liberalisieren muss.⁹⁰⁰ Beispielsweise „ist eine Öffnung des Marktes für Dienstleistungen wie Banken, Versicherungen, Telekommunikation und Einzelhandel mit branchenbezogenen Anpassungsfristen innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren vorgesehen.“⁹⁰¹ Der oben erwähnte „Guidance Catalogue“ erfuhr dementsprechend bereits im April 2002 einige Änderungen, nach welchen beispielsweise die Anzahl der „encouraged industries“ von ehemals 186 auf 262 angestiegen ist.⁹⁰²

1.5 Weitere potentielle Gesellschaftsformen für ausländische Direktinvestitionen: Holding, AG, Partnerschaftsgesellschaft

Seit 1993 besteht in der VRCh die Möglichkeit, über eine individuelle Genehmigung des MOFTEC (heute: MOFCOM) eine *Umbrella Company* oder *Chinese Holding Company* zu bilden.⁹⁰³ 1995 schließlich wurde für solche Holdinggesellschaften eine Vereinheitlichung im Genehmigungsverfahren gesetzlich verankert.⁹⁰⁴ Voraussetzungen für die Gründung einer Holding sind entweder ein Engagement des ausländischen Mutterhauses in mindestens 10 Unternehmen auf chinesischem Boden (JVs oder WFOEs) in einer Höhe von mindestens 30 Mio. US-\$ oder aber auf mindestens drei Chinaprojekte verteilte Investitionen in der Höhe von mindestens 10 Mio. US-\$ in Kombination mit einem globalen Anlagevermögen von 400 Mio. US-\$.⁹⁰⁵ Entsprechend ist die Gründung einer Holding nur für multinational agierende Grossunternehmen eine realistische Alternative, welche dann jedoch neben einer steuerlichen Bevorzugung noch einige weitere Vorteile bietet. So kann die Holding nämlich auf die zugehörigen Individualunternehmen koordinierend wirken, aber auch deren gemeinsame Anliegen – wie etwa Mitarbeiterfortbildung oder Devisenmanagement – quantitativ wirksamer vertreten und durchführen.⁹⁰⁶

Die Kapitel 3 und 4 des „Company Law of the People’s Republic of China“ vom Juli 1994 regeln Gründung, Geschäftstätigkeit sowie Anteilshandhabung bei *Joint Stock Limited Compa-*

⁹⁰⁰ Siehe hierzu ausführlich Kapitel II. 2.5.

⁹⁰¹ Schüller: China nach dem WTO-Beitritt, a.a.O., S. 147.

⁹⁰² Vgl. Lauffs, Andreas / Tan, Andrew: A new foreign investment regime, in: The China Business Review, July-August 2002, S. 22.

⁹⁰³ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 117.

⁹⁰⁴ Vgl. Janus: Investieren in China, a.a.O., S. 64.

⁹⁰⁵ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 117.

⁹⁰⁶ Vgl. ebd.

nies.⁹⁰⁷ Ein solches mit einer deutschen Aktiengesellschaft vergleichbares Unternehmen kann sich über Anteilsscheine finanzieren und somit die Geschäftsrisiken auf mehrere Investoren verteilen. Werden die ausgegebenen Anteilsscheine zudem an der Börse gehandelt, so besteht auch für ausländische Investoren die Möglichkeit der finanziellen Beteiligung an chinesischen Unternehmen.⁹⁰⁸ Dies kann vor allem dann sinnvoll sein, wenn das chinesische Unternehmen strategische Verbindungen ins Ausland aufbauen möchte, ein Joint Venture jedoch (noch) nicht erwünscht bzw. nach chinesischem Recht nicht gestattet ist. Bei einer ausländischen Beteiligung von unter 25 Prozent nämlich greift die für Equity Joint Ventures geltende Bestimmung, wonach „In the registered capital of an equity joint venture, the proportion of the investment contributed by the foreign parties(s) shall in general not be less than 25 per cent.“⁹⁰⁹, nicht. Zwar kommt das Unternehmen dann nicht in den Genuss der einem Joint Venture gewährten steuerlichen Vorteile, doch können andererseits komplizierte Genehmigungsverfahren beim MOFCOM umgangen werden, was letztlich eine Investitionsmöglichkeit in sonst für Ausländer beschränkte oder verbotene Branchen bedeutet. Janus nennt diesbezüglich exemplarisch eine unter 25 Prozent liegende ausländische Beteiligung an einer chinesischen Versicherungsgesellschaft, welche letzterer eine internationale Kontaktaufnahme ermöglicht.⁹¹⁰ Neben dem geschilderten Fall besteht für chinesische wie auch für ausländische Investoren die Möglichkeit, entweder ein bereits bestehendes Unternehmen in eine Joint Stock Limited Company umzuwandeln oder aber eine solche unmittelbar zum Geschäftseinstieg zu formieren. Diese Gesellschaftsform ist einerseits Finanzierungskonzept für eine geplante geschäftliche Unternehmung, andererseits bietet sie externen, d.h. nicht unmittelbar im Management tätigen, Investoren eine finanzielle Partizipationsmöglichkeit.⁹¹¹

Als eine äußerst selten und nur in wenigen Branchen, wie etwa Tourismus und Beratung, vorkommende Investitionsmöglichkeit existiert schließlich noch die den amerikanischen *partnerships* nachempfundene *Partnergeseellschaft*. In einem solchen Fall bleiben die kooperierenden chinesischen und ausländischen Unternehmen juristisch und steuerlich eigenständig, eine Bestimmung über die ausländische Mindestbeteiligung existiert nicht.⁹¹²

⁹⁰⁷ Vgl. „Company Law of the People’s Republic of China“.

⁹⁰⁸ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 117.

⁹⁰⁹ Vgl. „Law of the People’s Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures“, Art. 4.

⁹¹⁰ Vgl. Janus: Investieren in China, a.a.O., S. 63.

⁹¹¹ Vgl. Geissbauer: Wirtschaftspartner China, a.a.O., S. 117.

⁹¹² Vgl. ebd., S. 117.

2. Ausländische Direktinvestitionen in der VRCh

Die VRCh konnte laut OECD in 2002 mit 52,7 Mrd. US-\$ erstmals global die meisten ausländischen Direktinvestitionen absorbieren. Dabei wurden die bislang in dieser Statistik führenden Staaten USA und Großbritannien auf die Plätze 2 und 3 verwiesen.⁹¹³ Zu den in jenem Jahr mit 13,4 Prozent beachtlich angestiegenen ADI in China⁹¹⁴ kamen jedoch auch konjunkturell bedingte Einbrüche bei den anderen Hauptinvestitionsländern hinzu. Schließlich konnten die USA 2003 erneut die Spitzenposition einnehmen, China erreichte Rang 2.⁹¹⁵

Die renommierte amerikanische Managementberatung *A.T. Kearney* erstellt jährlich einen sog. „FDI Confidence Index“, welcher die Investitionsbereitschaft internationaler Unternehmer, bezogen auf regionale Standorte, untersucht. Auch nach jenem Index ist die VRCh in 2002 erstmals an den USA vorbeigezogen und hat somit Platz 1 belegt. Hierzu heißt es in dem Bericht: „The key factors driving China`s impressive boost among investors undoubtedly include its relatively stable political environment, robust economic growth, recent entry into the WTO, and its successful bid for the 2008 Olympics.“⁹¹⁶ Unmittelbar darauf wird jedoch auch kritisch angemerkt: „Concerns with China`s debatable official growth figures, shaky financial system and huge nonperforming loans, troubled state-owned enterprises, and inadequate legal and regulatory regimes, are seemingly outweighed by the positives.“⁹¹⁷ Vor allem hinsichtlich der statistischen Erfassungsmethoden wird Beijing auch von der OECD kritisiert, dies allerdings verbunden mit einer Anerkennung Chinas als global stärksten Magneten für ADI im Jahre 2002.⁹¹⁸

Hauptstandorte für ADI in China sind Shanghai einschließlich dem angrenzenden Jangtse-Delta, der stark industriell geprägte Nordosten sowie das in der südchinesischen Provinz Guangdong gelegene, eher mit mittelständischen Betrieben besiedelte Perlfussdelta. Über den Import von Kapital, Technologie und Managementenerfahrung hinaus schaffen die ausländischen Unternehmen jedoch vor allem in den genannten ökonomischen Zentren eine Vielzahl an neuen Arbeitsplätzen. Dementsprechend gaben staatliche Medien in 2003 bekannt, alleine

⁹¹³ Vgl. „China is top destination for foreign capital“, „Times Online“-Website vom 5.9.2003, in diesem Fall unter <http://www.timesonline.co.uk/article/0,,5-805153,00.html> (8.9.2003).

⁹¹⁴ Siehe Darstellung 38.

⁹¹⁵ Vgl. Schüller: Chinas wirtschaftlicher Aufstieg, a.a.O., S. 43.

⁹¹⁶ A.T. Kearney: FDI Confidence Index, September 2002, Volume 5, S. 25.

⁹¹⁷ Ebd.

⁹¹⁸ Vgl. „OECD: China could do even better in attracting foreign direct investment“, „Interfax“-Meldung vom 18.7.2003, in diesem Fall unter <http://www.interfax.com/com?item=Chin&pg=0&id=5649402&req=> (19.7.2003).

in den fünf Jahren zuvor seien durch die Ansiedlung internationaler Unternehmen 5,5 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen worden.⁹¹⁹

Eine quantitative Betrachtung zeigt, dass substantielle ADI nach China erst ab Anfang der 90er Jahre und somit erst nach Beijings klarem Bekenntnis zur Marktwirtschaft erfolgten. Bis einschließlich 1991 wurden in der VRCh insgesamt „nur“ 23,35 Mrd. US-\$ an ADI realisiert, in 1992 jedoch stiegen diese um enorme 11 Mrd. US-\$ bzw. 152 Prozent im Jahresvergleich an. Die in jenem Jahr neu vereinbarten ADI, welche als Stimmungsbild für ein zukünftiges tatsächliches Investitionsengagement gelten, betrugen sogar gut 58 Mrd. US-\$. Ab jenem Zeitpunkt wuchsen die neu realisierten ADI in China signifikant an, bis sie 1998 mit 45,5 Mrd. US-\$ einen Höhepunkt erreichten. In den darauffolgenden zwei Jahren fielen die Neuinvestitionen geringfügig auf 40 bis 41 Mrd. US-\$ ab, worauf sie in den Jahren 2001 bis 2003 mit schließlich 53,3 Mrd. US-\$ (2003) abermals neue Rekordmarken erreichten (siehe Darstellung 38). Das Jahr 2003 jedoch brachte nach einem fulminanten Anstieg von 34,4 Prozent in der ersten Jahreshälfte aufgrund des Ausbruchs der SARS-Krankheit insgesamt nur noch 1,5 Prozent Zuwachs.⁹²⁰ Dabei ist allerdings zu konstatieren, dass es aufgrund von SARS in der zweiten Jahreshälfte lediglich zu einer Abnahme der tatsächlich realisierten ADI kam, die Neuvereinbarungen hingegen aufgrund beständig positiver Zukunftserwartungen weiter kräftig anstiegen.⁹²¹ In der ersten Jahreshälfte 2004 konnte mit 73 Mrd. US-\$ (vereinbart) bzw. 34 Mrd. US-\$ (realisiert) erneut ein starker Zuwachs ausländischer Investitionen verzeichnet werden, was auf nur sehr kurzfristige Auswirkungen der SARS-Problematik auf die Anziehungskraft Chinas für ausländische Unternehmen schließen lässt. Bis Ende August 2004 sind laut chinesischem Handelsministerium 28.000 neue ausländisch kapitalisierte Unternehmen genehmigt worden, womit deren Gesamtzahl in China auf 490.000 angestiegen sei und sich deren kumulierte Investitionssumme auf 545 Mrd. US-\$ erhöht habe.⁹²² Unterteilt nach Wirtschaftssektoren haben ausländische Unternehmen in der VRCh 2003 an Volumen zu 71,3 Prozent in den sekundären, zu 24,8 Prozent in den tertiären und zu 3,9 Prozent in den primären Sektor investiert. Dabei lässt sich über die letzten Jahre hinweg eine Tendenz weg vom industriellen- hin zum Dienstleistungsbereich beobachten.⁹²³

⁹¹⁹ Vgl. „Foreigners create more jobs for Chinese“, „Business-Day“-Meldung vom 16.1.2003, in diesem Fall unter <http://www.bday.co.za/bday/content/direct/1,3523,1263555-6078-0,00.html> (16.1.2003).

⁹²⁰ Vgl. China aktuell, Juli 2003, Ü19, S. 834.

⁹²¹ Vgl. „FDI falls for fifth straight month“, „China Daily“-Website vom 13.11.2003, in diesem Fall unter http://www1.chinadaily.com.cn/en/doc/2003-11/13/content_281020.htm (16.11.2003).

⁹²² Vgl. „Auswärtige Investitionen in China steigen weiter“, AHK-Meldung vom 16.9.2004, in diesem Fall unter <http://www.china.ahk.de/gic/biznews/investment/china-133126.htm> (17.9.2004).

⁹²³ Vgl. FDI-Website des MOFCOM, in diesem Fall unter

Darstellung 38: Ausländische Direktinvestitionen in der VRCh gesamt

Jahr	Vereinbarte Investitionen			Realisierte Investitionen		
	Projekte	Jahreswert (in Mrd. US-\$)	Kumulierter Wert (in Mrd. US-\$)	Jahreswert (in Mrd. US-\$)	Kumulierter Wert (in Mrd. US-\$)	Zuwachs (in %)
1989	5.779	5,60	21,92	3,39	15,49	
1990	7.273	6,60	28,52	3,49	18,98	2,9
1991	12.978	11,98	40,49	4,37	23,35	25,2
1992	48.764	58,12	98,62	11,01	34,35	151,9
1993	83.437	111,44	210,05	27,52	61,87	150,0
1994	47.549	82,68	292,73	33,77	95,64	22,7
1995	37.011	91,28	384,02	37,52	133,16	11,1
1996	24.556	73,28	457,29	41,73	174,88	11,2
1997	21.001	51,00	508,30	45,26	220,14	8,5
1998	19.799	52,10	560,40	45,46	265,60	0,4
1999	16.918	41,22	601,62	40,32	305,92	-11,3
2000	22.347	62,38	664,00	40,72	346,64	1,0
2001	26.140	69,20	733,20	46,88	393,51	15,1
2002	34.171	82,77	815,96	52,74	446,26	12,5
2003	41.081	115,07	931,03	53,51	499,77	1,5
1. HJ. 2004		72,70		33,9		12,0

(Quelle: Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004, S. 3, basierend auf offiziellen chinesischen Daten; eigene Berechnungen.)

Eine Rangliste der bedeutendsten Herkunftsländer und -regionen für realisierte ADI in der VRCh für das Jahr 2003 weist Hongkong (inklusive dem zu vernachlässigenden Macao) ganz klar als führend aus. Die Sonderverwaltungszone war für 17,7 Mrd. US-\$ bzw. einen Anteil von 33 Prozent verantwortlich, erst weit dahinter folgten mit knapp 11 Prozent die Jungferninseln sowie mit 9,4 Prozent Japan. Die Plätze 4 bis 10 wurden von Südkorea, den USA, Taiwan, Singapur, West-Samoa, den Kaiman-Inseln sowie schließlich Deutschland mit 0,86 Mrd. US-\$ bzw. 1,6 Prozent belegt (siehe Darstellung 39).

Darstellung 39: Die wichtigsten Herkunftsländer/-regionen realisierter ausländischer Direktinvestitionen in der VRCh in 2003

Land / Region	Mrd. US-\$	Anteil (in %)
Hongkong / Macao	17,70	33,1
Jungferninseln	5,78	10,8
Japan	5,05	9,4
Südkorea	4,49	8,4
USA	4,20	7,8
Taiwan	3,38	6,3
Singapur	2,06	3,8
West-Samoa	0,99	1,9
Kaiman-Inseln	0,87	1,6
Deutschland	0,86	1,6

(Quelle: The US-China Business Council: China Economic Statistics for 2003, S.2, basierend auf offiziellen chinesischen Angaben; eigene Berechnungen.)

Eine Betrachtung der in China realisierten ADI auf kumulierter Basis für die Jahre 1990 bis 2003 zeigt prozentuale Abweichungen zu den Werten für 2003: Innerhalb der letzten 14 Jahre erfolgten mit 51 Prozent etwas mehr als die Hälfte aller ADI in China aus Hongkong. Rang 2 wird dabei mit 10 Prozent von den USA, Rang 3 mit 9,4 Prozent von Japan belegt. Auf den Plätzen 4 bis 10 sind Taiwan, die Jungferninseln, Singapur, Südkorea, Großbritannien, Deutschland und Frankreich zu finden. Für die BRD auf Platz 9 wird dabei ein Investitionsvolumen von 9,4 Mrd. US-\$ ausgewiesen, was einen Anteil von 2,1 Prozent ausmacht (siehe Darstellung 40). Auffallend ist hierbei die abnehmende Bedeutung Hongkongs, welches das Festland aufgrund komparativer Vorteile im Bereich der Lohnfertigung lange Zeit als eine Art „verlängerte Werkbank“ benutzt hatte und nach wie vor benutzt. Darüber hinaus kanalisieren sich jedoch auch viele „tatsächlich ausländische“ Investitionen über Hongkong nach Festlandchina. Dass Steueroasen wie die Jungferninseln, West-Samoa und die Kaiman-Inseln in den Statistiken teilweise vor großen Industrienationen und somit auch vor Deutschland auftauchen, ist dadurch zu erklären, dass einerseits chinesische Unternehmen diese Offshore-Finanzplätze nutzen, um an die ausländischen Investoren in China zugestandenen Vergünstigungen zu gelangen,⁹²⁴ andererseits jedoch auch Unternehmen aus den Industriestaaten steuergünstige Tochterfirmen an diesen exotischen Plätzen gründen, welche dann wiederum in

⁹²⁴ Vgl. China aktuell, März 2003, Ü23, S. 298.

China investieren.⁹²⁵ Der Gepflogenheit, derlei Geschäftstätigkeiten zu den offiziellen ADI hinzuzurechnen, darf sicherlich kritisch begegnet werden.

Darstellung 40: Die wichtigsten Herkunftsländer realisierter ausländischer Direktinvestitionen in der VRCh von 1990 bis 2003

Land / Region	Mrd. US-\$	Anteil (in %)
Hongkong / Macao	227,40	51,0
USA	44,80	10,0
Japan	41,90	9,4
Taiwan	37,00	8,3
Jungferninseln	24,60	5,5
Singapur	23,40	5,2
Südkorea	19,40	4,3
Großbritannien	11,70	2,6
Deutschland	9,40	2,1
Frankreich	6,30	1,4

(Quelle: Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004, S. 4, Daten basierend auf offiziellen chinesischen Angaben.)

Im Zusammenhang mit den ADI in China ist weiter beachtenswert, dass derartig finanzierte Unternehmen insbesondere über den Veredelungshandel für etwa die Hälfte des chinesischen Exportvolumens verantwortlich zeichnen.⁹²⁶ Somit lässt sich im Falle der VRCh eine enge Verflechtung von ausländischem Kapital und Außenhandel feststellen.

3. Deutsche Direktinvestitionen in der VRCh

An sämtlichen in der Zeitspanne zwischen 1990 und 2003 erfolgten ADI in der VRCh war die BRD – wie bereits kurz beschrieben – mit nur 2,1 Prozent, im Jahr 2003 gar nur mit 1,6 Prozent beteiligt.⁹²⁷ Letztere zwei Werte bedeuten in den Statistiken zwar nur die Plätze 9 und 10, trotzdem ist Deutschland mittlerweile der größte Investor aus dem europäischen Raum. Hinzu kommt, dass deutsche Investitionsvorhaben in China einen sehr guten Ruf genießen, da sie oftmals aufgrund einer überdurchschnittlichen Technologielastigkeit mit einem relativ großen Know-how-Transfer in diesem Bereich einhergehen. Als Paradebeispiel kann hier das starke

⁹²⁵ Beispielsweise ist auch das neue German Centre for Industry & Trade in Pudong (siehe Kapitel VII. 2.) eine Investition, welche von der Bayerischen Landesbank über eine Tochterfirma auf den Jungferninseln getätigt wird (Information durch Volker Stoeckel, Chairman of the Board des neuen German Centres, anlässlich der Vorstellung des Gebäudes am 1.12.2004).

⁹²⁶ Vgl. Schüller: Chinas wirtschaftlicher Aufstieg, a.a.O., S. 43 f.

⁹²⁷ Siehe Darstellungen 39 und 40.

Engagement deutscher Automobilbauer auf dem chinesischen Markt angeführt werden, welches über die Gründung mehrerer bedeutender Joint Ventures mit chinesischen Partnern definitiv viel Wissenstransfer bewirkt hat.

Quantitativ ähnlich wie die gesamten ADI haben sich auch die deutschen Direktinvestitionen in der VRCh entwickelt. Zwischen 1978 und 1993 betragen diese kumuliert „nur“ 0,55 Mrd. US-\$, in 1994 wuchsen sie jedoch deutlich um 0,26 Mrd. US-\$ an. In den darauffolgenden drei Jahren gab es erneut deutliche Steigerungen – auch bei den Zuwachsraten – mit 0,39 Mrd. US-\$ (1995), 0,51 Mrd. US-\$ (1996) bzw. 1,01 Mrd. US-\$ (1997). Von 1997 auf 1998 fielen die Zuwächse minimal auf 0,99 Mrd. US-\$ ab, worauf sie dann in den Jahren 1999 bis 2001 mit 1,35 Mrd. US-\$ (1999), 1,25 Mrd. US-\$ (2000) bzw. 1,26 Mrd. US-\$ (2001) erstmals und wiederholt deutlich die Marke von einer Milliarde US-\$ überstiegen. Für 2002 und 2003 sind hingegen wieder Rückgänge auf 0,93 Mrd. US-\$ und 0,86 Mrd. US-\$ festzustellen (siehe Darstellung 41).

Darstellung 41: Deutsche Direktinvestitionen in der VRCh

Jahre	Genehmigte Projekte	Vereinbarte Investitionen (in Mrd. US-\$)	Realisierte Investitionen (in Mrd. US-\$)	Kumulierter Bestand (in Mrd. US-\$)
1978-1993	578	1,52	0,55	0,55
1994	314	1,23	0,26	0,81
1995	355	1,66	0,39	1,19
1996	256	1,00	0,51	1,70
1997	221	0,63	1,01	2,71
1998	207	2,37	0,99	3,70
1999	194	1,02	1,35	5,04
2000	290	2,98	1,25	6,29
2001	275	1,17	1,26	7,56
2002	272	0,92	0,93	8,48
2003	451	1,39	0,86	9,34

(Quelle: Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004, S. 8, Daten basierend auf offiziellen chinesischen Angaben.)

Das chinesische Statistikamt sowie das MOFCOM weisen zu den realisierten auch noch vertraglich vereinbarte ADI aus. Letztere lassen recht gut auf das erwartete Investitionsklima schließen, allerdings sind sie aufgrund ihrer teilweise langen Laufzeiten nicht unmittelbar aussagekräftig hinsichtlich der realisierten ADI des nachfolgenden Jahres. Entsprechend weisen die vereinbarten Investitionen gegenüber den realisierten Investitionen für gewöhnlich

kein deutlich konstantes Wachstum aus. Bei den deutschen ADI in China lässt sich dies gut an den Jahren 1997 bis 2001 aufzeigen. In jenem Zeitraum verzeichneten die vereinbarten Investitionen drastische Berg- und Talfahrten zwischen 0,63 Mrd. US-\$ (1997), 2,37 Mrd. US-\$ (1998), 1,02 Mrd. US-\$ (1999), 2,98 Mrd. US-\$ (2000) sowie 1,17 Mrd. US-\$ (2001). Dass die Anzahl der neu genehmigten Projekte dabei mit 194 bis 290 noch relativ konstant blieb, signalisiert ein deutsches Chinaengagement bisher primär durch Großunternehmen. In 2003 allerdings schnellte diese Zahl bei vereinbarten Investitionen in Höhe von 1,39 Mrd. US-\$ auf 451 an (siehe Darstellung 41), was auf ein zunehmendes Interesse des deutschen Mittelstandes an China schließen lässt. Bislang wurden in der Tat wertmäßig lediglich 10 bis 20 Prozent der deutschen Investitionen in China durch mittelständische Unternehmen getätigt, in jüngster Zeit allerdings verstärkt sich deren Engagement nachweislich.⁹²⁸

Eine Betrachtung der Bestandsstruktur deutscher Direktinvestitionen in der VRCh für die Jahre 1995, 1998, 2000 und 2002 weist die Automobilindustrie durchgehend als den mit Abstand bedeutendsten Wirtschaftszweig aus. Dabei wurden relativ beständige Anteile zwischen 30,7 und 35,8 Prozent erreicht. Letzterer Wert stammt aus dem Jahre 2002. Im selben Zeitraum durchgehend den zweiten Platz einnehmend war die chemische Industrie, dies allerdings verbunden mit deutlichen Rückgängen. So verbuchte diese in 1995 23,9 Prozent, in 2002 hingegen nur noch 14,3 Prozent aller deutschen Direktinvestitionen in China. Rang 3 in der Statistik wurde 2002 mit 7,3 Prozent vom Maschinenbau eingenommen, wobei dieser seit 1995 (10,8 Prozent) trotz einer zwischenzeitlich geringfügigen Steigerung 1998 (11,4 Prozent) ebenso deutlich eingebüßt hat. Auf Rang 4 mit ziemlich konstanten Werten zwischen 4,8 und 5,8 Prozent konnte sich die Elektroindustrie behaupten. Ihr folgten 2002 Handel und Instandhaltung mit 4,4 Prozent sowie Kreditinstitute mit 2,2 Prozent. Die übrigen gut 30 Prozent verteilten sich auf eine Vielzahl kleinerer Wirtschaftszweige (siehe Darstellung 42).

⁹²⁸ Vgl. Deutsche Bank Research: Deutsche Investitionen in China – Chance für deutsche Unternehmen, 6.8.2004, S. 3.

Darstellung 42: Bestandsstruktur deutscher Direktinvestitionen in der VRCh nach Wirtschaftszweigen (Angaben in Prozent)

Wirtschaftszweig	1995	1998	2000	2002
Chemische Industrie	23,9	18,2	14,3	14,3
Maschinenbau	10,8	11,4	7,4	7,3
Elektroindustrie	5,8	4,8	5,8	5,4
Automobilindustrie	35,5	31,0	30,7	35,8
Handel / Instandhaltung	3,0	5,7	4,3	4,4
Kreditinstitute	3,9	2,8	2,1	2,2
Sonstiges	17,1	26,1	35,4	30,6

(Quellen: Taube, Markus: Economic relations between Germany and mainland China, 1979-2000, Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft No. 59 / 2001, Duisburg 2001, S. 23; Deutsche Bundesbank: Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Frankfurt a.M. Mai 2004, S. 38; eigene Berechnungen.)

Der deutsche Automobilhersteller *Volkswagen*, welcher bereits seit den 80er Jahren in China produziert und mit *Shanghai Volkswagen* sowie *FAW Volkswagen* zwei sehr bedeutende Joint Ventures mit einheimischen Kfz-Produzenten unterhält, ist hauptverantwortlich für die großen deutschen Investitionen in die chinesische Automobilindustrie. Von 2002 auf 2003 wurde der Absatz von Fahrzeugen des Unternehmens auf dem chinesischen Markt um 36 Prozent gesteigert. China war somit erstmals in der Geschichte der bedeutendste Absatzmarkt für VW weltweit. Dabei wurden inklusive der Marke *Audi* 698.000 Wagen verkauft, wohingegen die entsprechende Zahl für Deutschland nur 519.500 betrug. Um dem mittlerweile jedoch deutlich anwachsenden Konkurrenzdruck durch andere ausländische Produzenten – insbesondere *General Motors* – zu begegnen, kündigte der VW-Vorstand 2003 neuerliche Investitionen in Höhe von etwa einer Milliarde US-\$ für China an.⁹²⁹ Neben *Volkswagen* produzieren in zunehmenden Maße die deutschen Automobilbauer *BMW* und *DaimlerChrysler* in China.

4. Deutsche und generell ausländische Direktinvestitionen in Shanghai

Shanghai trug 2003 mit 5,47 Mrd. US-\$ 10,2 Prozent zu den in der VRCh realisierten ADI bei. Im Jahr zuvor hatte der Anteil noch bei 8,1 Prozent gelegen.⁹³⁰ Geht man von einer 16 Millionen Menschen umfassenden Bevölkerung der Stadt aus, dann stellt diese nur 1,23 Prozent der Gesamtbevölkerung Chinas und besitzt somit ein immens überproportionales

⁹²⁹ Vgl. „China becomes top market for Volkswagen, surpassing Germany“, „China Daily“-Website vom 22.1.2004, in diesem Fall unter http://www1.chinadaily.com.cn/en/doc/2004-01/22/content_300744.htm (24.1.2004).

⁹³⁰ Vgl. China Statistical Yearbook 2004, S. 735.

Gewicht bei der Anwerbung ausländischer Investitionen. Eine Betrachtung der Entwicklung der ADI in Shanghai seit 1985 lässt insgesamt deutliche Steigerungsraten erkennen, dies sowohl bei der Anzahl abgeschlossener Verträge als auch bei den Volumina vereinbarter und realisierter Investitionen. Bei den Verträgen, deren Zahl insgesamt stark zugenommen hat (siehe Darstellung 43), lässt sich ein deutlicher Wandel von Joint Ventures hin zu WFOEs beobachten. Die Konzentration auf Verträge letzterer Art nahm im beobachteten Zeitraum von 1,1 Prozent (1985) auf 14,8 Prozent (1990), 63,2 Prozent (2000), 76,4 Prozent (2002) und schließlich auf 77,9 Prozent (2003) zu. Nicht ganz so ausgeprägt verhält es sich mit den vereinbarten Investitionsvolumina. Die für WFOEs ausgemachten Beträge beinhalteten in den letzten zwei Jahren 7,36 Mrd. US-\$ bzw. 69,9 Prozent (2002) sowie 7,85 Mrd. US-\$ bzw. 70,9 Prozent (2003). Dass die Entwicklung der realisierten Investitionen auf Wachstumsmärkten für gewöhnlich ein wenig hinterherhinkt, ist nur logisch. Die entsprechenden Werte betragen hier 3,07 Mrd. US-\$ bzw. 60,9 Prozent (2002) sowie 3,72 Mrd. US-\$ bzw. 63,6 Prozent (2003).⁹³¹ Die Erklärung für diesen nachweislich starken Wandel liegt zum einen darin, dass ehemals chinesisch-ausländische Gemeinschaftsunternehmen immer öfter zu 100 Prozent ausländisch kapitalisierten Unternehmen transformieren, zum anderen wagen sukzessive mehr „Neuankömmlinge“ den Standorteintritt ohne chinesischen Partner. Verantwortlich für diese Entwicklungen wiederum ist eine Vielzahl von Problemen mit chinesischen Geschäftspartnern, deutlich zunehmende Marktkenntnisse der ausländischen Unternehmen sowie schließlich eine sich nach und nach verbessernde Investitionsinfrastruktur, welche einen chinesischen Partner mittlerweile oftmals überflüssig macht.

⁹³¹ Eigene Berechnungen auf Basis der Darstellung 43.

Darstellung 43: Ausländische Direktinvestitionen in Shanghai

Indikator	1985	1990	2000	2002	2003
Anzahl Verträge	94	203	1.814	3.012	4.321
davon EJV	62	161	441	530	818
davon CJV	31	12	226	175	132
davon WFOE	1	30	1.146	2.302	3.367
Vereinbarte Investitionen (in 100 Mio. US-\$)	3,05	2,14	63,9	105,76	110,64
davon EJV	0,74	1,10	13,86	19,60	24,90
davon CJV	2,28	0,38	5,86	10,01	5,68
davon WFOE	0,03	0,66	44,14	73,56	78,45
Realisierte Investitionen (in 100 Mio. US-\$)	0,62	1,77	31,60	50,30	58,50
davon EJV	0,31	1,08	12,94	11,90	18,42
davon CJV	0,30	0,67	2,99	5,10	2,82
davon WFOE	0,01	0,02	15,67	30,65	37,21

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 198.)

Die gesamten in Shanghai realisierten ADI beliefen sich bis Ende 2003 auf 46,27 Mrd. US-\$. Noch 1990 hatten die tatsächlich neu getätigten ADI bei nur 0,18 Mrd. US-\$ gelegen, sie konnten in den letzten Jahren allerdings einen deutlichen Anstieg verzeichnen. So betragen sie in den Jahren 2000 3,16 Mrd. US-\$, 2002 5,03 Mrd. US-\$ sowie 2003 5,85 Mrd. US-\$. Letztere Zahl, unterteilt nach Wirtschaftssektoren, stellt den tertiären Sektor mit 57,0 Prozent als eindeutig führend heraus. Diesem folgt der sekundäre Sektor mit ebenfalls starken 42,8 Prozent und zuletzt der primäre Sektor mit lediglich 0,2 Prozent. Eine Betrachtung der kumulierten Werte bis Ende 2003 beinhaltet hingegen noch den sekundären Sektor mit 52,0 Prozent als Investitionsspitzenreiter, auf Rang zwei befindet sich der tertiäre Sektor mit 47,8 Prozent sowie schließlich auf Rang drei der primäre Sektor mit erneut nur 0,2 Prozent. Ein Vergleich mit den kumulierten Werten bis Ende 1999 zeugt von einem Wandel des sekundären hin zum tertiären Sektor. Damals betragen die Werte noch 54,2 Prozent (sekundärer Sektor) bzw. 45,6 Prozent (tertiärer Sektor) und somit 2,2 Prozent mehr bzw. 2,2 Prozent weniger als dies Ende 2003 der Fall war (siehe Darstellung 44).

Darstellung 44: Realisierte ausländische Direktinvestitionen nach Wirtschaftssektoren in Shanghai

Wirtschaftssektor	kumuliert bis Ende 1999 (in %)	2003 (in 100 Mio. US-\$)	2003 (in %)	kumuliert bis Ende 2003 (in 100 Mio. US-\$)	kumuliert bis Ende 2003 (in %)
Primärer Sektor	0,2	0,12	0,2	0,94	0,2
Sekundärer Sektor	54,2	25,01	42,8	240,37	52,0
Tertiärer Sektor	45,6	33,37	57,0	221,34	47,8
Gesamt	100	58,50	100	462,65	100

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2000, S. 114; Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 199; eigene Berechnungen.)

Verglichen mit den ADI in Gesamtchina ist Shanghai ein hochkonzentriert dienstleistungsorientierter Standort. So haben ausländische Unternehmen in der VRCh – unterteilt nach Sektoren – 2003 an Volumen zu 71,3 Prozent in den sekundären, zu 24,8 Prozent in den tertiären und zu 3,9 Prozent in den primären Sektor investiert.⁹³² Ein weiterer Vergleich der ADI mit den gesamten in Shanghai getätigten Investitionen 2003 zeigt, dass die Ausländer bislang jedoch noch nicht den Durchschnitt der allgemein zu konstatierenden Dienstleistungsorientierung des Marktes erreicht haben. Dieser nämlich betrug 66,9 Prozent, wohingegen der sekundäre Sektor nur auf 32,9 Prozent kam. Investitionen in den primären Sektor kamen dabei sogar nur auf sehr geringe 0,17 Prozent.⁹³³ Im Zuge der durch den WTO-Beitritt Chinas zu erfolgenden Liberalisierungsmaßnahmen werden vor allem auch im Dienstleistungsbereich weitere außenwirtschaftliche Öffnungsmaßnahmen durchgeführt werden, welche letztendlich einen weiteren Zuwachs ausländischen Engagements im tertiären Sektor in Gesamtchina, wie auch in Shanghai, mit sich bringen dürften.

Eine Untersuchung der relevantesten Herkunftsländer und -regionen für realisierte ADI in Shanghai im Jahr 2003 stellt Deutschland mit 214 Mio. US-\$ bzw. 3,7 Prozent als sechswichtigsten Investor heraus. Die Plätze 1 bis 5 werden dabei von Hongkong (25,6 Prozent), Japan (18,9 Prozent), den USA (9,9 Prozent), Taiwan (7,2 Prozent) sowie Großbritannien (4,4 Prozent) belegt. Erstellt man die Statistik mit kumulierten Werten bis Ende 2003, so kommt Deutschland mit wiederum 3,7 Prozent bzw. 1,73 Mrd. US-\$ erneut auf Rang sechs. Vor der BRD liegen Hongkong (29,4 Prozent), Japan (13,5 Prozent), die USA (12,0 Prozent), Taiwan (5,5 Prozent) und Singapur (4,2 Prozent) (siehe Darstellung 45). Somit ist Deutschland quan-

⁹³² Vgl. FDI-Website des MOFCOM, in diesem Fall unter <http://www.fdi.com.cn/common/info.jsp?id=ABC00000000000017187> (21.10.2004).

⁹³³ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 140; eigene Berechnungen.

titativ betrachtet zwar nicht allzu bedeutend, allerdings kann auch im Falle von Shanghai mit Sicherheit von einer überdurchschnittlichen Technologielastigkeit deutscher Direktinvestitionen ausgegangen werden. Großprojekte wie beispielsweise das *Volkswagen* Joint Venture, aber auch viele deren mittelständischer Zulieferer, sorgen hier anhand eines großen Know-how-Transfers für eine hohe qualitative Bedeutung im Rahmen der ADI. Zudem ist das deutsche Engagement in Shanghai verglichen mit den 1,3 Prozent Beteiligung Deutschlands für 2003 sowie mit den kumulierten 2,1 Prozent bis einschließlich 2003 an allen ADI in der gesamten VRCh⁹³⁴ auch rein quantitativ recht hoch.

Darstellung 45: Bedeutendste Herkunftsländer realisierter ADI in Shanghai in 2003

Land / Region	2003 (in 100 Mio. US-\$)	2003 (in %)	kumuliert bis Ende 2003 (in 100 Mio. US-\$)	kumuliert bis Ende 2003 (in %)
Hongkong	14,96	25,6	135,90	29,4
Japan	11,03	18,9	62,62	13,5
USA	5,77	9,9	55,68	12,0
Taiwan	4,21	7,2	25,26	5,5
Großbritannien	2,58	4,4	12,28	2,7
Deutschland	2,14	3,7	17,29	3,7
Singapur	2,05	3,5	19,45	4,2
Frankreich	1,18	2,0	4,72	1,0
Thailand	0,90	1,5	2,15	0,5
Südkorea	0,53	0,9	5,14	1,1

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 199; eigene Berechnungen.)

Bis Ende 2003 hatten deutsche Unternehmen insgesamt 527 Projekte in Shanghai vereinbart, darin inbegriffen die Rekordmarke von 103 Projekten allein 2003. Ende 1999 hingegen waren derer erst 277 unterzeichnet gewesen, so dass beinahe die Hälfte aller deutschen Verträge in den letzten vier Jahren unterzeichnet worden sind. Dies verdeutlicht einmal mehr die im genannten Zeitraum und auch gegenwärtig vom Standort Shanghai ausgehende große Anziehungskraft auf die deutsche Wirtschaft. Noch drastischer verhält es sich mit den realisierten deutschen Investitionen. Gemäß den Statistischen Jahrbüchern von Shanghai hatten deutsche Unternehmen bis Ende 1999 rund 726 Mio. US-\$ in der Stadt investiert, bis Ende 2003 war

⁹³⁴ Vgl. hierzu Kap. IV.

diese Zahl beinahe um das 2,4-fache auf 1,73 Mrd. US-\$ angewachsen.⁹³⁵ Das Rekordjahr der realisierten deutschen Direktinvestitionen in Shanghai ist bislang 2000 mit 240 Mio. US-\$ gewesen, 2003 betrugen diese 214 Mio. US-\$ (siehe Darstellung 46). Besonders interessante Erkenntnisse vermittelt die Kombination aus neu vereinbarten Vertragsvolumina und den dazugehörigen Verträgen. Seit einigen Jahren ist der Quotient aus den beiden Werten – also der durchschnittliche Vertragswert – tendenziell abnehmend. So betrug dieser 1999 noch 7,78 Mio. US-\$ und sank in den Folgejahren mit Ausnahme von 2002 (5,00 Mio. US-\$) mit Werten von 5,87 Mio. US-\$ (2000), 3,79 Mio. US-\$ (2001) sowie 2,67 Mio. US-\$ (2003) kontinuierlich ab.⁹³⁶ Diese Entwicklung verdeutlicht das sich stetig intensivierende Interesse des deutschen Mittelstandes am Standort Shanghai. Diesen Trend bestätigt auch die praktische Erfahrung des Verfassers, welcher 2004 für sechs Monate als Mitarbeiter für das auf den deutschen Mittelstand ausgelegte *Deutsche Industrie- und Handelszentrum* (DIHZ)⁹³⁷ in Shanghai tätig war. Die Anfragen deutscher kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) an das DIHZ hinsichtlich des Standortes Shanghai hatten im Verlauf der letzten Jahre, vor allem aber in 2004, exorbitant zugenommen.

Darstellung 46: Deutsche Direktinvestitionen in Shanghai 1989 bis 2003

	1991	1993	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003
Anzahl vereinbarter Verträge	1	25	47	36	37	47**	47**	50	103
Anzahl vereinbarter Verträge kumuliert	12	43	130	201	277	325	374	424	527
Realisierte Investitionen (in 100 Mio. US-\$)	0,03	0,51	0,51	0,86	1,31	2,40**	1,40	1,01	2,14
Realisierte Investitionen kumuliert (in 100 Mio. US-\$)	0,76	2,36	3,04	4,43	7,26**	12,74	14,14	15,15	17,29
Vereinbarte Investitionen (in 100 Mio. US-\$)	0,10	0,58	3,72	1,41	2,88	2,76**	1,78**	2,50	2,75
Vereinbarte Investitionen kumuliert (in 100 Mio. US-\$)	1,64	2,36	8,53*	6,24*	24,3**	27,0**	28,85	31,35	34,10

(Quelle: Shanghai Statistical Yearbook, verschiedene Jahrgänge; Die mit „**“ gekennzeichneten Werte erscheinen auf den ersten Blick zwar fehlerhaft, dürften sich jedoch mit der seit 1997 bestehende Kopplung des chinesischen Renminbi Yuan an den US-\$ begründen. Die mit „**“ gekennzeichneten Werte lassen sich lediglich mit fehlerhaften Darstellungen in den Statistischen Jahrbüchern erklären.)

⁹³⁵ Diese Zahlen sind allerdings mit einiger Vorsicht zu genießen, da sich die in den Statistischen Jahrbüchern bis 1999 aufgezeigten Werte mehrfach und teilweise grob widersprechen.

⁹³⁶ Eigene Berechnungen auf Basis der Darstellung 46.

⁹³⁷ Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII.

Etwas mehr als ein Drittel aller in China aktiven deutschen Unternehmen sind auch in Shanghai präsent. So waren bei der Deutschen Handelskammer in Shanghai bis Ende März 2004 328 deutsche Firmenrepräsentanzen sowie 302 deutsche Joint Ventures und WFOEs registriert.⁹³⁸ Die Großinvestitionen konzentrieren sich dabei auf die elektrotechnischen-, chemischen- und Automobilindustrien. Zahlreiche kleinere Unternehmen siedeln sich dementsprechend im Rahmen von Zuliefertätigkeiten in sog. „Industrieclustern“ im Umfeld ihrer Kunden an. Darüber hinaus nutzt eine Vielzahl deutscher Dienstleister Shanghai für einen Markteinstieg. Beispielsweise sind alle in China tätigen deutschen Banken auch in Shanghai aktiv, zudem existieren deutsche Versicherungs-, Logistik- sowie Großhandelsunternehmen.⁹³⁹

5. Fazit zu den deutschen Direktinvestitionen in China und Shanghai

Die Rolle der VRCh bei der Anwerbung von ADI ist seit Anfang der 90er Jahre immer bedeutender geworden, so dass hier 2002 erstmals die globale Spitzenposition eingenommen werden konnte. Mittlerweile sind chinaweit etwa 500.000 ausländisch kapitalisierte Projekte mit einem Investitionsvolumen von ca. 545 Mrd. US-\$ genehmigt worden, wobei sich eine immer stärkere Tendenz vom industriellen- hin zum Dienstleistungsbereich beobachten lässt. Bemerkenswert an den gesamten in China getätigten ADI ist auch die enge Verflechtung derselben mit den Außenhandelsaktivitäten des Landes. Hier kommen insbesondere dem Veredelungshandel die komparativen Kostenvorteile Chinas in der Lohnfertigung zugute.

Im Vergleich mit anderen Investitionsländern – insbesondere mit den ost- und südostasiatischen Tigerstaaten sowie den USA – ist Deutschland in der VRCh bislang noch nicht ausschöpfend investiv tätig. Gemessen an den 2003 weltweit von deutschen Unternehmen neu im Ausland erbrachten Direktinvestitionen gingen ca. 6 Prozent nach China. Bedenkt man jedoch, dass der Anteil aller global von der BRD getätigten aktiven Direktinvestitionen in China bei nur 1,2 Prozent liegt, so zeigt die aktuelle Statistik doch ein verstärkt zunehmendes Interesse der deutschen Wirtschaft am Standort China. Weiter fällt auf, dass es auch den deutschen Mittelstand in zunehmendem Maße nach China zieht.

⁹³⁸ Vgl. Website des Generalkonsulats der BRD in Shanghai (<http://www.shanghai.diplo.de>), in diesem Fall unter <http://www.shanghai.diplo.de/de/wirtschaft/foerderung/beziehungen.html> (4.11.2004).

⁹³⁹ Vgl. DB Research: Deutsche Investitionen in China, a.a.O., S. 4; Eine detaillierte Investitionsstruktur deutscher Unternehmen in Shanghai war trotz Kontaktierung verschiedener Fachinstitute vor Ort (Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats der BRD in Shanghai, Korrespondentin der bfai in Shanghai) nicht erhältlich. Auch die Reihe „Kapitalverflechtung mit dem Ausland“ der Deutschen Bundesbank erfasst hinsichtlich der Wirtschaftssektoren deutscher Investitionen in China nur das ganze Land, nicht aber einzelne Städte.

Shanghai ist eine, wenn nicht sogar die bedeutendste Investitionsregion für deutsche Unternehmen in China. Der kumulierte Bestand der deutschen Direktinvestitionen bis Ende 2003 in Shanghai machte 18,5 Prozent aller deutschen Direktinvestitionen in China aus. Die entsprechende Zahl für ausschließlich 2003 getätigte Direktinvestitionen beträgt sogar 24,9 Prozent.⁹⁴⁰ Der somit zu verzeichnende Zuwachs dürfte indes auch in dem bereits angeführten, verstärkten Chinaengagement des deutschen Mittelstandes liegen, da dieser Shanghai aufgrund seiner zahlreichen Standortvorteile – darunter eben auch die „westlichsten“ Arbeits- und Lebensbedingungen in China – oftmals als Sprungbrett ins „Reich der Mitte“ nutzt. Zudem werden immer mehr ADI in China im Dienstleistungsbereich erbracht, was insgesamt den modernen Städten der Küstenregion zugute kommt.

In der Rangliste ausländischer Investoren spielt Deutschland in Shanghai eine weitaus bedeutendere Rolle, als in China insgesamt. So war man 2003 landesweit für nur 1,6 Prozent, in der Stadt am Jangtse hingegen für 3,7 Prozent aller ADI verantwortlich. Insbesondere in den letzten vier Jahren hat die Anzahl deutscher Projekte deutlich zugenommen. Dies spiegelt sich auch in der Anzahl deutscher Staatsangehöriger mit regulärem Wohnsitz in Shanghai wider. Diese hat sich von 1.511 (im Jahr 2000), 1.631 (2001), 2.054 (2002) auf schließlich 2.541 (2003) erhöht.⁹⁴¹ Darüber hinaus befinden sich nach Schätzungen des Verfassers konstant ca. 500-800 deutsche Studenten und Praktikanten in Shanghai. Eine Vielzahl an bildungspolitischen, kulturellen, kulinarischen sowie weiteren kommerziell ausgerichteten Angeboten gewährleistet letztlich auch noch ein verhältnismäßig angenehmes Privatleben für die Mitglieder der deutschen Gemeinde.

Die *Deutsche Bank* hat Anfang 2004 eine Umfrage unter den größten deutschen Unternehmen zu deren Chinaengagement durchgeführt. Den Ergebnissen zufolge könnten sich die deutschen Investitionen in China bis 2010 mehr als verdoppeln.⁹⁴² Obwohl sich deutsche wie auch andere ausländische Investoren in China nach wie vor mit einer Vielzahl an Problemen auseinandersetzen müssen, gehen vom größten, sich sukzessive entwickelnden, Absatzmarkt der Welt doch sehr starke ökonomische Reize aus. Hinzu kommt die Möglichkeit, die eigenen Produktionskosten zu senken, um international konkurrenzfähig zu bleiben. Auf der anderen Seite benötigt China hohe ADI, um sein enormes Wirtschaftswachstum weiterhin realisieren zu können. Zudem ist man stark auf einen – von deutschen Unternehmen vielfach erbrachten –

⁹⁴⁰ Eigene Berechnungen auf Basis der Darstellungen 45 und 46.

⁹⁴¹ Vgl. Shanghai Statistical Yearbook 2004, S. 75.

⁹⁴² Vgl. DB Research: Deutsche Investitionen in China, a.a.O., S. 7.

Know-how-Transfer erpicht, dies vor allem im technischen Bereich. Somit handelt es sich im Idealfall um eine klassische „win-win“-Situation, welche ein weiteres deutsches Chinaengagement – landesweit wie in Shanghai – definitiv rechtfertigt. Die einzelnen Investitionskriterien sollten dabei allerdings gut durchdacht sein.

6. Kurzexkurs: Deutsch-chinesische Entwicklungszusammenarbeit in Shanghai

An dieser Stelle soll kurz auf die Formen der deutsch-chinesischen Entwicklungszusammenarbeit (EZ) in China im Allgemeinen bzw. in Shanghai im Besonderen eingegangen werden. Dies ist insofern von Relevanz, als diese in ihrem Wirken u.a. einen verbesserten (rechtlichen) Handlungsrahmen für deutsche Investoren und somit Basisvoraussetzungen für ADI generell schaffen können. Die VRCh gilt als eines der Schwerpunktpartnerländer der deutschen EZ, d.h. das gesamte entwicklungspolitische Instrumentarium des BMZ wird in ausgewählten Schwerpunktthemen angewendet. China erfährt dabei Unterstützung von Deutschland in den Bereichen Wirtschaftsreform, Umweltschutz, Wassermanagement, Aufbau der Verkehrsinfrastruktur und Gesundheit.⁹⁴³ Ein, mit der Absicht, das chinesische Wirtschaftsrecht weiter zu entwickeln sowie das Bewusstsein für eine stabile rechtsstaatliche Ordnung zu schaffen, sich gegenwärtig im Verlauf befindendes Projekt ist die Unterstützung und Beratung des Finanz- und Wirtschaftsausschusses des Nationalen Volkskongresses. Mit einem deutschen Projektbeitrag in Höhe von vier Mio. Euro⁹⁴⁴ wird zwar sicherlich nicht das komplette chinesische Wirtschaftsrecht umfassend reformiert werden, doch können solcherart Konzepte wohl Anstöße zu schließlich für beide Seiten nützlichen Maßnahmen geben.

Shanghai ist eine Schwerpunktregion der deutschen EZ mit China. Besonders bekannt sind dabei Kreditvergaben seitens der deutschen Regierung für die Finanzierung der Linien 1 und 2 der Shanghaier Metro in den 90er Jahren in Höhe von knapp einer Milliarde Euro.⁹⁴⁵ Darüber hinaus ist die *Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ)* in Shanghai schwerpunktmäßig mit einem Projekt zur Ausbildung von Berufsbildungskräften tätig. Hinzu kommen diverse Tätigkeiten von Nichtregierungsorganisationen wie der *Friedrich-Ebert-Stiftung*,

⁹⁴³ Vgl. Website des BMZ (<http://www.bmz.de>), in diesem Fall unter <http://www.bmz.de/de/laender/partnerlaender/china/index.html> (8.11.2004).

⁹⁴⁴ Vgl. ebd., in diesem Fall unter <http://www.bmz.de/de/laender/partnerlaender/china/projekte/index.html> (8.11.2004).

⁹⁴⁵ Vgl. Kotzel, Uwe: Zeittafel der deutsch-chinesischen Beziehungen, in: China aktuell, August 2002, S. 929, 931.

der *Hanns-Seidel-Stiftung*, der *Konrad-Adenauer-Stiftung* sowie dem *Zentralverband des deutschen Handwerks*. Dabei sind alle genannten Organisationen in Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, die politischen Stiftungen darüber hinaus insbesondere in der Unterstützung des (wirtschaftlichen) Reformprozesses aktiv. Koordiniert werden die jeweiligen EZ-Experten vor allem im Rahmen von durch das Wirtschaftsreferat des deutschen Generalkonsulats in Shanghai veranstalteten „Round Tables“. Das Generalkonsulat selbst ist zudem mit BMZ-Geldern in der Förderung sog. „Kleinstmaßnahmen“ tätig.⁹⁴⁶

Letzten Endes ist ein Großteil der durch deutsche Organisationen in China geleisteten EZ sicherlich nicht nur als selbstlose Hilfe zu verstehen, sondern kann durchaus auch als lang angelegte Außenwirtschaftsförderungsmaßnahme interpretiert werden, um somit die eigenen Interessen stärker zu vertreten. Solange dies jedoch eine Situation generiert, von der beide Partner profitieren, sollte sich die Kritik an den entwicklungspolitischen Konzepten in Grenzen halten.

Eine weitere, im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit mit nicht-demokratischen Staaten liegende, Erwägung dürfte in der Schaffung (von Voraussetzungen) freiheitlicher Strukturen liegen. Dieser Denkansatz steht im Zusammenhang mit der Frage nach einer Kausalität aus ökonomischer Öffnung und politischer Liberalisierung. Entgegen den in dieser Arbeit bislang primär wirtschaftlich orientierten Fragestellungen, soll nachfolgend anhand einer Untersuchung eventuell vorhandener Fortschritte der VRCh in den Bereichen Menschenrechte, Rechtsstaatlichkeit und Demokratie eine Verifizierung der genannten Kausalitätsthese stattfinden. Zudem erfolgt eine Schilderung der offiziellen deutschen Sichtweise dieser Problematik.

⁹⁴⁶ Vgl. Interview 4: Elke Tiedt, stellvertretende Generalkonsulin, Leiterin des Wirtschaftsreferates des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.04.2003; Für eine nähere Schilderung dieser Kleinstmaßnahmen siehe das Kapitel VII. 4.5.

XI. Menschenrechte – Rechtsstaat – Demokratie: Automatismus aus ökonomischer Öffnung und politischer Liberalisierung in der Volksrepublik China?

1. Diskussion der Entwicklungen

In Kapitel II („Das Wirtschaftssystem der VRCh“) ist bereits dargestellt worden, dass die ökonomischen Strukturen Chinas fortschreitend mehr marktwirtschaftliche Facetten aufweisen. Darüber hinaus öffnet sich das „Reich der Mitte“ immer mehr – seit Ende 2001 insbesondere auch aufgrund seines Beitritts zur Welthandelsorganisation – dem globalen wirtschaftlichen Wettbewerb. Diese beiden Entwicklungen zusammen gelten als die Hauptbestandteile einer ökonomischen Liberalisierung Chinas, über deren potentielle politische Folgen zumindest in der westlichen Staatengemeinschaft viel diskutiert wird. In diesem Zusammenhang wird oftmals von einer Interdependenz aus wirtschaftlichen und politischen Reformen gesprochen, konkret erwarten sich nicht wenige Beobachter demokratische Strukturen aufweisende Ergebnisse.

Ob diese These am Beispiel Chinas empirisch bereits tatsächlich gerechtfertigt ist bzw. ob diese Vorstellungen einem realistischen Zukunftsbild des politischen Systems der VRCh entsprechen, soll hier eruiert werden. Dabei ist es hilfreich, den relevanten Kernbegriff „Demokratie“ kurz zu skizzieren, um diesen dann auf die konkreten chinesischen Verhältnisse anwenden zu können. So beinhaltet das westliche Demokratieverständnis – vor allem in der Chinadiskussion – insbesondere *politische Partizipationsmöglichkeiten*, das Vorhandensein von *Rechtsstaatlichkeit* sowie die Gewährung von *Menschenrechten*. Letztere werden vielfach wiederum als Bestandteil oder Basis rechtsstaatlicher Strukturen gewertet. Dies sind somit vorrangig drei Aspekte, unter denen die These von einer aus der ökonomischen Öffnung folgenden politischen Liberalisierung Chinas untersucht werden soll.

1.1 Argumentation für eine Demokratisierung der VRCh

Mit der Machtübernahme von Deng Xiaoping Ende der 70er Jahre erfolgte in der VRCh parallel zu den ersten ökonomischen Reformschritten auch eine erste Phase geringfügiger politischer und gesellschaftlicher Liberalisierungen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass diese im Verhältnis zu den zuvor herrschenden, willkürlich totalitären Zuständen der Kulturrevolution stehen, man also den Vergleich mit einer Art „worst case“- Ausgangssituation anstellt. Wie auch immer, im Verlauf der 80er Jahre waren definitiv Erleichterungen in den Bereichen

ideologische Mobilisierung, Parteikontrolle sowie staatliche Repressionen zu beobachten. In den 90er Jahren schließlich erfolgte die sukzessive Tolerierung eines – zumindest in den Großstädten sich etablierenden – pluralistischen Lebensstils. Darüber hinaus in Richtung Rechtsstaat tendierende Entwicklungen zu jener Zeit waren eine verbindliche Regelung des Legislativverfahrens, eine Aufwertung der Kontrollfunktionen der Volkskongresse sowie gerichtliche Klagemöglichkeiten, von welchen zumindest die städtischen Bewohner mehr und mehr Gebrauch machen. Mit der sich seit 1987 langsam ausbreitenden Wahl der Dorfvorsteher sind geringfügige demokratische Partizipationsmöglichkeiten eingeführt worden, dies freilich auf unterster politischer Ebene. Bei innerparteilichen Personalbestimmungen existiert mittlerweile begrenzter Wettbewerb zwischen den einzelnen Kandidaten, so dass auch hier eine gewisse Demokratisierung innerhalb der KPCh nachvollzogen werden kann.⁹⁴⁷ Hinzu kommt, dass Privatunternehmern seit Mitte 2003 die Parteimitgliedschaft gestattet ist, wodurch das marktwirtschaftliche Element einen ersten offiziellen Zugang zu politischen Entscheidungsprozessen und somit auch zur politischen Macht erhalten hat.⁹⁴⁸

Weitere, für eine demokratische Entwicklung Chinas sprechende, Entwicklungen sind die in den 90er Jahren gegen die alten Parteikader durchgesetzten, marktwirtschaftlichen Reformen inklusive einer Restrukturierung der Staatsunternehmen und Staatsbanken sowie schließlich die zivile Kontrolle des Militärs. Darüber hinaus sind noch einige Faktoren festzustellen, welche gemäß den Analyseergebnissen der vergleichenden Demokratieforschung als theoretische Voraussetzungen zum Aufbau einer stabilen demokratischen Ordnung dienen können. Hierunter fallen eine relativ starke ethnische Homogenität der chinesischen Bevölkerung mit nur etwa zehn Prozent Minderheiten, seit einigen Jahren konstant hohe ökonomische Wachstumsraten bei nur geringer Inflation sowie eine Vielzahl von wirtschaftlichen, kulturellen und technischen Verflechtungen mit dem demokratischen Ausland.⁹⁴⁹

1.2 Argumentation gegen eine Demokratisierung der VRCh

Im Rahmen der Argumente für eine potentielle Demokratisierung der VRCh ist zwar zuvor von geringfügigen politischen und gesellschaftlichen Liberalisierungsmaßnahmen in den 80er Jahren die Rede gewesen, einen deutlichen Rückschlag gab es diesbezüglich jedoch durch die

⁹⁴⁷ Vgl. Heilmann, Sebastian: Wenig Anlass zu Euphorie. Politische Folgen des Wirtschaftswandels in China, in: Internationale Politik, Februar 2002, S. 25-27.

⁹⁴⁸ Vgl. Schüller, Margot: Chinas Privatunternehmen. Wirtschaftlicher Aufstieg trotz vielfältiger Diskriminierung, in: China aktuell, August 2003, S. 973-985.

Unterdrückung der städtischen Protestbewegung im Zeitraum 1989 bis 1991. Besonders prägnant waren dabei die blutigen Ereignisse auf dem „Platz des Himmlischen Friedens“ in Beijing im Juni 1989, welche zu viel internationalem Protest und Sanktionen sowie zum noch gegenwärtig geltenden und vielfach diskutierten Waffenembargo der EU gegenüber der VRCh führten.⁹⁵⁰ Das damalige brutale Vorgehen der chinesischen Führung ist nach westlichem Verständnis zwar keineswegs entschuldbar, jedoch zumindest dann ansatzweise nachvollziehbar, wenn man sich in ihre Lage hineinversetzt und davon ausgeht, dass der Kommunistischen Partei alles daran gelegen war, ihr Machtmonopol beizubehalten. Tatsächlich demokratische Zugeständnisse wären der Erlangung dieses Ziels mit großer Wahrscheinlichkeit nicht nur abträglich gewesen, sondern hätten diesem sogar entgegengewirkt.⁹⁵¹ Im Ausland ähnlich aufsehenerregend im negativen Sinne und Protest hervorrufend ist die seit 1999 anhaltende Verfolgung und Unterdrückung der spirituell ausgerichteten Falun-Gong-Bewegung. Dies ist insofern verständlich, als es klar dem in der westlichen Staatengemeinschaft für gewöhnlich verfassungsrechtlich verankerten Prinzip der Religionsfreiheit widerspricht.

Zwar ist zuvor die relativ weitreichende ethnische Homogenität der chinesischen Bevölkerung genannt worden, doch sprechen andere Charakteristika derselben gegen eine potentielle Demokratisierung des Landes. Hierunter fallen insbesondere sich permanent verschärfende soziale und regionale Ungleichheiten, zu deren Verminderung seitens der Regierung bislang nicht genügend unternommen wird. So besteht zum einen ein starkes ökonomisches Ost-West-Gefälle, zum anderen sind mittlerweile jedoch auch in den Boomstädten der Küstenregion immens große Einkommensdisparitäten zu beobachten. An den Errungenschaften der „sozialistischen Marktwirtschaft“ kann bislang also nur eine Minderheit der chinesischen Bevölkerung partizipieren, welche aufgrund ihres höheren Bildungsniveaus auch als alleinige theoretische Trägerin einer Demokratisierung des Landes in Frage käme. Allerdings muss der Verfasser hier kritisch anmerken, dass seiner eigenen Erfahrung nach selbst bei jungen chinesischen Menschen aus der oberen Bildungsschicht nur rudimentäres Interesse an politischen Prozessen und Partizipationsmöglichkeiten besteht. Vielmehr sind es doch immer wieder die aus den ökonomischen Reformen resultierenden materiellen Errungenschaften, welchen wesentlich mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird. Somit ist auch zu erklären, weshalb trotz einer starken

⁹⁴⁹ Vgl. Heilmann: Wenig Anlass zu Euphorie, a.a.O., S. 26 f.

⁹⁵⁰ Über eine Abschaffung des Waffenembargos wird in der westlichen Staatengemeinschaft gegenwärtig (Stand: Dezember 2004) viel diskutiert. So setzen sich die Regierungen von Frankreich und Deutschland für eine Aufhebung desselben ein, Großbritannien und die USA hingegen streben dem mit Hinweisen auf eine mangelhafte Menschenrechtslage innerhalb der VRCh sowie einer permanenten Bedrohung Taiwans durch Beijing entgegen.

⁹⁵¹ Vgl. Dickson, Bruce J.: China's Democratization and the Taiwan Experience, in: Asian Survey, No. 4, April 1998, S. 364.

Ausweitung des Internets eine zuvor im Ausland vielfach erwartete demokratisierende Wirkung dieses Mediums bislang ausgeblieben ist. Hinzu kommt allerdings auch, dass die staatlichen Kontrollen des World Wide Web in China gut funktionieren und somit der Bevölkerung essentielle Möglichkeiten genommen werden, sich mit Themen wie Menschenrechte, Rechtsstaat oder Demokratie zu beschäftigen.⁹⁵²

Weiter klar dem westlichen Rechtsstaatsverständnis widersprechend ist die in der VRCh bislang nicht gegebene Unabhängigkeit der Justiz. Noch immer lässt sich in der Praxis eine Vielzahl an prägnanten Fällen beobachten, welche die Existenz politischer Weisungen offenbart. Hinzu herrscht insbesondere in ländlichen Regionen nach wie vor ein gewisser lokaler Protektionismus, welcher richterliche Entscheidungen nicht selten als ungerecht erscheinen lässt. Von einer für einen Rechtsstaat und somit auch für eine Demokratie im westlichen Sinne relevanten horizontalen Gewaltenteilung kann hier de facto also keine Rede sein.⁹⁵³

Laut Sebastian Heilmann ist der „Schlüssel zum Verständnis des Zusammenhangs zwischen ökonomischer und politischer Liberalisierung“⁹⁵⁴ in der VRCh in dem Faktum zu finden, dass nicht nur die politische, sondern auch die wirtschaftliche Macht auf nur relativ wenige Menschen verteilt ist. Es handele sich um einen „flexiblen ‚Netzwerkkapitalismus‘“, welcher aus einem Wandel von der ursprünglichen Planwirtschaft hin zu einer „Clanwirtschaft“ resultiere. Dabei bestehe eine enge Verflechtung aus politischen und unternehmerischen Akteuren, welche zwar einerseits kapitalistisch geprägtes Handeln begünstige, andererseits jedoch mit dem Rechtsstaat widersprechenden Phänomenen wie Korruption, Ausbeutung von staatlichen Vermögen sowie unrechtmäßiger Manipulation des Finanzsystems einhergehe.⁹⁵⁵ Hier kommen einmal mehr die in China so bedeutungsvollen „guanxi“ (Beziehungen) zur Geltung, welche nach dem Prinzip der wechselseitigen Gefallen – und somit nicht rechtsstaatlichen Prinzipien entsprechend – funktionieren.⁹⁵⁶ Zwar existierten auch die marktwirtschaftlichen Reformen, jedoch würden diese parallel zu dem beschriebenen System verlaufen. Dies führe letztlich dazu, dass „das gesamte wirtschaftliche und politische System Chinas [...] sich auf einem doppelten Boden [bewege]“⁹⁵⁷, wodurch wiederum bei weitem nicht so viel ökonomische Liberalisierung vorhanden sei, wie dies von Beijing vielfach verkündet werde. Da das

⁹⁵² Vgl. Heilmann: Wenig Anlass zu Euphorie, a.a.O., S. 26-28.

⁹⁵³ Vgl. ebd., S. 27.

⁹⁵⁴ Ebd., S. 28.

⁹⁵⁵ Vgl. ebd., S. 29.

⁹⁵⁶ Der Verfasser konnte aus seiner eigenen beruflichen Erfahrung in Shanghai heraus feststellen, dass diese Art des Geschäftemachens in China tatsächlich nicht unüblich ist.

⁹⁵⁷ Heilmann: Wenig Anlass zu Euphorie, a.a.O., S. 29.

chinesische System also gar nicht sonderlich marktwirtschaftlich geprägt sei, bestände auch praktisch kaum eine Basis für politische Liberalisierungen.⁹⁵⁸ Zudem dürfte das durchschnittliche Sozialprodukt pro Kopf in der VRCh empirisch gesehen momentan und noch in absehbarer Zeit zu gering sein für eine nachhaltige politische Öffnung. Hinzu kommt, dass in China keinerlei demokratische Traditionen vorhanden sind, was sich – Russland steht hierfür Beispiel – stark verzögernd auf einen potentiellen politischen Transformationsprozess auswirken kann.⁹⁵⁹

2. Die deutsche Sichtweise der Situation in China: Spannungsverhältnis zwischen ökonomischem Profitdenken und normgeprägtem außenpolitischen Verhalten

Jedweder Staat, welcher mit anderen Staaten ökonomische Beziehungen aufbauen bzw. aufrecht erhalten möchte, ist mit gewissen Grundsatzfragen konfrontiert. Speziell für eine nach westlichem Verständnis demokratisch legitimierte Regierung ergibt sich hier eine Kernfrage: Wenn diese nämlich Handel und/oder Direktinvestitionen mit einem eben wiederum nach westlicher Interpretation nicht demokratisch geführten Staat treibt bzw. sogar noch fördert, inwieweit stützt sie dann auf Basis ihrer eigenen wirtschaftlichen Vorteile dieses zumindest undemokratische und im schlimmsten Falle sogar menschenrechtsverachtende Regime? Überspitzt ausgedrückt handelt es sich hierbei – sofern tatsächlich ein Antagonismus zwischen den Zielen *ökonomische Gewinnmaximierung* und *Menschenrechtsoptimierung* besteht – um eine Entscheidung zwischen einerseits eigenen materiellen Vorteilen und andererseits „Freiheit auch der anderen“.

Im Rahmen einer fortschreitenden Globalisierung ergeben sich u.a. immer mehr ökonomische Interdependenzen, so dass nationalstaatliche Regierungen sukzessive in ein potentielles Dilemma geraten, wonach innere Prosperität durch äußere wirtschaftliche Kontakte mit bedingt wird. Typische Exportnationen wie etwa Deutschland sind von dieser Tatsache besonders betroffen. In der außenpolitischen Ausrichtung gilt es somit, zwischen einem auf die universale Verwirklichung der Menschenrechte ausgerichteten *Idealismus* und einem den eigenen ökonomischen Nutzen zum Ziel habenden *Pragmatismus*, sorgsam abzuwägen. Ein Interessenkonflikt zwischen den beiden genannten Zielen scheint somit unausweichlich. Diesen zu lösen bzw. zumindest zu entschärfen ist Aufgabe einer besonnenen außenpolitischen Entschei-

⁹⁵⁸ Vgl. ebd.

⁹⁵⁹ Vgl. ebd., S. 27.

dungsfindung. Anhand der These dieses bipolaren Spannungsverhältnisses sollen im Folgenden die durch Bonn bzw. Berlin gewählten Vorgehensweisen gegenüber Beijing im Hinblick auf die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen seit den 90er Jahren untersucht werden.

Hatte sich seitens der Bundesregierung spätestens im Laufe der 80er Jahre ein allgemein kaum beanstandeter Pragmatismus gegenüber den chinesischen Machthabern in puncto Ökonomisierung des bilateralen Verhältnisses etabliert,⁹⁶⁰ so musste dieser nach den einschneidenden Ereignissen des 4. Juni 1989 neu überdacht werden. Damals vollzog sich eine recht kontroverse Debatte zwischen Regierung, Parlament und Unternehmerverbänden hinsichtlich der (nicht) zu ergreifenden Maßnahmen als Konsequenz auf die nach westlichem Verständnis nicht nachvollziehbare, gewaltsame Unterdrückung der chinesischen Demokratiebewegung.⁹⁶¹ In Bezug auf die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen sind hier vor allem die gegensätzlichen Positionen von Bundestag und Unternehmern hinsichtlich ökonomischer Sanktionierung der VRCh von Relevanz. So heißt es beispielsweise in zwei von allen Fraktionen der ersten Kammer noch im Juni 1989 einstimmig angenommenen Entschließungsanträgen:

„Der Deutsche Bundestag fordert die Bundesregierung auf,

[...]

- die deutsch-chinesische Zusammenarbeit zu überprüfen und nur solche Projekte fortzuführen, die nach Lage der Dinge der Bevölkerung unmittelbar zugute kommen,

- neue Maßnahmen der Entwicklungszusammenarbeit erst dann wieder zu ergreifen, wenn die Voraussetzungen dafür wieder hergestellt werden

[...]

- den Export von Kriegswaffen und Rüstungsgütern nach China nicht zu genehmigen,

- sich darüber hinaus dafür einzusetzen, dass keine Lieferungen, die für die Streitkräfte und für die Polizei bestimmt sind, vorgenommen werden“⁹⁶²

und:

„Der Deutsche Bundestag bekräftigt seine von allen Fraktionen gemeinsam verabschiedete Entschließung vom 15. Juni 1989 (Drucksache 11/4790). Er fordert und bekräftigt insbesondere

[...]

- daß im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit weitere Kapitalhilfen und Hermesbürgschaften seitens der Bundesrepublik Deutschland ausgesetzt werden“⁹⁶³

⁹⁶⁰ Vgl. Neßhöver, C.: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 240.

⁹⁶¹ Vgl. ebd., S. 105-113.

⁹⁶² Entschließungsantrag der Fraktionen der CDU/CSU, SPD, FDP und der Fraktion DIE GRÜNEN, Deutscher Bundestag, 11. Wahlperiode, Drucksache 11/4790, 15.6.1989, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 327-330.

Aus den beiden Anträgen geht eindeutig hervor, dass sich die Parlamentarier für Wirtschaftssanktionen als Konsequenz auf den 4. Juni 1989 aussprachen. Dabei fokussierten sie vor allem auf eine Einschränkung der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit, dies auch über eine Einstellung der vom Bund getragenen Exportkreditversicherungen über die Hermes-Kreditversicherungsanstalt.⁹⁶⁴ Diametral zu den Auffassungen des Bundestages argumentierten im Sommer 1989 die Wirtschaftsverbände:

„[...] man muss das Politische und Wirtschaftliche hier trennen. Man kann Wirtschaftsbeziehungen auch nicht kurzfristig an- und abstellen, sondern wenn man sich entschließt, Wirtschaftsbeziehungen aufzugeben, dann ist das ein Prozess, der sehr lange wirkt [...]. Wir haben ja immer Handel getrieben auch mit Regimes, die uns politisch nicht lagen. Zum Beispiel gibt es ja auch immer noch die Handelsbeziehungen mit dem Iran, wo Hinrichtungen in sehr viel größerer Anzahl durchgeführt werden, als es heute in China ist.“⁹⁶⁵

und:

„Die deutsche Wirtschaft betrachtet die Entwicklung in China mit großer Sorge. Natürlich arbeitet sie lieber mit demokratischen Ländern zusammen. Andererseits ist die Wirtschaft das denkbar ungeeignetste Medium, um totalitäre Staaten zu disziplinieren oder irgendwelche Strafaktionen durchzuführen.

[...]

Der wirtschaftliche Handel eignet sich nicht als Schlagstock für politische Repressionen. Und er eignet sich noch viel weniger dazu, moralisches Wohlverhalten auf der Gegenseite herzustellen.

[...]

Wirtschaftsboykotte haben noch nie einen Staat zum Einlenken bewegt, weil er immer irgendwo in der Welt die Möglichkeit findet, die Sanktionen zu umgehen. Außerdem würde ein Boykott nur den kleinen Mann in China treffen.

[...]

In solchen Fällen für die Politik aufzutreten ist nicht Sache der Wirtschaft. Wenn man die Wirtschaft als moralisches Mittel einsetzen würde, wären wir gezwungen, den Handel mit vielen Ländern – in Südamerika, in Afrika wie im Ostblock – abubrechen.“⁹⁶⁶

⁹⁶³ Antrag der Fraktionen der CDU/CSU, SPD, FDP und der Fraktion DIE GRÜNEN, Deutscher Bundestag, 11. Wahlperiode, Drucksache 11/4873, 23.6.1989, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 331 f.

⁹⁶⁴ Die sog. „Hermes-Bürgschaften“ des Bundes dienen jedoch nicht nur der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit, sondern sind darüber hinaus auch ein vielfach eingesetztes Instrument der Außenwirtschaftsförderung. Dies wiederum heißt, dass eine Einstellung derselben letztendlich auch eine Reduzierung des regulären deutschen Außenhandels bedeutet. Hinsichtlich Zielsetzung und Systematik der Hermes-Bürgschaften siehe Kapitel VII. 6.

⁹⁶⁵ Interview mit dem Vorsitzenden des Arbeitskreises China im Ost-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft, Weiss; Deutschlandfunk 23.6.1989, abgedruckt in: Leutner: Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 332-334.

⁹⁶⁶ Interview mit DIHT-Präsident Stihl, Stuttgarter Nachrichten 1.7.1989, abgedruckt in ebd., S. 334 f.

Hatten Parlament und Wirtschaftsverbände ihre Standpunkte also klar dargelegt, so fand sich nun die Bundesregierung in der unangenehmen Situation wieder, zwischen den beiden Positionen abwägen und schließlich angemessene Entscheidungen treffen zu müssen. Wie bereits angedeutet, hatte Bonn während der 80er Jahre mit Beijing eher eine Politik der Ökonomisierung geführt und wollte diese nun, auch bedingt durch die potentiellen binnenwirtschaftlichen und arbeitsmarktpolitischen Folgen eines Abbruchs des bilateralen Warenaustauschs, nicht abrupt ins eher wertorientierte Gegenteil verkehren. Druck jedoch wurde zu jener jedoch wie beschrieben von Parlament und Öffentlichkeit ausgeübt, so dass die Bundesregierung deren Forderungen letztlich nicht unberücksichtigt lassen konnte und daher in der Konsequenz beispielsweise keine neuen Hermes-Bürgschaften von Handelsgeschäften mit der VRCh mehr anbot.⁹⁶⁷ Am 13. Juli 1989 schließlich erläuterte der im BMZ tätige Staatssekretär Repnik die durch das Bundeskabinett beschlossene Vorgehensweise. So wurde die entwicklungspolitische Zusammenarbeit auf mehreren Ebenen empfindlich unter- bzw. abgebrochen und sollte, den Forderungen des Bundestages entsprechend, nur noch an solchen Projekten fortgesetzt werden, von denen unmittelbar die Bevölkerung profitierte. Weiter setzte man die Unterzeichnung verschiedener, kurz zuvor aufgesetzter, Protokolle zur entwicklungspolitischen und finanziellen Zusammenarbeit, darunter auch eine Vereinbarung zur Unterstützung des Baus der Shanghaier Metro im Wert von 460 Mio. DM, auf unbestimmte Zeit aus.⁹⁶⁸ Konnte der Bundestag somit einmal gemäß einer seiner ureigensten Aufgaben, nämlich der im Sinne der Bevölkerung liegenden parteiunabhängigen Kontrolle der Regierung, entgegen der üblichen parlamentarischen Praxis tätig werden, so setzte sich dann bald nach und nach, jedoch spätestens bis Sommer 1992 wieder der primär durch ökonomisches Nutzenkalkül geprägte Pragmatismus der deutschen Exekutive durch, d.h. konkret beschloss der Bundestag im Juni 1992 die Aufhebung der letzten noch gültigen Sanktionsmaßnahmen.⁹⁶⁹

Neßhöver stellt für die Zeitspanne zwischen jener beschriebenen Normalisierung der Beziehungen und der sog. „Tibet-Krise“ des Jahres 1996⁹⁷⁰ drei typische, die Chinapolitik der BRD

⁹⁶⁷ Vgl. Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 106 f.

⁹⁶⁸ Vgl. Erklärung des Staatssekretärs im BMZ, Repnik, Bulletin 74/1989, 13.7.1989:651, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 336 f.

⁹⁶⁹ Für eine exakte Schilderung der sukzessiven Aufhebung der Sanktionen und Wiederaufnahme der politischen Beziehungen vgl. Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 108-122.

⁹⁷⁰ Die Krise des Frühjahrs/Sommers 1996 war erstens durch eine chinakritische, fraktionsübergreifende Tibet-Resolution des Bundestages sowie zweitens durch eine von Beijing strikt abgelehnte, durch die Friedrich-Naumann-Stiftung (FNS) in Bonn durchgeführte und ursprünglich durch das BMZ geförderte, Weltkonferenz tibetischer Exilgruppen gekennzeichnet. I.d.F. veranlassten die chinesischen Machthaber die Schließung des Beijinger Büros der FNS und es kam zu einem zumindest kurzfristigen Abbruch der bilateralen Beziehungen auf Regierungsebene; Vgl. hierzu ebd., S. 157-165; Heilmann, Sebastian: Grundelemente deutscher Chinapolitik, in: China aktuell, Juli 2002, S. 762.

charakterisierende, Elemente respektive Prinzipien fest: Er benennt diese mit „stille Diplomatie“, „Wandel durch Handel“ sowie „Ein-China-Politik“.⁹⁷¹ Instrument der „stillen Diplomatie“ ist die sog. „Listendiplomatie“, d.h. deutsche Regierungspolitiker sprechen Menschenrechtsverletzungen in der VRCh nicht mehr konkret an, sondern übergeben stattdessen zu meist von Amnesty International (AI) erstellte Listen mit in chinesischen Gefängnissen mutmaßlich inhaftierten Dissidenten und fordern (und erwirken teilweise auch) deren Freilassung.⁹⁷² Darüber hinaus regt die Bundesregierung immer wieder Gespräche auf Expertenebene an, um somit der Gegenseite das eigene (Menschen)Rechtsverständnis näher zu bringen.⁹⁷³

Das Prinzip „Wandel durch Handel“ entspricht letztlich der Vorstellung, eine wirtschaftliche Öffnung würde eine politische Liberalisierung des „Reiches der Mitte“ nach sich ziehen, wodurch der ökonomischen Ausrichtung der deutschen Chinapolitik auch eine gewisse Legitimation verliehen werde. Als Instrument zur Realisierung dieses Strukturelements deutscher Chinapolitik dient eine im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung praktizierte starke Exportsubventionierung.⁹⁷⁴ Dass die deutschen Unternehmerverbände ebenfalls jenen Automatismus aus „Wandel durch Handel“ propagieren,⁹⁷⁵ überrascht indes aufgrund der durch sie vertretenen Klientel wenig. Das „Ein-China-Prinzip“ schließlich bezieht sich hauptsächlich auf die Inselrepublik Taiwan, umfasst jedoch auch die Tibet-Problematik. Dies wiederum heißt, dass Berlin eben jenen zwei territorialen Streitregionen keine Eigenständigkeit bzw. Unabhängigkeit zugesteht, sondern im Falle von Tibet dieses – ganz im Sinne Beijings – sogar als integralen Bestandteil der VRCh anerkennt.⁹⁷⁶

Die Tibetkrise belastete die deutsch-chinesischen Regierungsbeziehungen indes nur einige Monate. Bereits Ende September 1996 nämlich traf sich am Rande der UN-Vollversammlung in New York der deutsche Außenminister Kinkel mit seinem chinesischen Amtskollegen und konnte die vormaligen Meinungsverschiedenheiten weitgehend ausräumen. Kinkel gab da-

⁹⁷¹ Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 240.

⁹⁷² Beispielsweise beim Besuch des chinesischen Staats- und Parteichefs Jiang Zemin in der BRD im April 2002 wurde von der Bundesregierung erneut eine solche Liste übergeben. Vgl. Süddeutsche Zeitung vom 10.04.2002, S.2: „Rau und Jiang sprechen über Menschenrechte“.

⁹⁷³ Vgl. Heilmann: Grundelemente, a.a.O., S. 762.

⁹⁷⁴ Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 242.

⁹⁷⁵ Vgl. beispielsweise das Interview mit DIHT-Präsident Stihl: „Meiner Einschätzung nach sind wirtschaftliche Beziehungen aber die Basis für positive politische Veränderungen“, Stuttgarter Nachrichten 1.7.1989, abgedruckt in: Leutner: Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 335.

⁹⁷⁶ Lediglich die Tibet-Resolution des deutschen Bundestages von 1996 enthielt einen Passus einer „tibetischen Exilregierung“, womit die VRCh als eine Art Besatzer identifiziert werden konnte. D.h. hier wichen, wenn nicht die Regierung, dann zumindest die Parlamentarier von der offiziellen Ein-China-Politik ab und riefen somit einigen Ärger in Beijing hervor. Vgl. hierzu Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 157.

mals zu erkennen, dass die Bundesregierung in Sachen Menschenrechte mit Beijing einen „nonkonfrontativen Dialog“ führen wolle, welcher in der Folge dann durch die Berliner Chivanerantwortlichen häufig als Schlagwort anstatt der „stillen Diplomatie“ gebraucht wurde. Anzumerken ist jedoch, dass es sich hierbei nicht etwa um eine konzeptionelle Neuausrichtung, sondern lediglich um eine neue Begriffsgebung einer nach wie vor auf „Listendiplomatie“ und Expertengesprächen beruhenden Menschenrechtspolitik, handelte. Überdies stellt Neßhöver fest, dass das zuvor noch propagierte Interdependenzprinzip „Wandel durch Handel“ seitens der Bundesregierung unmittelbar nach der Tibetkrise nicht mehr explizit genannt wurde, d.h. man stand jenem einst so verbreiteten Automatismus nun wohl etwas kritischer gegenüber.⁹⁷⁷

Deutsch-chinesische Meinungsverschiedenheiten in Menschenrechtsfragen generell resultieren der chinesischen Seite nach aus einem grundsätzlich stark differierenden Menschenrechtsverständnis. So äußerte Li Peng beispielsweise, dass aufgrund „der Unterschiede in der Geschichte und Kultur und wegen der unterschiedlichen sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung [...] verschiedene Länder unterschiedliche Auffassungen zu Menschenrechtsfragen [haben].“⁹⁷⁸ Es war schließlich der deutsche Bundespräsident Roman Herzog, der im Vorfeld seines Chinabesuchs Mitte November 1996 einen Artikel verfasste, in welchem er praktisch erstmalig jene beschriebene chinesische Sichtweise von der deutschen Seite aus zumindest bedingt bestätigte. Der ehemalige Präsident des Bundesverfassungsgerichts tat dies, indem er drei verschiedene Kategorien von Menschenrechten, nämlich erstens „fundamentale“, zweitens „wirtschaftliche“ sowie drittens Rechte bzgl. der „Freiheit des Denkens“ kodifizierte. Seiner Auffassung nach müssten Rechte der Kategorie eins, wie etwa Achtung des menschlichen Lebens, Schutz vor Sklaverei, Folter und Diskriminierung universale Geltung beanspruchen und sollten daher auch im deutsch-chinesischen Verhältnis klar artikuliert werden. Im Rahmen der wirtschaftlichen Menschenrechte, wie Vertragsfreiheit, freie Berufswahl sowie dem Recht auf Privateigentum, bekräftigte Herzog wieder das Prinzip „Wandel durch Handel“, weil dieses seiner Ansicht nach durchaus Gültigkeit besitzen könne. Hinsichtlich der Kategorie „Freiheit des Denkens“, worunter Glaubens- und Gewissensfreiheit, Meinungs- und Medienfreiheit sowie Freiheit von Wissenschaft und Kunst subsummiert werden, machte der Bundespräsident schließlich einige Zugeständnisse an die chinesische Seite. Konkret erkannte er in diesem Bereich die aus unterschiedlichen historischen und kulturellen Erfahrungen resul-

⁹⁷⁷ Vgl. ebd., S. 162-165.

⁹⁷⁸ Interview mit Ministerpräsident Li Peng; Fernsehen MDR, 9.11.1993, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 370-372, hier S. 370.

tierende Relativität dieser Werte an und kam Beijing somit ein gutes Stück entgegen. Mit dieser Differenzierung der Wertigkeit von unterschiedlichen Menschenrechtsfragen insgesamt entwarf Herzog ein von der Bundesregierung dringend benötigtes und eigentlich vom Außenministerium zu erarbeitendes Konzept hinsichtlich der deutsch-chinesischen Beziehungen, welches in der Folge auch tatsächlich substantiell von Kinkel aufgegriffen wurde.⁹⁷⁹

In ihrem im Jahre 2002 erschienenen Ostasienkonzept gibt die Bundesregierung unter dem Abschnitt „Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und Menschenrechte“ an, „die Verbesserung der Menschenrechtssituation in China ist zentrales Anliegen bei unseren Bemühungen um die weltweite Geltung der universellen Menschenrechte.“⁹⁸⁰ Als Instrument zum Erreichen dieses etwas pathetisch formulierten Zieles wird dann vor allem auf die im Sommer 2000 ratifizierte „Vereinbarung über die Zusammenarbeit und den Austausch im Rechtsbereich“ hingewiesen, welche „die Grundlage langfristiger Kooperation beim Auf- und Ausbau rechtsstaatlicher Strukturen“⁹⁸¹ sein soll. Diese also von beiden Seiten festgelegten Expertenkonsultationen sind somit durchaus als praktische Umsetzung jener die deutsche China-Politik bereits in den 90er Jahren charakterisierenden „stillen Diplomatie“ bzw. des „nonkonfrontativen Dialogs“ zu verstehen.

Im ebenfalls 2002 veröffentlichten „6. Bericht der Bundesregierung über ihre Menschenrechtspolitik in den auswärtigen Beziehungen und in anderen Politikbereichen“ wird u.a. die staatlich gelenkte Unterdrückung gewerkschaftlicher Aktivitäten innerhalb der VRCh beschrieben. Zwar habe Beijing im März 2001 den UN-Wirtschafts- und Sozialpakt ratifiziert, dabei jedoch den Artikel mit dem Recht auf Bildung freier Gewerkschaften nur unter Vorbehalt akzeptiert.⁹⁸² Für deutsche Investoren im „Reich der Mitte“ ergibt sich somit die Möglichkeit, eine arbeitnehmerfreundlichere und somit auch demokratischere Unternehmenskultur nach China zu „exportieren“, was wohl ganz im Sinne der Bundesregierung sein dürfte. Andererseits besteht hier allerdings auch die Gefahr, manchen nach deutschem Verständnis teilweise menschenunwürdigen Produktionsbedingungen im globalen Preiskampf aus rein wirtschaftlichen Erwägungen heraus nicht kritisch genug gegenüber zu stehen. Wenn Berlin je-

⁹⁷⁹ Vgl. Neßhöver: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs, a.a.O., S. 165-169.

⁹⁸⁰ Auswärtiges Amt: Aufgaben der deutschen Außenpolitik. Ostasien. Japan, Süd- und Nordkorea, Mongolei, China einschl. HongKong und Macau, Taiwan am Beginn des 21. Jahrhunderts; Berlin, Mai 2002, S. 5 (Text des Konzeptes zum Downloaden unter <http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/infoservice/download/pdf/asien/ostasien.pdf>).

⁹⁸¹ Ebd.

⁹⁸² Vgl. 6. Bericht der Bundesregierung über ihre Menschenrechtspolitik in den auswärtigen Beziehungen und in anderen Politikbereichen, Berichtszeitraum: 01.01.2000 – 31.03.2002, S. 382.

doch deutsche Unternehmen auf eine Art arbeitnehmerfreundlichen Verhaltenskodex auch im Ausland verpflichten würde, wäre dem Prinzip „Wandel durch Handel“ bzw. hier „Wandel durch Direktinvestitionen“ gewiss Vorschub geleistet.

Im Rahmen der auch als bilaterale ökonomische Kooperation zu verstehenden entwicklungs- politischen Zusammenarbeit setzt sich die Bundesregierung das Ziel, die chinesischen Wirtschaftsreformen sowie den Auf- und Ausbau rechtsstaatlicher Strukturen zu unterstützen. Darüber hinaus beabsichtigt sie, insbesondere solche Projekte durchzuführen, welche ethnischen Minderheiten in China zugute kommen.⁹⁸³ Verständlich wird diese Vorgehensweise vor allem auch, wenn man die Berliner Perzeption einnimmt, wonach nämlich Beijing seit dem 11. September 2001 vielfach ungerechtfertigt hart auch gegen oftmals friedlich artikulierte separatistische Bestrebungen in den autonomen Regionen Tibet und Xinjiang vorgeht und der Kampf gegen den internationalen Terrorismus somit zu einer weiteren Verschlechterung der Menschenrechtssituation führt.⁹⁸⁴ Darüber hinaus scheint eine weitere Verbindung aus internationaler Antiterrorallianz und Menschenrechtssituation in der VRCh insofern zu bestehen, als bei der 58. Sitzung der Menschenrechtskommission der Vereinten Nationen in Genf im März/April 2002 nicht wie sonst üblich ein Resolutionsentwurf von den USA oder der EU gegen Beijing eingereicht wurde. Offensichtlich wollte man hier – auf Kosten der Menschenrechtssituation in China – den scheinbar neu gewonnenen Partner im Kampf gegen den globalen Terrorismus nicht brüskieren.⁹⁸⁵

Als typische Exportnation findet sich Deutschland in einem nur schwer lösbaren Interessenkonflikt zwischen humanem Idealismus und wirtschaftlichem Pragmatismus wieder, welcher im Prinzip seit der ökonomischen Öffnung der VRCh einer Lösung bedarf. Überblickt man nun die Zeitspanne etwa seit 1980, so stellt sich die Frage, ob in den Berliner Vorgehensweisen im Spannungsverhältnis von Menschenrechtsgewährleistung und außenwirtschaftlicher Interessen zum „Reich der Mitte“ eine Kontinuität zu eruieren ist. Die Antwort darauf lautet wohl „ja“, und zwar im Sinne eines ökonomischen Primats. Dieser ist jedoch nicht vollständig von der Menschenrechtsfrage abgekoppelt worden, sondern bildet zusammen mit der „stillen Diplomatie“ bzw. dem „nonkonfrontativen Dialog“ mittlerweile und nach wie vor aktuell eine gewisse Konstante in der deutschen Chinapolitik.⁹⁸⁶ Lediglich

⁹⁸³ Vgl. Auswärtiges Amt: Aufgaben der deutschen Außenpolitik. Ostasien. Japan, Süd- und Nordkorea, Mongolei, China einschl. HongKong und Macau, Taiwan am Beginn des 21. Jahrhunderts, a.a.O., S. 10.

⁹⁸⁴ Vgl. 6. Bericht der Bundesregierung über ihre Menschenrechtspolitik in den auswärtigen Beziehungen, a.a.O., S. 383.

⁹⁸⁵ Vgl. China aktuell, April 2002, Ü 8, S. 372.

gewisse Konstante in der deutschen Chinapolitik.⁹⁸⁶ Lediglich der Besuch von Bundesaußenminister Fischer in Beijing im Juli 2004 stellt eine gewisse Abkehr von diesem Verhaltensmuster deutscher Politik bzw. Diplomatie dar. „Todesstrafe, Taiwan, Tibet, Hongkong – Fischer ließ entgegen bisheriger Praxis keines der heiklen Themen aus.“⁹⁸⁷ Bundeskanzler Schröder allerdings lenkte wieder ein: Nur kurz vor seinem sechsten Chinabesuch Ende 2004 äußerte sich der deutsche Regierungschef sehr deutlich zu vielseitiger Kritik, die deutsche Chinapolitik sei zu wenig wertorientiert: „Deutschland ist ein enorm exportabhängiges Land. Und all diejenigen, die meinen, wirtschaftliche Fragen könne man gleichsam nachrangig behandeln, irren.“⁹⁸⁸

Das Prinzip „Wandel durch Handel“ ist indes seit mehreren Jahren nicht mehr von offizieller Seite als selbstverständlich deklariert worden, d.h. die Theorie einer direkten und unmittelbaren Konditionalität aus ökonomischer und politischer Liberalisierung wird mittlerweile nicht mehr vorbehaltlos durch die deutsche Außenpolitik vertreten.

3. Fazit

Ähnlich, wie viele Vertreter der westlichen Staatengemeinschaft, so sieht auch der ehemalige chinesische Staatspräsident und KP-Chef Jiang Zemin wirtschaftliche und politische Reformen unmittelbar miteinander verknüpft. Nur ist es seiner Ansicht nach nicht unüblich, dass diese zeitversetzt stattfinden können, also im Falle der VRCh die politischen Veränderungen noch auf sich warten lassen werden. Er begründet dies wiederum damit, dass man nicht einfach ein westliches Demokratiemodell kopieren könne, sondern im Rahmen der Reformen landesspezifische Bedingungen berücksichtigen müsse. Sollte China hier zu schnell vorgehen, dann würde Nährboden für soziale Erschütterungen und Unruhen geschaffen, welche bei der

⁹⁸⁶ So mied beispielsweise Bundeskanzler Schröder während einem Besuch in der Volksrepublik Ende 2002 bei Gesprächen mit der chinesischen Staats- und Parteiführung die Themen Menschenrechte sowie Demokratie, und konzentrierte sich stattdessen auf die wirtschaftliche Zusammenarbeit. Bei einer kurz darauf folgenden, aufgrund einer an ihn wegen seiner Verdienste um die deutsch-chinesischen Beziehungen verliehenen Ehrendoktorwürde an der Shanghaier Tongji-Universität vor Studenten gehaltenen Dankesrede, betonte Schröder jedoch die Bedeutung einer rechtsstaatlichen Struktur sowie politischer Partizipationsmöglichkeiten, umging dabei allerdings erneut bedacht die Begriffe „Demokratie“ bzw. „Menschenrechte“. Vgl. hierzu Süddeutsche Zeitung vom 31.12.2002 / 01.01.2003, S. 1: „Schröder wirbt in China für Freiheit“; Hingewiesen sei im Rahmen der „stillen Diplomatie“ auch noch einmal auf die Übergabe einer Gefangenenliste von Bundespräsident Rau an den chinesischen Staats- und Parteichef Jiang im April 2002. Vgl. hierzu Süddeutsche Zeitung vom 10.04.2002, S.2: „Rau und Jiang sprechen über Menschenrechte“.

⁹⁸⁷ China aktuell, Juli 2004, Ü 1, S. 721.

⁹⁸⁸ „Schröder verteidigt China-Politik gegen Kritiker“, „Netzzeitung Deutschland“-Website vom 5.12.2004, in diesem Fall unter <http://www.netzzeitung.de/deutschland/315928.html> (5.12.2004).

enormen Quantität der chinesischen Bevölkerung sogar globale Folgen haben könnten.⁹⁸⁹ Bedenkt man, dass Jiang etwa zwei Jahre nach seinem offiziellen Rücktritt von Staats- und Parteispitze⁹⁹⁰ aufgrund seiner Beziehungsgeflechte vielfach noch immer als mächtigster Mann in der VRCh gilt, so geben seine Äußerungen hinsichtlich politischer Liberalisierungen aus westlicher Sicht gegenwärtig nur zu wenig Hoffnung Anlass.

Zwar ist zuvor bereits davon berichtet worden, dass seit Beginn der Öffnungspolitik ein zunehmender gesellschaftlicher Pluralismus zu beobachten ist, doch erstreckt sich dieser primär auf die lediglich eine Minderheit der chinesischen Population ausmachenden Küstenstädte und ist zudem nur minimalst politisch motiviert. Vor allem junge Chinesen ereifern sich gegenwärtig weit eher an den materialistischen Möglichkeiten der partiell eingeführten Marktwirtschaft, als dass sie politisch-reformerische Ambitionen hegen. Hinzu kommen die enormen sozialen Gefälle sowie die tatsächlich marktwirtschaftliche Verhältnisse bislang verhindernden politisch-ökonomischen Clanstrukturen. Entsprechend stellt auch Heilmann fest, dass in China gegenwärtig noch gar keine gesellschaftliche Gruppe existiert, welche praktisch umsetzbares demokratisch-reformerisches Potential mitbringt. Die entsprechende Initiative wird demnach aus der Funktionärsschicht kommen müssen, in welcher bislang jedoch noch vielfältiger Widerstand hiergegen vorhanden ist.⁹⁹¹ An diesen Verhältnissen allerdings könnte sich im Laufe der nächsten Jahrzehnte insofern einiges ändern, als die kommenden potentiellen Führungsgenerationen Chinas tendenziell immer öfter im westlichen Ausland studiert haben und somit zwangsläufig mit humanistisch-demokratischen Gesellschafts- und Gedankenmodellen konfrontiert sein werden. Folglich müssten die im Ausland vielfach erhofften Reformen nicht mehr von der westlichen Staatengemeinschaft in die VRCh getragen werden, sondern die für letztere maßgeblichen Staatsbürger würden dies dann selber tun.

Auch die Bundesregierung hat mittlerweile verstanden, dass das Konzept „Wandel durch Handel“ in China nicht selbstverständlich aufgeht. Die entsprechend nunmehr verfolgte Strategie beinhaltet eine primäre Konzentration auf die ökonomischen Beziehungen und verfolgt nebenher die Konzepte „stille Diplomatie“ respektive „nonkonfrontativer Dialog“. Zudem ist man um Kooperation bei rechtsstaatlichen Reformen bemüht. Diese nämlich sind für den Aufbau eines funktionierenden Wirtschafts- und Verwaltungsrechts, welches wiederum Voraussetzung effizienter internationaler ökonomischer Beziehungen ist, unverzichtbar. Insbe-

⁹⁸⁹ Vgl. „Harmonie ist das oberste Gebot“, Interview mit Jiang Zemin in: DER SPIEGEL, 15/2002 vom 8.4.2002, S. 158-161.

⁹⁹⁰ Stand: Ende 2004.

sondere das Verwaltungsrecht wiederum ist – da auch Abwehrrechte gegen staatliche Willkür beinhaltend – für gewöhnlich mit einigen Menschenrechten verknüpft. Die Bundesregierung geht hier also einen gewissen Umweg in Richtung der von ihr verfolgten idealistischen Ziele. Dies geschieht jedoch sogar mit dem Willen Beijings, welchem nämlich zur Beibehaltung seiner hohen ökonomischen Wachstumsraten an einer wirtschafts- und verwaltungsrechtlichen Reform gelegen ist.

Bereits im Kapitel II („Das Wirtschaftssystem der VRCh“) ist dargelegt worden, dass es sich beim chinesischen Transformationsprozess bislang praktisch ausschließlich um einen ökonomischen Wandel handelt. Folgerichtig besteht in diesem konkreten Fall zumindest kein unmittelbarer „Automatismus zwischen dem Übergang zur Wettbewerbswirtschaft und einer politischen Öffnung“⁹⁹². Der Versuch, Letztere beispielsweise über eine internationale Isolation brachial aus dem demokratischen Ausland zu erwirken, wäre bei einem politisch und ökonomisch so mächtigen Staat wie der VRCh völlig unsinnig. Zweckmäßig hingegen ist es, weiterhin internationale Vernetzungen und somit auch Berührungspunkte mit westlichen Idealismen zu schaffen, da eben diese zu einem langsamen, dafür aber auch anhaltenden politischen Reformprozess führen werden. Vieles hängt davon ab, ob die VRCh weiterhin ihre immens hohen ökonomischen Wachstumsraten der letzten Jahre erzeugen kann. Aus diesen nämlich bezieht die Kommunistische Partei einen Großteil ihrer gegenwärtigen Legitimation zum Herrschaftsmonopol. Im Falle eines ökonomischen Kollapses dürfte sich hingegen Unmut und in der Folge eine Infragestellung des politischen Systems seitens der Bevölkerung ergeben. Da es hiernach bislang allerdings nicht aussieht, ist mit essenziellen politischen Reformen in absehbarer Zeit nicht zu rechnen. Ein Automatismus aus ökonomischer und politischer Öffnung existiert im Falle der VRCh nicht.

Nachdem in der vorliegenden Arbeit eine Vielzahl verschiedene, die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen mittelbar und unmittelbar charakterisierende Themen untersucht worden sind, erfolgen abschließend Resümee und Ausblick. Hierbei sollen neben einer Skizzierung der neuesten politischen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen sowohl eine Diskussion, als auch eine Prognose zur Zukunft der Wirtschaftsstandorte VRCh im Allgemeinen bzw. Shanghai im Besonderen mit einem Fokus auf deutsche Direktinvestitionen geführt bzw. gestellt werden. Darüber hinaus wird eine Vorhersage über die zukünftige Rolle der VRCh in einer zunehmend interdependenten globalen Wirtschaft abgegeben.

⁹⁹¹ Vgl. Heilmann: Wenig Anlass zu Euphorie, a.a.O., S. 29 f.

XII. Die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen: Resümee und Ausblick

1. Politische Einbettung: Neueste Entwicklungen

Die politischen Beziehungen zwischen Beijing und Berlin sind seit der Amtsübernahme der rot-grünen Regierung im Oktober 1998 eindeutig optimiert worden. Bundeskanzler Schröder hat der VRCh im Dezember 2004 bereits seinen sechsten Besuch abgestattet, dies – wie mittlerweile üblich – primär unter pragmatisch-wirtschaftlichen Aspekten. Zwar scheint eine humane Werteorientierung hierbei auf den ersten Blick sukzessive in den Hintergrund gedrängt, doch hat die Erfahrung im Umgang mit dem Reich der Mitte gelehrt, dass offensives Ansprechen potentieller Missstände in den Bereichen Menschenrechte, Rechtsstaatlichkeit und Demokratie einem positiven Verhältnis mit der chinesischen Regierung nicht sehr zuträglich ist. Vielmehr erscheint es sinnvoll, einen gewissen Umweg, beispielsweise in Form eines intensiv geführten Rechtsstaatsdialogs, zu gehen. Dies hilft dazu bei, dass die zuvor angesprochenen sensiblen Fragen letzten Endes doch noch, wenn auch primär indirekt, thematisiert werden können.⁹⁹³

Umgekehrt legt auch die chinesische Führung großen Wert auf gute Beziehungen mit der BRD. Der neue Regierungschef Wen Jiabao demonstrierte dies, indem er auf seiner Antrittsreise nach Europa im Mai 2004 Deutschland als erste Station auswählte und dort vier Tage verweilte. Dabei ging es Wen nach eigener Aussage vor allem um ökonomische Themen sowie um eine Intensivierung des Austausches im Hochtechnologiebereich. Im Rahmen dieser Zusammenkunft verkündeten die beiden Regierungschefs das ehrgeizige, aber nicht unrealistische Ziel, die jährlichen bilateralen Handelsströme bis zum Jahr 2010 zu verdoppeln. Als ersten Schritt in diese Richtung erfolgten Vertragsunterzeichnungen über die Lieferung von Flugzeugen und Schiffen in die VRCh. Im Bereich deutscher Direktinvestitionen in China wurden konkret neue Vereinbarungen mit *Volkswagen* und *DaimlerChrysler* sowie über den Bau einer Halbleiterfabrik getroffen.⁹⁹⁴

Während desselben Besuches wurde zudem eine fünfseitige Deklaration mit dem Titel „Partnerschaft in globaler Verantwortung“ verabschiedet. In dem vornehmlich politischen Papier stützt die deutsche Seite so deutlich wie nie zuvor die Position Beijings in der Taiwanfrage,

⁹⁹² Ebd., S. 26.

⁹⁹³ Siehe hierzu ausführlich Kapitel XI.

⁹⁹⁴ Vgl. China aktuell, Mai 2004, Ü1, S. 469 f.

indem eine Unabhängigkeit der Insel eindeutig abgelehnt wird. Allerdings – so geht aus dem Papier weiter hervor – wendet sich die Bundesrepublik auch gegen eine weitere Verschärfung der Spannungen in der Straße von Taiwan. Quasi im Gegenzug spricht sich die chinesische Regierung für eine stärkere Rolle Deutschlands bei den Vereinten Nationen aus, wenn auch ohne unmittelbare Erwähnung eines ständigen Sitzes im Sicherheitsrat. Schließlich erfolgt in der Deklaration auch noch der Hinweis auf die Bedeutung der Menschenrechte im Rahmen der deutsch-chinesischen Beziehungen. Dabei wird von Beijing insbesondere die Einhaltung und Förderung der Ziele und Prinzipien der UN-Charta sowie der allgemeinen Menschenrechte gefordert. Letztere Bestimmung ist jedoch keinesfalls als unmittelbare Konditionalisierung im Rahmen einer Aufrechterhaltung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zu interpretieren. Weiter betonte Schröder bei Wens Besuch einmal mehr seinen Wunsch nach einer Aufhebung des seit den Ereignissen von Tiananmen 1989 bestehenden EU-Waffenembargos.⁹⁹⁵ Exakt dies bekräftigte er bei seinem Chinabesuch im darauf folgenden Dezember erneut und konnte seinerseits von Wen nochmals die chinesische Unterstützung für eine „gebührende Rolle“ Deutschlands bei den Vereinten Nationen erfahren. Zudem wurden im Rahmen dieser Reise insgesamt 22 Wirtschaftsverträge unterzeichnet, darunter Großverträge mit *Airbus* über die Lieferung von Flugzeugen im Wert von 1 Mrd. EUR sowie mit *Siemens* über den Bau von Lokomotiven in China im Wert von 360 Mio. EUR.⁹⁹⁶

2. Der Wirtschaftsstandort VRCh im Allgemeinen

2.1 Neueste gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Für das Jahr 2004 wurde für China ein Wirtschaftswachstum von 9,5 Prozent ausgewiesen. In absoluten Zahlen bedeutet dies einen Anstieg des BIP von 1,378 Billionen US-\$ (2003) auf 1,651 Billionen US-\$ (2004). Unterteilt nach Wirtschaftssektoren betrug das Wachstum 6,3 Prozent (Primärsektor), 11,1 Prozent (Sekundärsektor) bzw. 8,3 Prozent (Tertiärsektor). Dabei ergab sich eine Zusammensetzung aus 14,5 Prozent für Landwirtschaft, 53,3 Prozent für Industrie und 32,1 Prozent für Dienstleistungen. Im laufenden Fünfjahresplan ging Beijing von sieben Prozent Wachstum aus, doch wie bereits 2003 (9,1 %) übertraf dieses neun Prozent. Da sich die chinesische Regierung den Gefahren einer ökonomischen Überhitzung bewusst ist, versucht sie seit einiger Zeit, Investitionen in bestimmte Branchen zu reduzieren. Hiervon

⁹⁹⁵ Ebd.

⁹⁹⁶ Vgl. „Schröder will China-Embargo beenden“, „Financial Times Deutschland“-Website vom 7.12.2004, in diesem Fall unter <http://www.ftd.de/pw/in/1102146517440.html?nv=rs> (19.1.2005).

insbesondere betroffen sind die Kfz-, Stahl-, Aluminium- und Zementindustrien sowie der Immobiliensektor. Vor allem anhand von gezielten Kreditbeschränkungen konnten die Neuinvestitionen in all diesen Bereichen geringfügig abgebremst werden, so dass das gesamtwirtschaftliche Wachstum – etwas zeitversetzt – ebenfalls eine Reduzierung erfahren sollte. Das bewusste Einschränken des Wirtschaftswachstums ist von der chinesischen Führung zudem aufgrund inflationärer Tendenzen beabsichtigt. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Verbraucherpreisindex im Jahre 2004 um 3,9 Prozent – allerdings quartalsweise mit abnehmender Tendenz – an. Die chinesische Regierung versucht dieser Problematik insbesondere durch eine Reduzierung der Geldmenge Herr zu werden, trotzdem liegen die primär durch starke Erhöhungen der Nahrungsmittelpreise erzeugten beinahe vier Prozent Inflation für das Gesamtjahr 2004 deutlich über den 1,2 Prozent des Vorjahres.⁹⁹⁷

Im Außenwirtschaftsbereich sind im Jahre 2004 erneut exorbitant starke Zuwächse zu verzeichnen gewesen. So stieg das Gesamtaußenhandelsvolumen im Vergleich zum Vorjahr um 35,7 Prozent auf 1,155 Billionen US-\$ an. Dabei nahmen die Exporte um 35,4 Prozent auf 593,4 Mrd. US-\$ und die Importe um 36,0 Prozent auf 561,4 Mrd. US-\$ zu. Hieraus ergibt sich ein Handelsbilanzüberschuss von 32,0 Mrd. US-\$. Die Absorbierung ausländischen Kapitals konnte 2004 ebenfalls deutlich ausgeweitet werden. So betrug das Volumen der vertraglich vereinbarten ausländischen Direktinvestitionen 153,5 Mrd. US-\$, was einer Zunahme um 33,4 Prozent gegenüber 2003 entspricht. Die realisierten ausländischen Direktinvestitionen 2004 beliefen sich auf 60,6 Mrd. US-\$, womit eine Steigerung um 12,1 Prozent erreicht wurde.⁹⁹⁸ Somit konnte erstmals die Marke von 60 Mrd. US-\$ überstiegen werden.

2.2 Ausländische Direktinvestitionen in der VRCh

2.2.1 Möglichkeiten

Grundsätzlich existieren für ausländische Unternehmen zwei Hauptmotive für ein wirtschaftliches Engagement in China. Dabei handelt es sich zum einen um die Möglichkeit, einen preisgünstigen Produktionsstandort auszumachen, zum anderen um die Verlockungen eines gigantischen Absatzmarktes. Zwar sind beide Beweggründe äußerst bedeutsam, doch werden

⁹⁹⁷ Vgl. China aktuell, Oktober 2004, Ü32, S. 1097 f. sowie Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: April 2005, S. 1, 2.

⁹⁹⁸ Vgl. ebd., S. 3, 5.

Absatzpotenziale von international agierenden Unternehmen im chinarelevanten Kontext zumeist zuerst genannt.

Zwischen 1993 und 2003 hat sich das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) der VRCh mit einem Wachstum von 134 Prozent mehr als verdoppelt.⁹⁹⁹ Eine Pro-Kopf-Wirtschaftskraft von 1.000 US-\$ ist bislang zwar kaum vergleichbar mit den in den führenden Industriestaaten durchschnittlich erzeugten 25.800 US-\$, doch bedeuten obige 134 Prozent auch ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 9,5 Prozent seit 1990. In Westeuropa und Nordamerika hingegen wurden in den letzten Jahren zumeist nur 2 bis 3 Prozent erreicht.¹⁰⁰⁰ Die VRCh ist somit gegenwärtig klar die dynamischste unter den global bedeutendsten Volkswirtschaften. Gemessen am Sozialprodukt belegte sie 2003 bereits den sechsten Platz, unter Berücksichtigung von Kaufkraftparitäten war dies hinter den USA sogar Rang 2.¹⁰⁰¹ Die einzelnen Absatzmärkte dürften indes auch deutlich zunehmen. Beispielsweise wird nach Prognosen der *Siemens AG* der chinesische Elektromarkt in den nächsten fünf Jahren um regelmäßig etwa 10 Prozent anwachsen. Konkret würde dies bedeuten, dass die Zahl der gegenwärtig 280 Mio. Mobilfunknutzer in der VRCh bis zum Jahr 2008 auf 435 Mio. ansteigt.¹⁰⁰² Unter Zugrundelegung eines anhaltend kräftigen Wirtschaftswachstums gehen positive Schätzungen davon aus, dass sich die absolute Anzahl kaufkräftiger Konsumenten in der VRCh von 2001 mit 76 Mio. Personen bis 2015 mit 700 Mio. beinahe verzehnfachen könnte (siehe Darstellung 47). Diese Zahl mag möglicherweise ein wenig zu hoch ausfallen, trotzdem dürfte eine deutliche Vervielfachung keineswegs unrealistisch sein.

Darstellung 47: Kaufkräftige Konsumenten weltweit (in Mio.)

	2001	2015
USA	236	284
Deutschland	70	76
Japan	110	112
VR China	76	700

(Quelle: Deutsche Bank Research: Deutsche Investitionen in China – Chance für deutsche Unternehmen, 6.8.2004, S. 5.)

Als zweitwichtigster Beweggrund für ein Chinaengagement werden von ausländischen Unternehmen zumeist die preisgünstigen Produktionsbedingungen genannt. Insbesondere der Ver-

⁹⁹⁹ Vgl. Bayerische Landesbank, Volkswirtschaftliche Abteilung: Länderanalysen. VR China, München 2004, S. 1.

¹⁰⁰⁰ Vgl. Reisach, Ulrike: Investitionsboom in China – Strohfeuer oder Langzeitperspektive, in: China aktuell, November 2004, S. 1216.

¹⁰⁰¹ Vgl. Bayerische Landesbank: VR China, a.a.O., S. 1.

¹⁰⁰² Vgl. Reisach: Investitionsboom in China, a.a.O., S. 1216.

edelungshandel, welcher in 2003 mit 48 Prozent beinahe die Hälfte des chinesischen Außenhandelsvolumens ausmachte,¹⁰⁰³ ist eine Folge der niedrigen Stundenlöhne. Quasi immer öfter werden somit bestimmte arbeitsaufwändige Produktionsprozesse in die VRCh ausgelagert. Dies ist durchaus nachvollziehbar, bedenkt man die sogar im Vergleich zu anderen ost- und südostasiatischen Staaten nach wie vor äußerst geringen Arbeitslöhne (siehe Darstellung 48).

Darstellung 48: Durchschnittliche Stundenlöhne für einen angelernten Arbeiter inklusive Nebenkosten in Ost- und Südostasien

Land	Stundenlohn (in US-\$)
Japan	20
Südkorea / Singapur / Hongkong / Taiwan	8
Malaysia	3
Thailand	2
VR China	1,5

(Quelle: Deutsche Bank Research: Deutsche Investitionen in China – Chance für deutsche Unternehmen, 6.8.2004, S. 5.)

Allerdings ist es nicht so, dass sich die VRCh hinsichtlich ihres Humankapitals nur im Niedriglohnsegment auszeichnet. Mittlerweile bringt das Land mit 360.000 Personen jährlich nach den USA (300.000) die meisten Hochschulabsolventen naturwissenschaftlicher und technischer Studiengänge weltweit hervor.¹⁰⁰⁴ Die Qualität dieser Ausbildungen ist durchaus mit jenen der etablierten Industriestaaten vergleichbar. Lediglich in den Wirtschaftswissenschaften sind die Studiengänge in der VRCh oftmals noch rückständig, doch auch hier bewegt sich beispielsweise über Kooperationen mit ausländischen Universitäten einiges. Hinzu kommt bei der jungen Generation eine ungemein ausgeprägte Lern- und Leistungsbereitschaft. Somit besteht in der VRCh nunmehr also die Möglichkeit, das gesamte Wertschöpfungsspektrum abzudecken. Dass schließlich selbst ein Universitätsabsolvent in Chinas kostenintensivsten Festlandmetropolen Shanghai und Shenzhen mit nur etwa 300 bis 400 US-\$ Monatsgehalt zu Buche schlägt, macht den Standort auch für eher strategische Unternehmensbereiche immer interessanter.

Für ausländische Investoren zudem mit Sicherheit positiv zu bewerten ist der Beitritt der VRCh zur Welthandelsorganisation. Dieser nämlich wird aufgrund der durch Beijing einzuhaltenden Verpflichtungen sukzessive eine Vielzahl an Verbesserungen in den Bereichen Rechtssicherheit und Chancengleichheit sowohl für ausländische-, als auch für Privatunter-

¹⁰⁰³ Vgl. Schüller: Chinas wirtschaftlicher Aufstieg, a.a.O., S. 44.

¹⁰⁰⁴ Vgl. Reisach: Investitionsboom in China, a.a.O., S. 1217.

nehmen generell, bringen. Hinzu kommt der politische Aspekt, dass die seit Anfang 2003 regierende vierte Führungsgeneration der KPCh um Hu Jintao und Wen Jiabao die von ihren Vorgängern eingeschlagene relativ pragmatische ökonomische Reformpolitik fortführt und wohl noch intensivieren wird. Die seit Amtsantritt erfolgten klaren Hinweise in diese Richtung sind indes eine Straffung des Verwaltungsapparates, die Öffnung der Partei für Privatunternehmer sowie der in die chinesische Verfassung aufgenommene Schutz des Privateigentums.¹⁰⁰⁵

2.2.2 Risiken

Zuvor sind sowohl die günstigen Produktionsbedingungen als auch der große Absatzmarkt als äußerst positive Beweggründe für ein Chinaengagement genannt worden. Exakt diese beiden Beweggründe jedoch bringen auf der anderen Seite potentiell auch wieder negative Folgen mit sich. Vor allem aufgrund von Überkapazitäten ist in einigen Branchen mittlerweile ein regelrechter preislicher Verdrängungswettbewerb auszumachen, welcher Gewinnmargen gegen null gehen lassen und somit für in- wie ausländische Unternehmen existenzbedrohend sein kann. Allerdings – dies ist bereits angesprochen worden – geht die chinesische Führung gegen diese Überkapazitäten mittlerweile insbesondere durch Kreditvergabebeschränkungen bzw. unmittelbare Investitionsverbote vor. Ebenfalls aus den Überkapazitäten ergibt sich die Gefahr einer ökonomischen Überhitzung. Beijing strebt durchweg ein Wirtschaftswachstum von sieben Prozent an, dieses wird jedoch seit 1995 durchgehend übertroffen. Hierfür hauptverantwortlich sind einige spezielle Branchen, darunter die Stahl- und Zementindustrien, in denen die Investitionsvolumina in 2003 um 93 Prozent bzw. 122 Prozent zugenommen haben und in der Folge seitens der Regierung eingeschränkt worden sind.¹⁰⁰⁶

Eine weitere Auswirkung der hohen Direktinvestitionen offenbart sich seit einiger Zeit in anwachsenden Elektrizitätsengpässen und daraus resultierenden ansteigenden Preisen. So nahm die Nachfrage nach Strom in der VRCh in 2003 um 15 Prozent zu, wohingegen die Kapazitäten einen Zuwachs von lediglich 8 Prozent verzeichnen konnten. Dies führte dazu, dass eine Vielzahl an Fabriken auf Regierungsweisung hin an bestimmten Werktagen mittlerweile nicht mehr produzieren darf und daher auf Nacht-, Sonn- und Feiertagsarbeit ausweichen muss.¹⁰⁰⁷

¹⁰⁰⁵ Vgl. ebd.

¹⁰⁰⁶ Vgl. Voss, Jens-Peter: Chinas Wirtschaft: Erreichtes, Angestrebtes, Mögliches und Gefährdetes, in: China Contact, 2 / 2005, S. 26.

¹⁰⁰⁷ Vgl. DB Research: Deutsche Investitionen in China, a.a.O., S. 6.

Allerdings hat Beijing mittlerweile einige Ausschreibungen für die Vergabe von Großprojekten im Elektrizitätserzeugungsbereich gestartet, um der Problematik Herr zu werden.¹⁰⁰⁸

Auch im Finanzbereich drohen möglicherweise Gefahren: Pessimisten befürchten den Kollaps des chinesischen Bankensektors, da dieser noch immer unter notleidenden Krediten in Höhe von etwa 500 bis 700 Mrd. US-\$ leidet.¹⁰⁰⁹ Die chinesische Regierung hat die Problematik bereits vor einigen Jahren erkannt und versucht seither vor allem über aus dem Staatshaushalt erfolgenden sukzessiven „Finanzspritzen“, das Bankensystem zu reformieren.¹⁰¹⁰ Ebenfalls als finanzpolitisch problematisch könnte sich die anhaltende Unterbewertung der chinesischen Währung erweisen. Der Renminbi Yuan ist seit Ende 1997 fest an den US-\$ gekoppelt,¹⁰¹¹ womit China seit einigen Jahren seine Exporte deutlich vergünstigt und somit das Wirtschaftswachstum verstärkt. Sollte in absehbarer Zeit eine Aufwertung bzw. eine Koppelung an einen Währungskorb – wie es vielfach im Gespräch ist – erfolgen, dann dürfte sich dies negativ auf die Ausfuhren aus China und somit vielfach auch auf ausländisch kapitalisierte Unternehmen auswirken. Darüber hinaus würde ein solcher Schritt auch die Arbeitskosten anheben und somit einen weiteren Wettbewerbsvorteil nivellieren.¹⁰¹² Nachdem bereits un- gemein viel darüber diskutiert worden ist, ob Beijing die unmittelbare Koppelung in 2005 aufhebt, wird dies in letzter Zeit wieder häufiger dementiert. Die Zeit hierfür sei noch nicht reif, da an den Finanzmärkten momentan zu viel auf eine Abwertung spekuliert werde.¹⁰¹³ Ob diese vehementen Dementi jedoch nicht nur eine stabilitätsorientierte Finte sind, wird sich bald herausstellen.

Ein weiteres Hemmnis des chinesischen Marktes für deutsche Investoren kann in der teilweise nach wie vor existierenden Rechtsunsicherheit, welche auch noch mit einer traditionell stark ausgeprägten Korruptionsproblematik einhergeht, ausgemacht werden. Allerdings ist auch auf diesem Gebiet insbesondere aufgrund des WTO-Beitritts eine Vielzahl an Fortschritten zu beobachten. Ebenfalls noch nicht voll transparent gestaltet sich die Suche ausländischer Unternehmen nach Marktinformationen verschiedenster Art. Hierbei handelt es sich beispielsweise um Kundenstrukturen und -präferenzen sowie um Lieferantennetzwerke. Zudem ist die VRCh

¹⁰⁰⁸ Vgl. beispielsweise „Power supply sector needs reform“, „China Business Infocenter“-Website vom 23.6.2004, in diesem Fall unter <http://www.cbiz.cn/news/showarticle.asp?id=2110> (20.1.2005).

¹⁰⁰⁹ Vgl. Reisach: Investitionsboom in China, a.a.O., S. 1217.

¹⁰¹⁰ Vgl. beispielsweise „New stimulus for banking sector“, „China Daily“-Website vom 19.1.2005, in diesem Fall unter http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005-01/19/content_410287.htm (20.1.2005).

¹⁰¹¹ Vgl. Voss: Chinas Wirtschaft, a.a.O., S. 28.

¹⁰¹² Vgl. Reisach: Investitionsboom in China, a.a.O., S. 1218.

bedingt durch ihre geographischen Gegebenheiten keineswegs als einheitlicher Markt, sondern vielmehr als ein Vielvölkerstaat mit entsprechend regional bedingten individuellen Eigenheiten, zu verstehen.¹⁰¹⁴

Hinzu kommen einige, sozial bedingte, Missstände. Hierunter fallen eine fortschreitend größer werdende Kluft zwischen Arm und Reich, ein Stadt-Land- und Ost-West-Gefälle, eine steigende Arbeitslosigkeit sowie schließlich eine sich verschärfende Überalterung der Bevölkerung. Zwar betreffen diese Probleme ausländische Unternehmen nicht unmittelbar, doch könnten sie bei sehr pessimistischer Sichtweise als politisches Stabilitätsrisiko, welches sich letztlich auch wieder auf die Investitionsbedingungen auswirkt, verstanden werden. Dem ist zu entgegen, dass auch die Kommunistische Partei die soziale Stabilität als Hauptproblem für eine weitere Entwicklung der Reformen ausgemacht¹⁰¹⁵ und daher damit begonnen hat, erste Elemente eines sozialen Sicherungssystems zu implementieren.¹⁰¹⁶ Dies kann jedoch nur als Anfang weitreichender sozialpolitischer Veränderungen verstanden werden.

2.2.3 Fazit

Ein Markteinstieg in der VRCh birgt für ausländische Investoren gegenwärtig sowohl Risiken als auch Potentiale. Vorhandene Defizite können in Überkapazitäten einiger Branchen, Elektrizitätsengpässen, notleidenden Krediten, Korruption sowie einer generellen Rechtsunsicherheit ausgemacht werden. Die chinesische Regierung allerdings hat diese Tatbestände erkannt und konsequenterweise Schritte zu einer Verbesserung der Situation eingeleitet, wobei so manche dieser bereits erfolgreich implementiert worden sind. Die neue Führung um Hu Jintao und Wen Jiabao verfolgt hier ähnlich wie ihre Vorgängerin unter Jiang Zemin und Zhu Rongji einen äußerst pragmatischen Kurs, welcher bereits einige Früchte trägt. Hinzu kommen diverse privatwirtschaftlich richtige Reformschritte, welche auch als vertrauensbildende Maßnahmen gegenüber ausländischen Investoren dienlich sind.

Entgegen vielfacher Meinungen kann bereits heute in der VRCh oftmals das gesamte Wertschöpfungsspektrum eines Produktionsprozesses mit einheimischem Personal abgedeckt werden. Zwar sind im Managementbereich nach westlicher Auffassung noch immer Mängel zu

¹⁰¹³ Vgl. beispielsweise „Beijing will hold the peg“, „Asia Times“-Website vom 19.1.2005, in diesem Fall unter <http://www.atimes.com/atimes/China/GA19Ad02.html> (20.1.2005).

¹⁰¹⁴ Vgl. DB Research: Deutsche Investitionen in China, a.a.O., S. 6.

¹⁰¹⁵ Vgl. China aktuell, November 2004, Ü18, S. 1190.

beobachten, doch dürfte sich auch dies im Laufe der nächsten Jahre weiter angleichen. Hierfür steht – dies betrifft die junge Generation – zumeist hoch motiviertes und lernwilliges Personal bei geringen Kosten zur Verfügung, welches den Standort China im internationalen Produktionswettbewerb immer mehr konkurrenzfähig macht. Hinzu kommt, dass weiterhin starke ökonomische Wachstumsraten bei einer voraussichtlichen Beibehaltung der pragmatischen Vorgehensweise der politischen Führung äußerst wahrscheinlich sind. Somit werden immer mehr kaufkräftige Konsumenten entstehen, welche das „Reich der Mitte“ zunehmend zu einem hochattraktiven Absatzmarkt machen.

Darüber hinaus dürfte sich der Ende 2001 erfolgte Beitritt zur Welthandelsorganisation sehr positiv auf das Gesamtinvestitionsklima in der VRCh auswirken. Insbesondere ausländische-, aber auch private Unternehmen generell, werden von den weiterhin im Rahmen der WTO-Verpflichtungen zu erfolgenden Reformmaßnahmen deutlich profitieren. Zwar ist ein anhaltend harter Wettbewerb sowohl um Kunden in China, wie auch um Marktanteile auf dem internationalen Parkett, trotz der anlaufenden Liberalisierungen äußerst wahrscheinlich, doch wird dieser zukünftig unter sukzessive transparenteren Rahmenbedingungen stattfinden. Eine wahrscheinlich spätestens bis Ende 2006 erfolgende geringfügige Aufwertung der chinesischen Währung wird zwar zu leichten Einbussen im Exportgeschäft führen, kann andererseits aber auch positiv als eine übermäßiges Wachstum eindämmende Maßnahme genutzt werden.

Die Vergabe der *Olympischen Spiele 2008* an Beijing sowie der Weltausstellung *EXPO 2010* an Shanghai schaffen für ausländische Investoren darüber hinaus die Möglichkeit, an neuen Großinfrastrukturprojekten teilzuhaben. Die VRCh wird es sicherlich nicht versäumen, sich zu diesen Globalereignissen besonders herausgeputzt zu präsentieren. Ausländische Unternehmen, welche ein wenig auf die ökonomischen, politischen und kulturellen Besonderheiten des bevölkerungsreichsten Staates eingehen, werden hier nach Ansicht des Verfassers zukünftig sehr erfolgreich wirtschaften können.

3. Der Wirtschaftsstandort Shanghai im Besonderen

Nachdem die Frage der Sinnhaftigkeit weiterer ausländischer und somit auch deutscher Direktinvestitionen in der VRCh relativ deutlich mit einem „Ja“ beantwortet worden ist, soll diese Thematik auch hinsichtlich des spezifischen Standortes Shanghai untersucht werden.

¹⁰¹⁶ Vgl. Bayerische Landesbank: VR China, a.a.O., S. 2.

Setzt man sich mit den für deutsche Unternehmen vorteilhaften Aspekten der „Stadt über dem Meer“ auseinander, so fällt doch immer wieder die starke, operativ vor Ort betriebene, deutsche Außenwirtschaftsförderung ins Blickfeld. Dadurch bedingt, dass Großkonzerne derartige Dienstleistungen aufgrund eines eigenen Beraterstabes bzw. Fachpersonals für gewöhnlich eher nicht benötigen, sind die Adressaten der Förderungsangebote zumeist kleine und mittelständische Unternehmen.

3.1 Shanghai als Musterbeispiel der deutschen Außenwirtschaftsförderung

Insgesamt sind in Shanghai drei bedeutsame Organisationen der operativen deutschen Außenwirtschaftsförderung vertreten. Diese sind das Deutsche Industrie- und Handelszentrum, das Delegiertenbüro der deutschen Wirtschaft und das Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland. Eine grobe Gliederung in verschiedene Zuständigkeiten weist dem DIHZ die „Hardware“, dem Delegiertenbüro die „Software“ bzw. Dienstleistungen sowie dem Generalkonsulat – hierbei insbesondere dem Wirtschaftsreferat – die politische Flankierung deutscher Geschäftinteressen zu.¹⁰¹⁷ Dadurch begünstigt, dass die drei Organisationen sich zweckmäßigerweise viel absprechen und zudem – bedingt durch ihre Ausrichtungen – generell unterschiedliche Tätigkeiten verrichten, handelt es sich um ein komplementäres Arbeiten. Somit wird eine sehr sinnvolle Aufgabenteilung gewährleistet, welche eine unmittelbar vor Ort erhältliche Hilfestellung für den deutschen Mittelstand bietet.

Die große Dichte an eingehenden Anfragen bei allen drei Organisationen belegt das immense Interesse deutscher Unternehmen nach Unterstützungsleistungen dieser Art. Nicht von ungefähr ist das Delegiertenbüro mit etwa 60 Mitarbeitern das Größte seiner Art weltweit und kann sich zudem – entgegen seiner Schwesterorganisationen im Ausland – beinahe vollständig selbst finanzieren. Seine „Software“ erstreckt sich insbesondere auf, im Rahmen einer eigens entwickelten Markterschließungsstrategie erfolgende, Dienstleistungen, welche den Wirtschaftsstandort China zu durchdringen helfen sollen. Das Delegiertenbüro fungiert somit einerseits als eine Art Unternehmensberatung, andererseits werden Neueinsteiger durch in China aufwändige Tätigkeiten wie etwa Firmenregistrierung oder Lieferantenrecherche auch unmittelbar operativ entlastet. Zur politischen Absicherung deutscher Geschäftinteressen hingegen dient das deutsche Generalkonsulat in Shanghai. Dies ist insofern von großer Bedeutung, als in der VRCh noch immer eine Vielzahl an administrativen Entscheidungen relativ

¹⁰¹⁷ Für eine detaillierte Beschreibung der Aufgaben der einzelnen Organisationen siehe das Kapitel X.

willkürlich gefällt wird und somit gute Verbindungen zur politischen Klasse definitiv von Vorteil sind. Ein Unternehmen mit deutscher Beteiligung, zu dessen Eröffnungsveranstaltung die deutsche Politik in Form eines Mitarbeiters der diplomatischen Vertretung zugegen ist, dürfte sich vor einer zukünftigen eventuellen staatlichen Willkür normalerweise relativ sicher wissen.

Besonderes Interesse im Rahmen der deutschen Mittelstandsförderung in Shanghai verdient das neue DIHZ im Zhangjiang Hi-Tech-Park in Pudong. Das Gebäude ist nach einer Vielzahl an Verzögerungen im November 2005 offiziell eröffnet worden und füllt sich nun sukzessive mit Mietern. Es ist mit 24.000 qm Fläche das Größte seiner Art weltweit, was einmal mehr die Bedeutung des Standortes Shanghai für den deutschen Mittelstand offenbart. Bereits das alte DIHZ in Shanghai auf dem Gelände der Tongji-Universität in Puxi konnte bei der Begleitung deutscher KMU in den chinesischen Markt große Erfolge vorweisen. Gut 130 Unternehmen und somit beinahe alle ehemaligen Mieter haben schließlich den Sprung aus dem DIHZ geschafft, womit sich dieses als immens bedeutender Geburtshelfer auszeichnen konnte. Hinzu kamen eine permanente Auslastung sowie unzählige Mietanfragen. Zwar bietet man nun zwölf Mal soviel Fläche wie zuvor, trotzdem ist die *Bayerische Landesbank* als Muttergesellschaft zuversichtlich, innerhalb weniger Jahre eine wirtschaftliche Auslastung zu erreichen. Seitens des Verfassers, welcher 2004 einige Monate lang als Mitarbeiter des alten DIHZ für die Betreuung von Mietinteressenten des neuen DIHZ zuständig war, wird dies ähnlich gesehen: Das Konzept, wonach Mieter vom Know-how anderer Mieter profitieren und teilweise sogar geschäftlich füreinander tätig werden sollen, überzeugt.¹⁰¹⁸

Die deutsche Außenwirtschaftsförderung in Shanghai ist ungemein vielgliedrig. Dabei handelt es sich – wie beschrieben – nicht nur um theoretisch ausgerichtete Strategieberatungen o.ä., sondern es existieren konkret praktische Hilfestellungen, welche zur erfolgreichen Umschiffung der gefährlichen Klippen eines Markteinstiegs in China gewinnbringend beitragen. Dies ist letztendlich auch im Sinne der chinesischen Seite, da das enorme Wirtschaftswachstum des Landes zu einem bedeutenden Anteil durch ausländisch kapitalisierte Unternehmen generiert wird. Hinsichtlich der Wertigkeit von Shanghai als Wirtschaftsstandort muss die dort praktizierte deutsche Außenwirtschaftsförderung definitiv als ein sehr bedeutender Vorteil bei der

¹⁰¹⁸ Speziell aufgrund der Größe des neuen German Centres werden sich dort voraussichtlich auch einige deutsche Dienstleistungsunternehmen wie etwa Rechtsanwaltskanzleien, Unternehmensberatungen, Übersetzungsbüros u.ä. einmieten, welche das Gebäude somit wieder zu einem „Haus der kurzen Wege“ machen sollen.

Erschließung des chinesischen Marktes – insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen – verstanden werden.

3.2 Perspektiven des Standortes Shanghai unter Berücksichtigung der deutschen Außenwirtschaft

Neben den durch die deutsche Außenwirtschaftsförderung gegebenen exzellenten Möglichkeiten zeichnet sich der Standort Shanghai durch einige weitere Faktoren sehr positiv für ausländische Direktinvestitionen aus. Hierzu zählen eine gut ausgestaltete Infrastruktur, eine für Binnen- wie Außenhandel günstige geographische Lage, ein großer lokaler Markt, eine Vielzahl an gut ausgebildeten Hochschulabsolventen und Facharbeitern sowie schließlich die Unterstützung als Wirtschaftsmetropole durch die Partei- und Regierungszentrale in Beijing. Insbesondere für deutsche Unternehmen vorteilhaft ist zudem ein sich stetig ausweitendes Netzwerk an „Expatriats“, welches sowohl Berufs- als auch Privatleben oftmals erheblich erleichtert.

Shanghai hat erst vor kurzem Shenzhen als bedeutendste Stadt im chinesischen Außenhandel abgelöst. Die Wachstumsraten von Im- wie Exporten liegen deutlich über denen von Gesamtchina und die Bedeutung derselben für die Wirtschaft der Stadt ist beständig zunehmend. Weiter bemerkenswert ist die Tatsache, dass mittlerweile mehr als 60 Prozent der über Shanghai laufenden Exporte von ausländisch kapitalisierten Unternehmen erzeugt werden. Dies nämlich belegt für die „Stadt über dem Meer“ den unmittelbaren Zusammenhang von ausländischen Direktinvestitionen und Außenhandel.¹⁰¹⁹ Bei der Anwerbung dieser ausländischen Direktinvestitionen ist Shanghai – gemessen am chinesischen Durchschnitt – erneut überproportional erfolgreich. Auffällig ist zudem – wiederum im Vergleich mit dem chinesischen Durchschnitt – die hohe Konzentration dieser Investitionen im Dienstleistungsreich.¹⁰²⁰

Diese relative Konzentration ausländischer Direktinvestitionen auf den tertiären Sektor spiegelt indes bereits die Richtung wider, in welche sich die gesamte Wirtschaftsstruktur Shanghais aller Voraussicht nach entwickeln wird. Bereits in den letzten Jahren konnte diesbezüglich ein steter Wandel von primärem und sekundärem hin zum tertiären Sektor beobachtet werden. Noch detaillierter darstellbar wird der Strukturwandel, wenn man die unter dem terti-

¹⁰¹⁹ Siehe hierzu ausführlich Kapitel IX. 5.

ären Sektor subsummierten Branchen abermals unterteilt in einen tertiären und einen quartären Sektor. In diesem Modell beinhaltet der quartäre Sektor insbesondere kapital- und wissensintensive Bereiche wie „höhere Bildung, kulturelle Einrichtungen, Entertainment, Personal- und Organisationsmanagement, Informations-, Wissens- und Technologiemanagement, Rechts- und Regulierungsdienste und hochrangige Finanzdienste.“¹⁰²¹ Der daraufhin noch verbleibende tertiäre Sektor hingegen umfasst „Distribution, Kommunikation, Infrastruktur, Immobilien, Gesundheitswesen und grundlegendes Bildungswesen.“¹⁰²² Von 1990 bis 2000 konnte bereits ein deutlicher Wandel von sekundärem in Richtung tertiärer und quartärer Sektor beobachtet werden, so dass letztere beiden Bereiche in 2000 mit 32 Prozent (tertiärer Sektor) und 18 Prozent (quartärer Sektor) zusammen bereits für 50 Prozent (in 1990: 32 Prozent) der Shanghaier Wirtschaftsleistung verantwortlich waren. In 2010 wird der quartäre Sektor mit voraussichtlich 30 Prozent gar geringfügig stärker als der tertiäre Sektor (28 Prozent) ausgeprägt sein. Bis dahin dürfte die Bedeutung des primären Sektors gegen null gegangen sowie die des industriellen Bereiches auf etwa 42 Prozent abgesunken sein (siehe Darstellung 49).

Darstellung 49: Voraussichtliche Entwicklung der Wirtschaftsstruktur Shanghais

	1990 (in %)	2000 (in %)	2010 (in %)
Primärer Sektor	4	2	0
Sekundärer Sektor	64	48	42
Tertiärer Sektor	20	32	28
Quartärer Sektor	12	18	30

(Quelle: Heisele: Mit dem Headquarter nach Shanghai?, a.a.O., S. 18.)

Die aufgezeigte Entwicklung verdeutlicht den sukzessiven Rückgang der in Shanghai in den 90er Jahren typischen Konzentration auf arbeitsintensive Fertigungsbereiche zugunsten von hochqualifizierten Tätigkeiten. Dies geschieht jedoch nicht zufällig, sondern wird von der Stadtregierung bewusst so gesteuert. In diesem Rahmen bedeutsam ist die Tatsache, dass in Shanghai seit Mitte 2002 regionale Unternehmenszentralen als eigene Organisationsform anerkannt werden. Bislang ist es so, dass die meisten in Shanghai ansässigen Niederlassungen internationaler Unternehmen lediglich für die Jangtse-Delta-Region oder Ostchina verantwortlich sind. Teilweise wird zwar auch Gesamtchina abgedeckt, eine Reichweite auf Asien-

¹⁰²⁰ Siehe hierzu ausführlich Kapitel X. 4.

¹⁰²¹ Heisele, Pia: Mit dem Headquarter nach Shanghai?, in: China Contact, Mai 2004, S. 18.

¹⁰²² Ebd.

Pazifik ist jedoch bislang eher selten.¹⁰²³ Über eine gewisse Bandbreite an Anreizen – hierunter die Subventionierung von Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sowie die Förderung von Aktivitäten in Forschung und Entwicklung – sollen ausländisch kapitalisierte Unternehmen dazu animiert werden, ihre regionale Zentrale schließlich doch in Shanghai zu positionieren, um somit zum weiteren Strukturwandel insbesondere zugunsten des quartären Sektors¹⁰²⁴ der Stadt beizutragen.¹⁰²⁵ Die Idee ist indes auch im Sinne der bereits beschriebenen Drachenkopffunktion. Diese beabsichtigt nämlich eine sich nach und nach abzeichnende Verlagerung des produzierenden Gewerbes von Shanghai in das Hinterland bzw. in die gesamte Jangtse-Delta-Region, so dass die Stadt selbst sich immer mehr auf Unternehmenstätigkeiten des tertiären- und quartären Sektors konzentrieren kann.¹⁰²⁶

Shanghai ist bereits heute die wohl bedeutendste chinesische Wirtschaftsregion für deutsche Unternehmen. Ein Viertel aller in 2003 in der VRCh getätigten deutschen Direktinvestitionen ist in die Metropole am Huangpu geflossen. Auch war man dort im selben Jahr mit 3,7 Prozent für einen mehr als doppelt so hohen Anteil der ADI verantwortlich, wie etwa in der gesamten VRCh (1,6 Prozent in 2003).¹⁰²⁷ Bedenkt man nun, dass sich in China seit einigen Jahren sukzessive eine allgemeine Entpolitisierung der Wirtschaftsaktivitäten abzeichnet, dann reduzieren sich auch die Beweggründe für Beijing als Unternehmenszentrale.¹⁰²⁸

Zu den bereits genannten, für Shanghai sprechenden, Faktoren kommen insbesondere für deutsche Unternehmen die sich im Rahmen des WTO-Beitritts Chinas ergebenden und bereits abzeichnenden Marktliberalisierungen mit ihrer Konzentration auf eine Vielzahl an Dienstleistungen positiv hinzu. Diese nämlich dürften in Kombination mit dem für Shanghai beabsichtigten Strukturwandel ein sich weiter verbesserndes Aktionsumfeld für die dienstleistungsorientierte deutsche Wirtschaft generieren. Somit wird der Standort Shanghai aufgrund seiner weiter zunehmenden Attraktivität aller Voraussicht nach in den nächsten Jahren noch weit mehr ausländische- und vor allem auch deutsche Direktinvestitionen absorbieren, als dies bislang der Fall gewesen ist.

¹⁰²³ Ausnahmen sind hier Alcatel, General Electric und Motorola. Vgl. hierzu ebd., S. 16.

¹⁰²⁴ Zur Erinnerung: Kapital- und wissensintensive Bereiche.

¹⁰²⁵ Vgl. Heisele: Mit dem Headquarter nach Shanghai?, a.a.O., S. 16-18.

¹⁰²⁶ Siehe hierzu ausführlich Kapitel VII. 2.2.

¹⁰²⁷ Für Details hierzu siehe den Abschnitt „Fazit zu den deutschen Direktinvestitionen in China und Shanghai“.

¹⁰²⁸ Vgl. Heisele: Mit dem Headquarter nach Shanghai?, a.a.O., S.18.

4. Das Potential der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen

4.1 Deutsch-chinesischer Handel

Die VRCh ist 2004 zum drittgrößten Handelsstaat weltweit aufgestiegen. Das im Vorjahr noch drittplatzierte Japan konnte mittlerweile nicht nur im Im-, sondern auch im Export überholt werden. Die Statistik wird mit 16,1 Prozent am Weltimportvolumen von den USA angeführt, gefolgt von der BRD (7,6 Prozent) und der VRCh (5,9 Prozent). Auf den Plätzen liegen Frankreich (4,9 Prozent), Großbritannien (4,9 Prozent), Japan (4,8 Prozent), Italien (3,7 Prozent), die Niederlande (3,4 Prozent), Belgien (3,0 Prozent) sowie Kanada (2,9 Prozent). In der Exportstatistik 2004 liegt Deutschland mit 10,0 Prozent auf Platz eins, es folgen die USA (8,9 Prozent), China (6,5 Prozent), Japan (6,2 Prozent), Frankreich (4,9 Prozent), die Niederlande (3,9 Prozent), Italien (3,8 Prozent), Großbritannien (3,8 Prozent), Kanada (3,5 Prozent) sowie Belgien (3,3 Prozent).¹⁰²⁹ Unter den „Top 10“ führt China die Wachstumsraten im Jahre 2004 (im Vergleich zum Vorjahr) mit 36 Prozent bei den Importen und 35 Prozent bei den Exporten deutlich an. Deutschland (19 Prozent und 21 Prozent) sowie die USA (17 Prozent und 13 Prozent)¹⁰³⁰ liegen hier deutlich zurück und die Entwicklung lässt vermuten, dass auch die beiden bisherigen Spitzenreiter mittelfristig ein- und schließlich überholt werden dürften.

Doch wie verhält es sich mit dem deutsch-chinesischen Handel? Bereits 1994 vermutete Schüller, dass China für Deutschland in den folgenden fünf bis zehn Jahren ein ebenso wichtiger Handelspartner werden könne wie Japan.¹⁰³¹ Im Jahre 2002 war dies dann tatsächlich eingetreten. Mittlerweile haben sich die Zahlen deutlich zugunsten Chinas entwickelt: 2004 kamen 5,6 Prozent der deutschen Importe aus China, wohingegen 2,9 Prozent der deutschen Exporte nach China gingen. In der Rangfolge der wichtigsten Handelspartner Deutschlands nahm die VRCh somit die Plätze sechs (Import) und zehn (Export) ein. Die entsprechenden Werte für Japan lauten 3,7 Prozent (Platz zehn beim Import) sowie 1,7 Prozent (Platz 15 beim Export).¹⁰³² Mit deutlich größeren Wachstumsraten als Japan bei den Handelsströmen in beide Richtungen¹⁰³³ ist China mittlerweile zum bedeutendsten deutschen Handelspartner im asia-

¹⁰²⁹ Vgl. „Leading exporters and importers in world merchandise trade, 2004“, WTO-Website, in diesem Fall unter http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/section1_e/i05.xls (26.12.2005).

¹⁰³⁰ Vgl. ebd.

¹⁰³¹ Vgl. Schüller: China-Boom in Deutschland, a.a.O., S. 588.

¹⁰³² Vgl. Statistisches Bundesamt: Pressemitteilung vom 4. April 2005: Deutschlands wichtigste Handelspartner 2004; Die bedeutendsten Partner für den deutschen Import in 2004 waren (in abfallender Reihenfolge) Frankreich, die Niederlande, die USA, Italien, Großbritannien, China, Belgien. Österreich, die Schweiz und Japan. Im Export waren dies Frankreich, die USA, Großbritannien, Italien, die Niederlande, Belgien, Österreich, Spanien, die Schweiz und China.

¹⁰³³ Von 2003 auf 2004 26,4 Prozent (Import) und 15,0 Prozent (Export) Wachstum mit China, jedoch nur 7,2 Prozent (Import) und 6,8 Prozent (Export) Wachstum mit Japan. Vgl. hierzu ebd.

tisch-pazifischen Raum avanciert. Bedenkt man, dass die japanische Wirtschaft seit mehreren Jahren stagniert, die chinesische hingegen konstant hohe Wachstumsraten von sieben bis zehn Prozent aufweist und diesbezüglich noch lange nicht gesättigt ist, so wird sich China in seiner Bedeutung als Handelspartner für Deutschland zukünftig definitiv noch deutlicher vom ostasiatischen Nachbarn absetzen.

Untersucht man die Wachstumsraten des Handels mit den 15 wichtigsten deutschen Partnern, so zeigt sich China auch hier (mit)führend: Die 26,4 Prozent beim Import bedeuten Platz eins, die 15,0 Prozent beim Export ergeben hinter Russland (23,5 Prozent) und Belgien (16,6 Prozent) Platz drei.¹⁰³⁴ Die genannten Zahlen zeigen auf, dass vor allem Importe aus China für Deutschland massiv an Bedeutung hinzugewonnen haben. Vor dem Hintergrund der durch den WTO-Beitritt Chinas beschleunigten, aber dennoch sukzessive erfolgenden, außenwirtschaftlichen Öffnung sowie des noch stark aufnahmefähigen chinesischen Marktes, wird das Gewicht der VRCh als deutscher Handelspartner in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Hierbei kann davon ausgegangen werden, dass insbesondere die Rolle Chinas für die deutschen Importe immer gewichtiger wird. In spätestens drei Jahren sollten Großbritannien (2004: 5,9 Prozent) und Italien (2004: 6,1 Prozent) sowie in fünf bis sechs Jahren die USA (2004: 7,0 Prozent) eingeholt und China somit Deutschlands drittwichtigstes Importland geworden sein.

Betrachtet man die deutsch-chinesischen Handelsströme aus chinesischer Perspektive, so liegen die oben genannten 14,8 Prozent (Zuwachs der Einfuhren aus Deutschland) und 26,2 Prozent (Zuwachs der Ausfuhren nach Deutschland) deutlich unter den generellen Außenhandelswachstumsraten Chinas (2004: 36,0 Prozent im Import und 35,4 Prozent im Export). Dies wiederum legt dar, dass die Bedeutung Deutschlands als Handelspartner für China in etwa konstant geblieben ist bzw. geringfügig abgenommen hat. So gingen sowohl 2003 als auch 2004 4,0 Prozent der chinesischen Ausfuhren nach Deutschland, der Anteil deutscher Einfuhren in China allerdings reduzierte sich von 5,8 Prozent auf 5,4 Prozent. Deutschland belegt hiermit gegenwärtig sowohl bei chinesischen Im- als auch Exporten Rang fünf, im Gesamtußenhandel der VRCh jedoch nur Rang sechs. Letztere Statistik wird klar angeführt von den USA und Japan, darauf folgen Hongkong, Südkorea und Taiwan. Die Bundesrepublik ist somit der größte Handelspartner Chinas innerhalb der EU. Rechnet man Hongkong und Taiwan

¹⁰³⁴ Vgl. ebd.

heraus, so ergibt sich für Deutschland gar Platz vier in der Statistik.¹⁰³⁵ Es zeigt sich also, dass die BRD gegenwärtig eine quantitativ größere Rolle im Außenhandel der VRCh spielt, als dies andersherum der Fall ist.

Für 2004 weist das Statistische Bundesamt ein bilaterales Handelsvolumen mit China in Höhe von 53,5 Mrd. EUR aus. Dabei ist ein deutsches Handelsbilanzdefizit von 11,5 Mrd. EUR angefallen.¹⁰³⁶ Die von den Führungen beider Staaten anvisierten 100 Mrd. EUR Handelsvolumen bis zum Jahre 2010¹⁰³⁷ dürften aufgrund der weiterhin zu erwartenden deutlich zweistelligen Wachstumsraten kein Problem darstellen. Da die VRCh insbesondere aufgrund ihrer Mitgliedschaft in der Welthandelsorganisation ihre Volumina mit den meisten Handelspartnern klar ausweiten wird, ist nicht mit einer prozentualen Zunahme der Bedeutung Deutschlands zu rechnen. Vielmehr sollte sich die BRD darauf einstellen, dass die Handelsbilanzdefizite mit China in den kommenden Jahren weiter zunehmen werden. Dies begründet sich vor allem daraus, dass Deutschland bislang eine Vielzahl an Investitionsgütern in Form von Maschinen und Anlagen nach China ausführt, letzterer Markt jedoch nach und nach Sättigung erfahren wird. Als Resultat werden dann noch mehr Konsumgüter als bisher auf qualitativ hochwertigem Niveau in China hergestellt und kommerziell wettbewerbsfähig in Überseemärkte wie etwa Deutschland exportiert. Preislich ist China schwer angreifbar – somit bleibt nur die Möglichkeit, bessere oder andere Produkte anzubieten. Deutschland muss also entweder seinen technologischen Fortschritt halten und/oder seine „Lieferpalette“ umstellen, etwa auf hochwertige Dienstleistungen. Somit stellt sich nicht so sehr die Frage, welchen Einfluss die BRD auf die (wirtschaftliche) Entwicklung der VRCh hat, sondern vielmehr umgekehrt, inwiefern nämlich die Geschehnisse im bevölkerungsreichsten Staat uns zum ökonomischen, politischen und sozialen Umdenken (und Handeln) zwingen.

4.2 Deutsche Direktinvestitionen in der VRCh

Im Jahre 2004 zeichnete Deutschland für 1,06 Mrd. US-\$ der in China realisierten ausländischen Direktinvestitionen verantwortlich. Dies waren zwar 200 Mio. US-\$ bzw. 23,5 Prozent mehr als im Vorjahr, jedoch sind in den Jahren 1999, 2000 und 2001 mit 1,25 bis 1,35 Mrd. US-\$ bereits bessere Ergebnisse erzielt worden. Betrachtet man den kumulierten Bestand aus-

¹⁰³⁵ Vgl. Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004, S. 5 sowie April 2005, S. 5, 7; eigene Berechnungen.

¹⁰³⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt: Pressemitteilung vom 4. April 2005: Deutschlands wichtigste Handelspartner 2004.

¹⁰³⁷ Vgl. Ostasiatischer Verein: OAV-Report, 12/2005, S. 1: „Hu Jintao in Deutschland“.

ländischer Direktinvestitionen in China von 1990 bis 2004 nach Herkunftsregionen, so konnte die BRD ihren Anteil immerhin von 2,1 Prozent (1990 bis 2003) auf 2,4 Prozent (10,5 Mrd. US-\$) ausbauen. In der Rangliste ausländischer Investoren für den genannten Zeitraum bedeutet dies Rang neun vor Frankreich hinter Hongkong/Macao, den USA, Japan, Taiwan, den Jungferninseln, Südkorea, Singapur und Großbritannien.¹⁰³⁸ Wie bereits 2003 war Deutschland auch 2004 der quantitativ bedeutendste europäische Investor,¹⁰³⁹ was auf ein baldiges Einholen Großbritanniens auch in der kumulierten Statistik schließen lässt.

Weiter sind im Jahre 2004 608 deutsche Investitionsprojekte in China genehmigt worden, dies waren so viele wie nie zuvor. Da diese Neuabschlüsse jedoch keinen absoluten Rekord bei den Volumina vereinbarter deutscher Direktinvestitionen bedeuten,¹⁰⁴⁰ lässt sich eine Entwicklung hin zu geringeren Einlagen pro Unternehmung feststellen. Nachdem die deutschen Großunternehmen sich mehrheitlich bereits in den 90er Jahren in der VRCh geschäftlich engagiert haben, ist es nun seit ein paar Jahren der Mittelstand, der nachzieht. Viele seiner Auftraggeber sind im „Reich der Mitte“ seit Jahren aktiv und verlangen somit geradezu denselben Schritt von ihren Zulieferern. Wer hier nicht mitmacht, läuft Gefahr, auch in anderen Märkten von seinen Großkunden als Geschäftspartner nicht mehr akzeptiert zu werden.¹⁰⁴¹ Eine weitere, sich bei den nach China gehenden deutschen KMU abzeichnende Entwicklung lässt sich in einer zunehmenden Diversifizierung ihrer Produkte ausmachen. Waren es anfangs größtenteils der Maschinen- und Anlagenbau sowie die Kfz-Zulieferindustrie, so investieren heute neben Unternehmen aus den Bereichen Haus- und Klimatechnik, Energietechnik und Automatisierungstechnik mehr und mehr Dienstleister in den chinesischen Markt. Hierzu gehören Architekturbüros, Logistiker, Werbeagenturen, Touristikunternehmen, Banken, Versicherungen, Anwaltskanzleien und sonstige Beratungsunternehmen. Entsprechend waren beinahe die Hälfte aller neuen Mitglieder der deutschen Kammer in Beijing im Jahre 2004 Dienstleister.¹⁰⁴²

¹⁰³⁸ Vgl. Deutsche Botschaft Peking: Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004, S. 4 sowie April 2005, S. 4, 8.

¹⁰³⁹ Vgl. *Siemens Corporate Information Research Center: China: Rahmenbedingungen für ausländische Investoren*, Juni 2005, S. 1.

¹⁰⁴⁰ Vgl. ebd., S. 8.

¹⁰⁴¹ Der Verfasser, bei *Siemens Transportation Systems* in Shanghai im Bereich Einkauf tätig, weiß aus eigener Erfahrung, dass deutsche Lieferanten seines Arbeitgebers immer wieder stark motiviert werden, sich lokal in China zu engagieren. Dies geschieht allerdings nicht aus reinem Profitdenken heraus, sondern vielfach vor dem Hintergrund, dass bei chinesischen Infrastrukturprojekten hohe Lokalisierungsraten (oftmals über 50 Prozent) erreicht werden müssen, welche die *Siemens AG* mit rein chinesischen Zulieferern bislang für gewöhnlich noch nicht realisieren kann. Auf dem Heimatmarkt wird zudem naturgemäß bevorzugt mit solchen Lieferanten gearbeitet, welche dem Kunden auch im Ausland zur Seite stehen.

¹⁰⁴² Vgl. *bfai: Reihe Länder und Märkte: Deutscher Mittelstand in China: Mit kleinen Schritten ans Ziel*, Köln 2004, S. 1-3.

Bislang konzentrierten sich gut 60 Prozent der deutschen Investitionen in China auf das verarbeitende Gewerbe,¹⁰⁴³ so dass man hier ohne Zweifel von einer „verlängerten Werkbank“ sprechen kann. Dabei handelte es sich vor allem um für den Reexport nach Deutschland produzierte Konsumgüter, d.h. es war ein unmittelbarer Zusammenhang aus ausländischen Direktinvestitionen und Außenhandel gegeben. Mittlerweile lässt sich allerdings ein Trend hin zu mehr Investitionsgütern beobachten, wobei hier vor allem eine Orientierung am chinesischen Markt erfolgt.¹⁰⁴⁴ Diese Entwicklung wird sich weiterhin stark fortsetzen. Waren es also anfangs zumeist die niedrigen Produktionskosten, welche ein deutsches Engagement in China motivierten, so dürfte zukünftig immer öfter das Argument „größter Absatzmarkt weltweit“ im Vordergrund stehen. Hierfür spricht auch, dass China hinsichtlich der Produktionskosten starker Konkurrenz aus Mittel- und Osteuropa (MOE)¹⁰⁴⁵ sowie zunehmend auch aus Indien und Thailand ausgesetzt ist.

Im Jahre 2003 kanalisiert sich sechs Prozent der neu hinzugekommenen deutschen Auslandsinvestitionen nach China, gleichzeitig waren dort jedoch nur 1,2 Prozent aller aktiven deutschen Auslandsinvestitionen kumuliert.¹⁰⁴⁶ Dies zeigt einerseits das zunehmende Interesse der deutschen Wirtschaft, lässt andererseits jedoch auch weiterhin großes Potential vermuten. Diese Erwartungen werden insbesondere aufgrund der durch den WTO-Beitritt Chinas sukzessive erfolgenden Marktöffnung erfüllt werden: Immer mehr industriepolitische Vorschriften wie etwa Mehrheitsbeteiligungen bei Gemeinschaftsunternehmen, geographische Einschränkungen für Investitionen in bestimmten Branchen sowie Ausfuhrrestriktionen für Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen fallen weg und machen den Standort China für deutsche und andere ausländische Investoren noch attraktiver. Dies bedeutet definitiv eine starke quantitative Zunahme der deutschen Direktinvestitionen in der VRCh, ein kumulierter Bestand von 22 bis 25 Mrd. US-\$ bis zum Jahre 2010 (bis 2004: 10,5 Mrd. US-\$) scheint realistisch. Allerdings darf nicht vergessen werden, dass auch die anderen Investoren ihr Engagement ähnlich ausweiten werden und somit einem schnellen Aufstieg Deutschlands in der Rangfolge der quantitativ bedeutendsten Investitionsländer in China entgegenstehen.

¹⁰⁴³ Siehe das Kapitel X.

¹⁰⁴⁴ Vgl. bfai: Reihe Länder und Märkte: Deutscher Mittelstand investiert in Südchina, Köln 2004, S. 2.

¹⁰⁴⁵ Der für den Einkauf von Komponenten für den Schienenfahrzeugbau in China zuständige Verfasser stellt immer wieder fest, dass der *Siemens AG* in Deutschland oftmals bessere Angebote aus den MOE-Staaten – dies auch in arbeitsintensiven Bereichen – unterbreitet werden. Hinzu kommt auch noch der Aspekt, dass weit geringere Transportkosten und insbesondere auch -risiken bei einem Bezug aus den Niedriglohnländern Europas anfallen. Dies soll allerdings nicht implizieren, dass China generell kein stark konkurrenzfähiger Einkaufsmarkt wäre. Es kommt vielmehr auf die individuell zu beschaffende Komponente an.

Die Wichtigkeit der BRD als Investor wird sich somit aus chinesischer Sicht prozentual zwar nicht gravierend ändern und erscheint somit erst einmal relativ unbedeutend, jedoch muss man auch die hohe Technologieintensität des deutschen Engagements im Auge behalten. Diese nämlich führt zu einem von Beijing bewusst herbei geführten Know-how-Transfer, welcher die chinesische Volkswirtschaft langfristig stärken und ihre Produkte auch international noch wettbewerbsfähiger machen wird.¹⁰⁴⁷ Die Rolle der deutschen Direktinvestitionen in der VRCh darf man folglich keineswegs nur anhand der Investitionsvolumina ausmachen, sondern es müssen auch qualitative Aspekte berücksichtigt werden. Durch diese nämlich wird die ökonomische Entwicklung Chinas weiterhin bedeutsam positiv beeinflusst werden.

5. Die Rolle der VRCh in der globalen Wirtschaft: Ein Ausblick

Im November 2004 veröffentlichte die Europäische Kommission ihren „European competitiveness report“. In diesen integriert ist ein Kapitel mit dem Titel „The Challenge to the EU of a Rising Chinese Economy“, welches sich insbesondere mit den Herausforderungen der ökonomischen Entwicklung Chinas für die neuen Mitglieds- und Kandidatenstaaten der EU auseinandersetzt. Betont werden in diesem Zusammenhang vor allem die eminent bedeutsamen ausländischen Direktinvestitionen in der VRCh, welche “have been the driving force in the modernization of China’s industry, providing it with new technological and organizational know how as well as access to new markets.”¹⁰⁴⁸ Hieraus wird geschlussfolgert, dass sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit Chinas nicht mehr nur aus einem Überangebot an Arbeitskräften, sondern auch aus der rapiden Modernisierung der industriellen Strukturen ergibt. Dies wiederum führe zu einer breiten Diversifizierung chinesischer Produkte, welche letztendlich auf eine Vielzahl an Industrien innerhalb der EU einwirke.¹⁰⁴⁹

¹⁰⁴⁶ Siehe das Kapitel X.

¹⁰⁴⁷ Ein dem Verfasser aus seinem eigenen Berufsleben gut geläufiges Beispiel ist die Ende 2005 unterzeichnete Vereinbarung über die Lieferung von 60 Hochgeschwindigkeitszügen durch die *Siemens AG* an das chinesische „Ministry of Railways“. Hierbei geht es nicht um ein reines Handelsgeschäft, sondern als ausländischer Lieferant für den chinesischen Schienenverkehr muss man nach wie vor einen lokalen Partner involvieren, welchem im Rahmen des Geschäfts der Großteil des Expertenwissens vermittelt wird. Von den angesprochenen Hochgeschwindigkeitszügen beispielsweise werden nur drei Züge bei der *Siemens AG* in Krefeld, die restlichen 57 Züge beim chinesischen Partner *Tangshan Locomotive Works*, gebaut. *Siemens* verkauft hierbei also primär sein Know-how und läuft mittelfristig Gefahr, seinen jetzigen Partner zum globalen Konkurrenten aufzubauen. Diesem Dilemma kann nur begegnet werden, indem der deutsche Elektrokonzern in der Zwischenzeit bereits eine technologisch noch ausgereifere Plattform für derartige Hochgeschwindigkeitszüge entwickelt und somit qualitativ führend bleibt. Auf ganz ähnliche Geschäftsmodelle muss sich die *Siemens AG* im Übrigen auch bei ihren Metro- und Lokomotivenaufträgen im „Reich der Mitte“ einlassen.

¹⁰⁴⁸ European Commission: European competitiveness report 2004, S. 243.

Hierbei stellt sich nun die Frage, ob die so stark zunehmende Wirtschaftskraft Chinas tatsächlich zu einer Gefährdung der anderen global agierenden ökonomischen Akteure führt. So darf zwar einerseits das quantitative wie qualitative Wachstum im „Reich der Mitte“ bestaunt werden, andererseits gilt es noch immer, eine Vielzahl an gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Problemen¹⁰⁵⁰ zu bewältigen. Daher – so Margot Schüller – seien „weder China-Euphorie noch Bedrohungsängste angebracht“¹⁰⁵¹. Jene Unternehmer, welche in China ihr „Absatzparadies auf Erden“ vermuten, dürften aufgrund des verschärften Wettbewerbs um Kunden vor Ort schnell auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt werden. Zwar ist hier ein großer konsumtiver Nachholbedarf auszumachen, doch haben dies auch andere bereits erkannt. Wer indessen nur nach China kommt, um kostengünstig zu produzieren, wird bald feststellen, dass dies nicht ohne einige Schwierigkeiten zu realisieren ist und zudem noch andere Billiglohnländer existieren.

Anstatt die globale ökonomische Rolle Chinas also blauäugig-euphorisch oder destruktiv-pessimistisch zu interpretieren, wäre es für alle Beteiligten weit vorteilhafter, sich des potentiellen gegenseitigen Nutzens bewusst zu werden und entsprechend zu agieren. So ist die Öffnung der VRCh nämlich

„not only a challenge; it also provides great opportunities for European companies. Many of the market access barriers have been dismantled during the process of market reforms and with China's access to the WTO the situation has further improved. EU businesses are already benefiting from the size of the Chinese market and its increasing appetite for imports [...]. Also, as European firms have been relocating activities to China in order to profit from its cost advantage [...] they have been improving their overall competitiveness vis-à-vis international competitors.“¹⁰⁵²

Wie also die Europäische Kommission feststellt, sollte die wirtschaftliche Entwicklung der VRCh nicht nur als Herausforderung oder Gefahr angesehen-, sondern kann durchaus auch als Chance für die Ökonomien der etablierten Industriestaaten verstanden werden. Dies ist insofern von großer Bedeutung, als die ostasiatische Wirtschaftsregion für die Mitgliedsstaaten der EU bis 2020 aller Voraussicht nach wichtiger sein wird, als Nordamerika.¹⁰⁵³

¹⁰⁴⁹ Vgl. ebd., S. 256.

¹⁰⁵⁰ Zur Erinnerung: Eine sich vergrößernde Kluft zwischen Arm und Reich, ein Stadt-Land- und Ost-West-Gefälle, ansteigende Arbeitslosigkeit, eine sich verschärfende Überalterung der Bevölkerung, Rechtsunsicherheit, Korruptionsproblematik, Unterbewertung der chinesischen Währung, Engpässe in der Energieversorgung, notleidende Kredite, ökonomische Überhitzungserscheinungen.

¹⁰⁵¹ Schüller: Chinas wirtschaftlicher Aufstieg, a.a.O., S. 46.

¹⁰⁵² European Commission: European competitiveness report 2004, S. 273.

Vielfach werden auch Kollapsszenarien für die weitere ökonomische und politische Entwicklung des bevölkerungsreichsten Staates gezeichnet. Dem ist jedoch entgegen zu setzen, dass sich sowohl chinesische Politiker als auch Wissenschaftler bereits seit einigen Jahren zum einen mit Negativbeispielen anderer Länder (Transformationsprozess in der ehemaligen Sowjetunion, Schuldenkrise in Lateinamerika, ökonomische Stagnation in Japan), zum anderen auch mit „seriösen“ Negativtheorien wie der von Gordon Chang¹⁰⁵⁴ auseinandersetzen, um deren Realisierung zu verhindern.¹⁰⁵⁵ Die bislang erzielten Erfolge bei der Bekämpfung der sozialen und ökonomischen Probleme geben Beijing indes Recht.

China ist seit 2004 die drittgrößte Handelsnation weltweit und wird in dieser Kategorie mittelfristig auch noch die USA und Deutschland überholen. Bei der Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen liefert man sich seit ein paar Jahren ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit den Vereinigten Staaten und wird auch hieraus in absehbarer Zeit als „Sieger“ hervorgehen. Realistisch ist, dass die VRCh ihren Einfluss auf das weltwirtschaftliche Geschehen weiter ausdehnt und somit als ein neuer ökonomischer Hauptakteur global anerkannt und gleichberechtigt werden sollte. Eine Aufnahme in den Kreis der führenden Industriestaaten „G-7“ darf in den nächsten Jahren durchaus nicht nur einer Erwägung Wert sein.

Immer mehr global bedeutsame ökonomische Impulse gehen mittlerweile von China aus und sollten von den westlichen Industriestaaten sorgfältig registriert werden. Dabei müssen insbesondere soziale Standards, welche auch den deutschen Arbeitnehmern jahrzehntelang ein relativ angenehmes Leben bereitet haben, neu überdacht werden. Andernfalls wird man weiterhin Wettbewerbsfähigkeit an das „Reich der Mitte“ verlieren. Dort herrscht gegenwärtig eine ökonomische Aufbruchstimmung, wie sie in Deutschland größtenteils wohl nur noch jenen Menschen bekannt ist, welche das „Wirtschaftswunder“ der 50er Jahre miterlebt haben. Dass diese Entwicklung auch als ein Angleichungsprozess im Sinne einer globalen Verteilungsge-

¹⁰⁵³ Vgl. Machetzki, Rüdiger: Die pazifisch-asiatische Region im globalen Wirtschaftsgeschehen: Die kommenden zwei Jahrzehnte – Versuch einer prognostischen Aussage, in: SÜDOSTASIEN aktuell, Mai 2003, S. 258.

¹⁰⁵⁴ Das wohl bekannteste Werk hierzu dürfte „The coming collapse of China“ von Gordon G. Chang sein. Dieser geht in seinem im Jahre 2001 erschienenen Werk davon aus, dass die von der chinesischen Regierung propagierten, immens positiven ökonomischen Daten lediglich auf bewusst herbeigeführten Manipulationen sowie auf künstlich erzeugtem Wachstum beruhen. Kapiteltitel wie „Chinese banks will fail“, „China’s economy stagnates“ oder „WTO accession will trigger collapse“ deuten bereits an, dass Chang von einem baldigen Zusammenbruch der chinesischen Volkswirtschaft ausgeht. Dies soll innerhalb von zehn Jahren passieren und zudem auch noch den Kollaps des politischen Systems nach sich ziehen. Vgl. Chang, Gordon G.: The coming collapse of China, Random House, London 2001.

¹⁰⁵⁵ Vgl. Holbig, Heike: Gelingt die politische Steuerung der wirtschaftlichen Dynamik in China?, in: China aktuell, Januar 2003, S. 51.

reichtigkeit verstanden werden kann, wird leider vielfach unterschlagen und sollte uns entsprechend zurück in Erinnerung gerufen werden.

Literaturverzeichnis

1. Wissenschaftliche Aufsätze und Monographien

- Abele**, Corinne: Neue Wirtschaftszonen: Regionale Standorte bieten Investoren interessante Möglichkeiten, in: *Wirtschaftswelt China*, 1/1998, S. 2-4.
- Algieri**, Franco / **Taube**, Markus: Chinas Beitritt zur WTO. Herausforderungen für China und die Weltwirtschaft, in: *Internationale Politik*, Februar 2002, S. 33-38.
- Algieri**, Franco: Die Europäische Union und China, in: Weidenfeld, Werner (Hg.): *Europa Handbuch*, Gütersloh 2002, S. 741-758.
- Awater**, Laurenz: Die politische Wirtschaftsgeschichte der VR China. Vom Sowjetmodell zur sozialistischen Marktwirtschaft, *Politikwissenschaft Band 48*, LIT Verlag, Münster 1998.
- Bergere**, Marie-Claire: „The other China“: Shanghai from 1919 to 1949, in: Howe, Christopher (Hg.): *Shanghai. Revolution and Development in an Asian Metropolis*, Cambridge University Press, Cambridge 1981.
- Blume**, Andreas: China und die WTO: Wird sich China an die Spielregeln halten?, in: *China aktuell*, August 2001, S. 869-879.
- Bohnet**, Armin: „Sozialistische“ Marktwirtschaft im Kommunismus – eine Bestandsaufnahme der chinesischen Wirtschaftsreform, *Berichte zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Chinas*, Nr. 25, Februar 1997, Gießen 1997.
- Briessen**, Fritz van: Deutsche Institutionen und Persönlichkeiten in China, in: Machetzki, Rüdiger (Hg.): *Deutsch-Chinesische Beziehungen. Ein Handbuch*, Institut für Asienkunde, Hamburg 1982.
- Chang**, Gordon G.: *The coming collapse of China*, Random House, London 2001.
- Chen**, Jianfu: Implementation of Law as a politico-legal battle in China, in: *China Perspectives*, No. 43, September-October 2002, S. 26.
- Chen**, Shi: Leadership Change in Shanghai. Toward the Dominance of Party Technocrats, in: *Asian Survey*, No. 7, July 1998, S. 671-687.
- Cheung**, Peter: The Political Context of Shanghai's Economic Development, in: Yeung, Yue-Man / Yun-wing, Sung (Hg.): *Shanghai. Transformation and Modernization under China's Open Policy*, The Chinese University Press, Hong Kong 1996, S. 49-92.
- Chia**, Anja / **Lauffs**, Andreas: Groß- und Einzelhandel liberalisiert, in: *China Contact* 6/2004, S. 35.
- Chong**, Li Choy: *Business Environment and Opportunities in China. Shanghai and its surrounding Region*, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 1998.
- Coulin**, Cathrin: Investieren in der Freihandelszone Waigaoqiao, in: *Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum*, 1/00, S. 52-55.
- dies.**: *Wirtschaftshandbuch China*, Reihe „Praxisnaher Ratgeber für Unternehmen – 1999“, Band 5: Wirtschaftsförderung, Frankfurt a. M. 1999.
- Dickson**, Bruce J.: China's Democratization and the Taiwan Experience, in: *Asian Survey*, No. 4, April 1998, S. 349-364.
- Dietz**, Karin / **Harnischfeger-Ksoll**, Magdalena (Hg.): *Erfahrungen im China-Geschäft. Erfolgsfaktoren, Perspektiven und Denkanstöße*, Gabler Verlag, Wiesbaden 1998.
- Engelhard**, Johann: *Exportförderung. Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg*, Zugl.: Hohenheim, Stuttgart, Univ., Habil.-Schr., Gabler Verlag, Wiesbaden 1992.
- Englert**, Siegfried / **Reichert**, Folker (Hg.): *Shanghai. Stadt über dem Meer*, Heidelberger Bibliotheksschriften 17, Heidelberg 1985.
- Fischer**, Alexander: Mehr Freiheit in der Freihandelszone. Eine Außenhandelsgesellschaft in Shanghai-Waigaoqiao macht Unternehmen flexibler, in: *Asia Bridge*, 12/2003, S.28 f.

- Fischer, Isabel / Zou, Hairong:** Haftung aus Vertragsverletzung, in: Shao, Jiandong / Drewes, Eva (Hg.): Chinesisches Zivil- und Wirtschaftsrecht. Ausgewählte Rechtsgebiete, dargestellt im Vergleich zum deutschen Recht, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde 346, Hamburg 2001.
- Fu, Jun:** Institutions and Investments. Foreign Direct Investment in China during an Era of Reforms, The University of Michigan Press, Michigan 2000.
- Fuhl, Peter:** Der deutsche Mittelstand in Ostasien: Chancenlos? Eine empirische Untersuchung der deutschen Industrie- & Handelszentren (DIHZ) in Yokohama, Shanghai und Singapur, Berliner Ostasien-Studien Band 2, ISL-Verlag, Hagen 1999.
- Gamble, Jos:** Consuming Passions, in: China Review, Summer 1999, S. 12-14.
- Gastkommentar ThyssenKrupp. Technologietransfer setzt gute Ausbildung voraus,** in: CDHK-aktuell 03/02, S. 7.
- Gaulton, Richard:** Political mobilization in Shanghai, 1949-1951, in: Howe, Christopher (Hg.): Shanghai. Revolution and Development in an Asian Metropolis, Cambridge University Press, Cambridge 1981.
- Ge, Wei:** Special Economic Zones and the Transition in China, World Scientific Publishing, Singapore / New Jersey / London / Hong Kong 1999.
- Geissbauer, Reinhard:** Wirtschaftspartner China, Economica Verlag, 2., völlig neu bearbeitete Auflage, Bonn 1996.
- Goodman, David S. (Hg.):** China's Provinces in Reform. Class, community and political culture, Routledge, London / New York 1997.
- Gotschlich, Michael:** Erster Spatenstich für das neue German Centre Shanghai in Pudong, in: China-Report Nr. 31 vom 15. Juli 1999, S. 23.
- Gruber, Utta / Kleber, Michaela:** Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, Verlag Franz Vahlen, 3., überarbeitete Auflage, München 1997.
- Guiheux, Gilles:** The incomplete crystallisation of the private sector, in: China Perspectives, No. 42, July/August 2002, S. 24-35.
- Halfen, Bernd:** Gesamtwirtschaftliche Wirkungen staatlicher Ausfuhrerleichterungen. Das Beispiel der Hermes-Deckungen, Dissertation des Fachbereichs Rechts- und Wirtschaftswissenschaften der Johannes Gutenberg-Universität Mainz, Mainz 1991.
- Hang, Guosheng:** Intensivkurse zum Erlernen der deutschen Sprache. Unterrichtspraxis am Deutsch-Kolleg der Tongji-Universität als Beispiel, in: China Report Nr. 33, 15. Juli 2000, S. 7-9.
- Heilmann, Sebastian:** Die Politik der Wirtschaftsreformen in China und Russland, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Hamburg, Nr. 317, Hamburg 2000.
- ders.:** Politik und Staat, in: Staiger, Brunhild (Hg.): Länderbericht China. Geschichte. Politik. Wirtschaft. Gesellschaft. Kultur, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt 2000, S. 67-102.
- ders.:** Wenig Anlass zu Euphorie. Politische Folgen des Wirtschaftswandels in China, in: Internationale Politik, Februar 2002, S. 25-30.
- ders.:** Grundelemente deutscher Chinapolitik, in: China aktuell, Juli 2002, S. 759-765.
- Heisele, Pia:** Mit dem Headquarter nach Shanghai?, in: China Contact, Mai 2004, S. 16-18
- Herr, Hansjörg:** Tastendes Suchen. Chinas erfolgreicher Reformprozess, in: Internationale Politik und Gesellschaft 3/2002, S. 26-48.
- Heuser, Robert:** Einführung in die chinesische Rechtskultur, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Nr. 315, Hamburg 1999.
- Holbig, Heike:** Das „andere China“ – Shanghais politische Sonderrolle, in: China aktuell, November 2001, S. 1215-1228.
- dies.:** Der XVI. Parteitag der KPCh. Teil I: Die neue Führungsgeneration, in: China aktuell, November 2002, S. 1263-1275.

- dies.:** Gelingt die politische Steuerung der wirtschaftlichen Dynamik in China?, in: China aktuell, Januar 2003, S. 43-51
- dies.:** Chinas neue Regierung. Zur Sicherung politischer Legitimität nach dem X. Nationalen Volkskongress, in: China aktuell, März 2003, S. 313-324.
- dies.:** Auf dem Weg zur konstitutionellen Einparteiherrschaft? Die Verfassungsänderungen vom März 2004, in: China aktuell, März 2004, S. 259-274.
- Hook, Brian** (Hg.): Shanghai and the Yangtse Delta. A city reborn, Regional Development in China, Volume 3, Oxford University Press, Hong Kong / New York / Oxford 1998.
- Howe, Christopher** (Hg.): Shanghai. Revolution and Development in an Asian Metropolis, Cambridge University Press, Cambridge 1981.
- Huchet, Jean-Francois:** China's Economic Wager on the WTO: Realities, Myths and Unknown Factors, in: China Perspectives, No. 41, May/June 2002, S. 4-13.
- Jacobs, J. Bruce:** Shanghai: An alternative centre, in: Goodman, David S. (Hg.): China's Provinces in Reform. Class, community and political culture, Routledge, London / New York 1997, S. 163-193.
- Janus, Helmut:** Investieren in China. Neue Entwicklungen. Alternative Konzepte. Praktische Erfahrungen, Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Köln 1999.
- Julius, Hinrich:** Die Praxis des chinesischen Wirtschaftsrechts. Eine Bestandsaufnahme, in: China aktuell, Juli 2003, S. 852-865.
- Kiefer, Thomas:** Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt die Zusammenarbeit mit der VR China, in: Wirtschaftswelt CHINA, 3/1996, S. 14-16.
- Kindermann, Gottfried-Karl:** Der Aufstieg Ostasiens in der Weltpolitik, Deutsche Verlags-Anstalt, Stuttgart / München 2001.
- Kotzel, Uwe:** Zeittafel der deutsch-chinesischen Beziehungen; in: China aktuell, August 2002, S. 910-934.
- Kranzler, David:** Japanese, Nazis and Jews. The Jewish refugee community of Shanghai, 1938 – 1945, KTAV Publ. House, 3. Auflage, Hoboken 1988.
- Kuhn, Peter / Ning, Angelika / Shi, Hongxia:** Markt China. Grundwissen zur erfolgreichen Marktöffnung, R. Oldenbourg Verlag, München 2001.
- Lafrenz, Jürgen** (Hg.): Hamburg und seine Partnerstädte Sankt Petersburg, Marseille, Shanghai, Dresden, Osaka, Leon, Prag, Chicago, Selbstverlag Institut für Geographie der Universität Hamburg, Hamburg 2001.
- Lauffs, Andreas / Tan, Andrew:** A new foreign investment regime, in: The China Business Review, July-August 2002, S. 22-25.
- Lawrence, Susan V.:** The Life of the Party, in: Far Eastern Economic Review, October 18, 2001, S. 36-40.
- Leutner, Mechthild** (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China 1949 bis 1995. Politik – Wirtschaft – Wissenschaft – Kultur. Eine Quellensammlung, Akademie Verlag, Berlin 1995.
- Liu, Tao Tao / Faure, David** (Hg.): Unity and Diversity. Local Cultures and Identities in China, Hong Kong University Press, Hong Kong 1996.
- Machetzki, Rüdiger** (Hg.): Deutsch-Chinesische Beziehungen. Ein Handbuch, Institut für Asienkunde, Hamburg 1982.
- ders.:** Die pazifisch-asiatische Region im globalen Wirtschaftsgeschehen: Die kommenden zwei Jahrzehnte – Versuch einer prognostischen Aussage, in: SÜDOSTASIEN aktuell, Mai 2003, S. 257-271.
- Maier, John H.:** Tiananmen: The View from Shanghai, in: Issues & Studies, June 1990, S. 44-64.
- Meng, Antje:** China für mittelständische Unternehmen. Praktische Beispiele zum Markteintritt in die VR China, W. Bertelsmann Verlag, Bielefeld 1998.

- Munzert**, Rüdiger: Exportförderung im Vergleich: Frankreich – Deutschland, Deutsch-Französische Handelskammer, Bertelsmann Verlag, Bielefeld 1997.
- Murphey**, Rhoads: Shanghai. Key to modern China, Harvard University Press, Cambridge 1953.
- Neßhöver**, Christoph: Die Chinapolitik Deutschlands und Frankreichs zwischen Außenwirtschaftsförderung und Menschenrechtsorientierung (1989 bis 1997). Auf der Suche nach Balance, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Hamburg Nummer 302, Hamburg 1999.
- Nohlen**, Dieter: Systemwechsel, in: Nohlen, Dieter: Kleines Lexikon der Politik, Verlag C. H. Beck, Lizenzausgabe für die Bundeszentrale für politische Bildung, München 2001.
- Ostasiatischer Verein**: OAV-Report, 4/2004, S. 2: „Asien-Pazifik. Außenhandel wächst überdurchschnittlich.“
- ders.**: OAV-Report, 10/2002, S. 4: „Hermes in China“.
- ders.**: OAV-Report, 12/2005, S. 1: „Hu Jintao in Deutschland“.
- Pfähler**, Wilhelm / Schüller, Margot: Neue Herausforderungen für Chinas Steuerpolitik, in: China aktuell, Februar 2003, S. 159-174.
- Pott**, F. L. Hawks: A short history of Shanghai. Being an account of the growth and development of the international settlement, reprinted from the edition of 1928, Shanghai, AMS Press, New York 1973.
- Reichert**, Volker: „Heimat der Ballen und Fässer“. Grundzüge einer Stadtgeschichte, in: Englert, Siegfried / Reichert, Folker (Hg.): Shanghai. Stadt über dem Meer, Heidelberger Bibliotheksschriften 17, Heidelberg 1985.
- Reif**, Angela: Hightech- oder Sonderzone: Welcher Standort ist der Richtige?, in: China-Contact, 5/2000, S. 10-12.
- Reisach**, Ulrike: Investitionsboom in China – Strohfeuer oder Langzeitperspektive, in: China aktuell, November 2004, S. 1216- 1220.
- Rimington**, Don: History and Culture, in: Hook, Brian (Hg.): Shanghai and the Yangtse Delta. A city reborn, Regional Development in China, Volume 3, Oxford University Press, Hong Kong / New York / Oxford 1998.
- Rudolph**, Jörg-M.: Schutz des geistigen Eigentums, in: Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (APA): Wirtschaftshandbuch Asien Pazifik 2000/2001, 45. Ausgabe, Hamburg 2000, S. 40.
- Sayvell**, Trish: Pudong rises to the task, in: Far Eastern Economic Review, November 2, 2000, S. 56-58.
- Scheil**, Jörg-Michael / **Gargulla**, Tanja / **Schröder**, Christoph / **Riemenschneider**, Jakob: Vertragsgesetz der Volksrepublik China. Übersetzung und Einführung, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Nr. 309, Hamburg 1999.
- Schier**, Peter: Innenpolitik, in: Die politische und wirtschaftliche Entwicklung der VR China im Jahre 1992 -Ein kurzer Überblick-, in: China aktuell, Dezember 1992.
- ders.**: Marktwirtschaft und Ein-Partei-Herrschaft. XIV. Parteitag bestätigt Deng Xiaopings konservatives Reformkonzept, in: China aktuell, Oktober 1992, S. 708-720.
- Schönleber**, Günther: Vom Joint Venture zum Wholly Foreign Enterprise – Die eigenen Stärken erkennen und konfliktfrei umsetzen, in: Dietz, Karin / Harnischfeger-Ksoll, Magdalena (Hg.): Erfahrungen im China-Geschäft. Erfolgsfaktoren, Perspektiven und Denkanstöße, Gabler Verlag, Wiesbaden 1998, S. 119-124.
- Schubert**, Dirk: Shanghai - Stadt über dem Fluss, in: Lafrenz, Jürgen (Hg.): Hamburg und seine Partnerstädte Sankt Petersburg, Marseille, Shanghai, Dresden, Osaka, Leon, Prag, Chicago, Selbstverlag Institut für Geographie der Universität Hamburg, Hamburg 2001, S. 213-252.
- Schüller**, Margot: Chinas Wirtschaft in den 90er Jahren. Neue Konzepte und Entwicklungsperspektiven, in: China aktuell, April 1993, S. 347-360.

- dies.:** China-Boom in Deutschland: Entwicklung und Perspektiven der deutsch-chinesischen Wirtschaftskooperation, in: China aktuell, Juni 1994, S. 580-588.
- dies.:** Das chinesische Wirtschaftssystem, in: Staiger, Brunhild (Hg.): Länderbericht China. Geschichte. Politik. Wirtschaft. Gesellschaft. Kultur, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt 2000.
- dies.:** Überblick über die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen zu Beginn des 21. Jahrhunderts, in: China aktuell, Dezember 2000, S. 1401-1413.
- dies.:** China - Deutschlands wichtigster Wirtschaftspartner in Ostasien?, in: China aktuell, August 2002, S. 886-896.
- dies.:** China nach dem WTO-Beitritt, in: China aktuell, Februar 2002, S. 140-150.
- dies.:** Die Auswirkungen von Chinas WTO-Beitritt auf Asien und die Weltwirtschaft, in: China aktuell, Juni 2003, S. 710-716.
- dies.:** Chinas Privatunternehmen. Wirtschaftlicher Aufstieg trotz vielfältiger Diskriminierung, in: China aktuell, August 2003, S. 973-985.
- dies.:** Chinas wirtschaftlicher Aufstieg - Auslöser von Euphorie und Bedrohungsängsten, in: China aktuell, Januar 2004, S. 40-47.
- dies. / Diep,** Luong: Shanghai - Modell für Chinas Wirtschaftsentwicklung?, in: China aktuell, Oktober 2001, S. 1101-1116.
- Shao,** Jiandong: Rezeption des deutschen Zivilrechts im alten China, in: China-Report Nr. 35 vom 15. Juli 2001, S. 5-10.
- Shao,** Jiandong / **Drewes,** Eva (Hg.): Chinesisches Zivil- und Wirtschaftsrecht. Ausgewählte Rechtsgebiete, dargestellt im Vergleich zum deutschen Recht, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde 346, Hamburg 2001.
- So,** Bennis Wai-yip: Growth of Private Enterprises in China: An unintended Consequence of the State Sector Reforms, in: China Report 38:3 (2002), S. 360-372.
- Staiger,** Brunhild (Hg.): Länderbericht China. Geschichte. Politik. Wirtschaft. Gesellschaft. Kultur, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt 2000.
- dies.:** Shanghais politische und kulturelle Entwicklung in historischer Perspektive, in: Institut für Asienkunde Hamburg / Landeszentrale für politische Bildung, Hamburg (Hg.): Shanghai – Hamburgs Partnerstadt in China, Hamburg 2002, S. 13-50.
- Sund,** Horst: Eigenes Gebäude für das Chinesisch-Deutsche Hochschulkolleg in Shanghai, in: China-Report Nr. 34 vom 15. Januar 2001, S. 12 f.
- Taube,** Markus: Economic relations between Germany and mainland China, 1979-2000, Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft No. 59 / 2001, Duisburg 2001.
- ders.:** Economic Relations between the PRC and the States of Europe, in: The China Quarterly, March 2002, S. 78-107.
- ders.:** Entwicklung und Status quo der Wirtschaftsbeziehungen der Europäischen Union zur Volksrepublik China, in: Luther, Susanne / Opitz, Peter J. (Hg.): Die Beziehungen der Volksrepublik China zu Westeuropa. Bilanz und Ausblick am Beginn des 21. Jahrhunderts, Argumente und Materialien zum Zeitgeschehen Nr. 17 der Akademie für Politik und Zeitgeschehen der Hanns Seidel Stiftung, München 2000, S. 47-65.
- Tian,** Gang: Shanghai's Role in the Economic Development of China. Reform of Foreign Trade and Investment, Praeger Publishers, Westport, Connecticut / London 1996.
- Tjoa,** Laetitia: Möglichkeiten deutscher Unternehmen ohne eigene Produktionsstätte in China zum Handel mit der Volksrepublik, in: Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum, 4/99, S. 41-43.
- Voegeli,** Wolfgang: Rechtliche Probleme des Beitritts von Transformationsländern zur WTO. Das Beispiel China, in: NORD-SÜD aktuell, 2. Quartal 2002, S. 275-288.
- Voss,** Alexandra: Stand der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen Mitte der neunziger Jahre, in: China aktuell, Juli 1997, S. 672-684.

- Voss, Jens-Peter:** Chinas Wirtschaft: Erreichtes, Angestrebtes, Mögliches und Gefährdetes, in: China Contact, 2 / 2005, S. 25-29.
- Wood, Frances:** Exotic Wickedness and Luxury, in: China Review, Summer 1999, S. 9-11.
- Xin, Wei:** Trading Rights established. Individual Operators will be the biggest beneficiaries of the revised trade laws, in: China International Business, July 2004, S. 24 f.
- Xu, Xiaoman:** Der Beitrag der deutsch-chinesischen Entwicklungszusammenarbeit zur Wirtschafts- und Politikreform in der Volksrepublik China, Politikwissenschaft Band 63, zugl.: Hamburg, Univ., Diss., 1999, LIT Verlag, Hamburg 1999.
- Yeung, Yue-Man / Yun-wing, Sung (Hg.):** Shanghai. Transformation and Modernization under China's Open Policy, The Chinese University Press, Hong Kong 1996.
- Yuezhi, Xiong:** The Image and Identity of the Shanghainese, in: Liu, Tao Tao / Faure, David (Hg.): Unity and Diversity. Local Cultures and Identities in China, Hong Kong University Press, Hong Kong 1996, S. 99-106.
- Zeng, Xianwu:** WTO at last. Trading rights after China's WTO entry, in: The China Business Review, January-February 2002, S. 16-20.
- Zhimin, Lin:** Reform and Shanghai: Changing Central-Local Fiscal Relations, in: Hao, Jia / Zhimin, Lin (Hg.): Changing Central-Local Relations in China. Reform and State Capacity, Westview Press, Boulder / San Francisco / Oxford 1994.

2. Informations- und Werbematerialien, amtliche Veröffentlichungen

- Abkommen über die handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China**, abgedruckt in: ABl. der EG L 250 vom 19. September 1985.
- Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Volksrepublik China zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen vom 10.6.1985**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1986, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1986, S. 447-456.
- Abkommen vom 30. Juni 2000 zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Zusammenarbeit auf den Gebieten der Wirtschaft, Industrie und Technik**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 2002, Bundesanzeiger Verlag, Köln 2002, S. 1023-1027.
- Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Volksrepublik China über Sozialversicherung vom 12. Juli 2001**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 2002, Bundesanzeiger Verlag, Köln 2002, S. 83-88.
- Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über den Handel und den Zahlungsverkehr vom 16. Juli 1973**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1973, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1973, S. 975.
- Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über Finanzielle Zusammenarbeit 2001 vom 6. Dezember 2001**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 2002, Bundesanzeiger Verlag, Köln 2002, S. 167 f.
- Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über wissenschaftlich-technologische Zusammenarbeit vom 9. Oktober 1978**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1978, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1978, S. 1527.

- Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die wirtschaftliche Zusammenarbeit vom 24. Oktober 1979**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1979, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1979, S. 1210 f.
- Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Volksrepublik China zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen vom 10.6.1985**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1986, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1986, S. 447-456.
- AHK Shanghai: Our Services, S.1** (Info-Broschüre als pdf-Datei auf der Website des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai, in diesem Fall unter <http://www.ahksha.com.cn>, Rubrik „AHK/gic Shanghai“ – Rubrik „Service Ueberblick“ – Rubrik „Dienstleistungsangebot“ (27.5.2003)).
- Antrag der Fraktionen der CDU/CSU, SPD, FDP und der Fraktion DIE GRÜNEN, Deutscher Bundestag, 11. Wahlperiode, Drucksache 11/4873, 23.6.1989**, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 331 f.
- Appell der Bundesregierung an die chinesische Regierung vom 5. Juni 1989, Bulletin 58/1989, 7.6.1989:520**, abgedruckt in: Leutner: Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 327.
- Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (APA): Wirtschaftshandbuch Asien Pazifik 2000/2001**, 45. Ausgabe, Hamburg 2000.
- A.T. Kearney: FDI Confidence Index, Volume 5**, September 2002.
- Auswärtiges Amt: 6. Bericht der Bundesregierung über ihre Menschenrechtspolitik in den auswärtigen Beziehungen und in anderen Politikbereichen, Berichtszeitraum: 1.1.2000 – 31.3.2002.**
- dass.:** Aufgaben der deutschen Außenpolitik. Ostasien. Japan, Süd- und Nordkorea, Mongolei, China einschl. HongKong und Macau, Taiwan am Beginn des 21. Jahrhunderts, Berlin, Mai 2002.
- Bayerische Landesbank, Volkswirtschaftliche Abteilung: Länderanalysen. VR China**, München 2004.
- Bekanntmachung der deutsch-chinesischen Vereinbarung über die Förderung des chinesisch-deutschen Hochschulkollegs an der Tong-Ji-Universität in Shanghai vom 14. Januar 1998**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Jahrgang 1998 Teil II Nr. 4, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1998, S. 115.
- Bekanntmachung des Abkommens zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über den Handel und den Zahlungsverkehr vom 16. Juli 1973**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1973, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1973, S. 974 .
- Bericht der Kommission zur Evaluierung des CDHK**, in: Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai: CDHK-aktuell 02/02, S. 2.
- Berliner Bank / Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH Informationsdienste / manager magazin Verlagsgesellschaft mbH / Dr. Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft (Hg.): Unternehmerreport Investitionsführer Wirtschaftsraum China. VR China, HongKong, Macao, Mongolei, Taiwan**, Berlin 1997.
- Bundesgesetzblatt Teil II:** Verschiedene völkerrechtliche Vereinbarungen, Bundesanzeiger Verlagsges. m.b.H., Köln verschiedene Jahrgänge.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformation (bfai): Reihe Tipps für die Praxis: Investieren in der VR China**, Köln 2000.
- dies.:** Reihe Internationales und ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht: Rechtstipps für Exporteure VR China, Köln 2001.

- dies.:** Reihe Tipps für die Praxis: Repräsentanzeröffnung VR China, Köln 2001.
- dies.:** Reihe Länder und Märkte: Deutscher Mittelstand in China: Mit kleinen Schritten ans Ziel, Köln 2004.
- dies.:** Reihe Länder und Märkte: Deutscher Mittelstand investiert in Südchina, Köln 2004.
- China Statistical Yearbook**, verschiedene Jahrgänge.
- Cody**, Sascha: Shanghai's Development Zones. An Overview by China Strategic Ltd., o.O. und o.J.
- Commission of the European Communities:** Commission Policy Paper for Transmission to the Council and the European Parliament. A maturing partnership – shared interests and challenges in EU-China relations, COM (2003) 533 fin., dated September 10th 2003.
- Company Law of the People's Republic of China.**
- Contract Law of the People's Republic of China.**
- Copyright Law of the People's Republic of China.**
- DEG Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH / F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH / manager magazin Verlagsgesellschaft mbH / Dr. Bernd Rödl & Partner GbR:** Wirtschaftshandbuch China, Reihe „Praxisnaher Ratgeber für Unternehmen – 1999“, Band 2: Standortführer, Frankfurt a. M. 1999.
- Delegation of German Industry & Commerce Shanghai:** China's third year in WTO – With all major commitments on track? A critical review comprising the results of the latest survey amongst German companies in China, Shanghai 2004.
- Delegations of German Industry & Commerce China:** Delegation of German Industry & Commerce Shanghai. Your Partner in China, o.O. o.J. (Informationsheft erhalten im Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Shanghai im April 2003).
- Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Shanghai, unterstützt durch die DZ Bank AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank:** Untersuchung zu China. Marktchancen für den Mittelstand, Juni 2002.
- Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Shanghai und Beijing / Deutsche Handelskammer in China:** Chinas first year after WTO. Experiences. A survey amongst German Enterprises and Representative Offices in China, Shanghai 2003.
- Detailed Rules on the implementation of the law of People's Republic of China on sino-foreign Joint Cooperative Ventures.**
- Deutsch-Chinesische Vereinbarung zu dem Austausch und der Zusammenarbeit im Rechtsbereich.**
- Deutsche Bank Research:** Deutsche Investitionen in China – Chance für deutsche Unternehmen, 6.8.2004.
- Deutsche Botschaft Peking:** Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: September 2004.
- dies.:** Wirtschaftsdaten kompakt, Stand: April 2005.
- Deutsche Bundesbank:** Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Frankfurt a.M. Mai 2004.
- Deutsche Handelskammer in China. Shanghai:** Ihr Partner in China. Kompetent. Zuverlässig. Schnell. Leistungsstark. Werden Sie Mitglied. Jetzt, S. 5 (Informationsunterlagen zur Mitgliedschaft als pdf-Datei auf der Website des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft Shanghai, in diesem Fall unter <http://www.ahksha.com.cn>, Rubrik „AHK/gic Shanghai“ – Rubrik „Service Ueberblick“ – Rubrik „Kammeran-gelegenheiten“ (27.5.2003))
- Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD):** Informationsbroschüre Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg Tongji-Universität Shanghai, 2. Auflage, Bonn 2002.

- Entschließungsantrag der Fraktionen der CDU/CSU, SPD, FDP und der Fraktion DIE GRÜNEN, Deutscher Bundestag, 11. Wahlperiode, Drucksache 11/4790, 15.6.1989**, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 327-330.
- Erklärung des Staatssekretärs im BMZ, Repnik, Bulletin 74/1989, 13.7.1989:651**, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 336 f.
- Europäisches Zentrum für Wirtschaftsforschung und Strategieberatung prognos:**
Evaluierung der Arbeitsplatzeffekte der Hermes-Ausfuhrleistung des Bundes (Proj. Nr. 7/00). Endbericht, Basel, 29. Dezember 2000.
- European Commission:** European competitiveness report 2004.
- Eurostat:** Statistik kurz gefasst, Außenhandel, Thema 6-4/2002.
- Foreign Trade Law of the People's Republic of China.**
- Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland Shanghai:** Förderung von Kleinstmaßnahmen der Technischen Zusammenarbeit durch das Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Informationsblatt, Stand: Februar 2003.
- German Chamber of Commerce in China:** Service iSheet, Februar 2002.
- German Centre for Industry & Trade Shanghai:** China Newsletter, verschiedene Ausgaben.
- dies.:** Chamber Information, March 2003.
- Gesetz vom 8. Mai 2002 zu dem Abkommen vom 30. Juni 2000 zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Zusammenarbeit auf den Gebieten der Wirtschaft, Industrie und Technik**, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 2002, Bundesanzeiger Verlag, Köln 2002, S. 1022.
- Grimm, Klaus:** Zur gegenwärtigen Wirtschaftssituation in China, Aufsatz in einer Informationsbroschüre zur „Germany Tour 2003“ der German Chamber of Commerce in China, o.O. o.J., S. 2-4.
- Handelsabkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China**, abgedruckt in: ABl. der EG L 123 vom 11. Mai 1978.
- Hermes Kreditversicherungs-AG:** Ausfuhrleistung der Bundesrepublik Deutschland. Exportförderung mit staatlichen Garantien und Bürgschaften – Hermesdeckungen, o.O. o.J.
- dies.:** Ausfuhrleistung der Bundesrepublik Deutschland. Verschiedene Jahresberichte.
- Informationsfaltblatt der Shanghai Zhangjiang Group Company Ltd., Shanghai 2004.**
- Interview mit dem Vorsitzenden des Arbeitskreises China im Ost-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft, Weiss; Deutschlandfunk 23.6.1989**, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 332-334.
- Interview mit DIHT-Präsident Stihl, Stuttgarter Nachrichten 1.7.1989**, abgedruckt in Leutner: Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 334 f.
- Interview mit Ministerpräsident Li Peng, Fernsehen MDR, 9.11.1993**, abgedruckt in: Leutner, M. (Hg.): Bundesrepublik Deutschland und China, a.a.O., S. 370-372.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften:** 1. Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die langfristige Politik der Europäischen Union gegenüber China, in: KOM (95) 279 endgültig vom 05.07.1995.
- dies.:** Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Für eine umfassende Partnerschaft mit China, in: KOM (98) 181 endgültig vom 25.03.1998
- dies.:** Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die Umsetzung der Mitteilung „Für eine umfassende Partnerschaft mit China“, KOM (2000) 552 endgültig vom 08.09.2000

dies.: Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament. Die China-Strategie der EU: Umsetzung der Grundsätze von 1998 und weitere Schritte zur Vertiefung des politischen Konzepts der EU, in: KOM (2001) 265 endgültig vom 5.5.2001.

Law Against Unfair Competition of the People's Republic of China.

Law of Land Administration of the People's Republic of China.

Law of the People's Republic of China on Chinese foreign contractual joint ventures.

Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures.

Law of the People's Republic of China on foreign-capital Enterprises.

Manager Magazin / Rödl & Partner / F.A.Z. – Institut (Hg.):

Investitionsführer Wirtschaftsraum China, Frankfurt a. M. 2001.

Powerpoint-Präsentation des DIHZ Shanghai.

Protokoll zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Verlängerung des Abkommens über die wirtschaftliche Zusammenarbeit vom 10. Juni 1985, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1985, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1985, S. 1043.

Regulations for the implementation of the law of the People's Republic of China on joint ventures using Chinese and foreign investment.

Shanghai Pudong New Area Economic & Trading Bureau: Practical Guide for Foreign Investment in Shanghai Pudong Series 1: Foreign Investment and Investment Opportunity in Shanghai Pudong 2003-2004, Shanghai 2003.

dass.: Practical Guide for Foreign Investment in Shanghai Pudong Series 2: Foreign Investment Orientation and Preferential Policies in Shanghai Pudong 2003-2004, Shanghai 2003.

Shanghai Pudong New Area Press and Information Office: Shanghai Pudong 1990-2003, Shanghai o.J.

Shanghai Pudong New Area Press and Information Office Foreign Affairs: Shanghai Basic Facts. Guide to Pudong, China Intercontinental Press, Shanghai 2002.

Shanghai Pudong New Area Statistical Yearbook, verschiedene Jahrgänge.

Shanghai Statistical Yearbook, verschiedene Jahrgänge.

Shanghai Zhangjiang Hi-Tech Park: Investment Guidebook, Shanghai 2004.

Siemens Corporate Information Research Center: China: Rahmenbedingungen für ausländische Investoren, Juni 2005.

Statistisches Bundesamt: Deutscher Außenhandel mit Asien-Pazifik, Wiesbaden 2004.

dass.: Pressemitteilung vom 4. April 2005: Deutschlands wichtigste Handelspartner 2004.

dass.: Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland 2003, Wiesbaden 2004.

dass.: Spezialhandel nach Ländern 2003: Volksrepublik China, Wiesbaden 2004.

The German Chamber of Commerce in China: Chamber Information, March 2003.

The US-China Business Council: China Economic Statistics for 2003.

Tian, Sainan (Hg.): Pudong Business Guide, Shanghai 2003.

Trademark Law of the People's Republic of China

Vereinbarung zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Volksrepublik China über die Bildung einer Gemischten Kommission zur Förderung der gegenseitigen wirtschaftlichen Beziehungen vom 31. Oktober 1975, Nummern 1 und 3, abgedruckt in: Bundesgesetzblatt Teil II. Jahrgang 1975, Bundesanzeiger Verlag, Köln 1975, S. 2240.

Verfassung der Volksrepublik China von 1982.

WTO: International Trade Statistics, verschiedene Jahrgänge.

3. Interviews

Interview 1: Michael Gotschlich, General Manager, DIHZ Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

Interview 2: Thomas Harnisch, Vizedirektor Chinesisch-Deutsches Hochschulkolleg
Tongji-Universität Shanghai, Shanghai, 7.4.2003.

Interview 3: Anne Daentzer, Rechtsanwältin und Sozia der Kanzlei Haarmann Hemmelrath
in Shanghai, Shanghai, 14.4.2003:

Interview 4: Elke Tiedt, stellvertretende Generalkonsulin, Leiterin des Wirtschaftsreferates
des Generalkonsulats der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.

Interview 5: Anke Bauer, Consular Attachee im Wirtschaftsreferat des Generalkonsulats der
Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, Shanghai, 15.4.2003.

Interview 6: Bernd Reitmeier, Deputy Chief Representative des Delegiertenbüros der
Deutschen Wirtschaft in Shanghai, Shanghai, 18.4.2003.

Interview 7: Michael Vogel, Konsul, Verkehrsreferent, Generalkonsulat der Bundesrepublik
Deutschland in Shanghai, Shanghai, 24.4.2003.

4. Quellen aus dem Internet

<http://www.ahk.de> (Website der deutschen Auslandshandelskammern).

<http://www.ahksha.com.cn> (Website des Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft
Shanghai).

<http://www.atimes.com> („Asia Times“ Website).

<http://www.auswaertiges-amt.de> (Website des Auswärtigen Amtes).

<http://www.bday.co.za> („Business-Day“ Website).

<http://www.bfai.com> (Website der Bundesagentur für Außenwirtschaft).

<http://www.bmj.de> (Website des Bundesministeriums der Justiz).

<http://www.bmwa.bund.de> (Website des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit).

<http://www.bmz.de> (Website des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung).

<http://www.cbiz.cn> (Website des „China Business Infocenter“).

<http://www.china.ahk.de> (Website der deutschen Auslandshandelskammer in der VRCh).

<http://www.chinadaily.com.cn> (Website der chinesischen Tageszeitung China Daily).

<http://www.daad.de> (Website des Deutschen Akademischen Austauschdienstes).

<http://www.fdi.com.cn> (Spezielle Website des Handelsministeriums der VRCh mit
Schwerpunkt ausländische Direktinvestitionen).

<http://www.forbes.com> („Forbes“ Website)

<http://www.ftd.de> („Financial Times Deutschland“ Website)

<http://www.germancentre.com> (Website der German Centres weltweit).

<http://www.germancentreshanghai.de> (Website des German Centres Shanghai).

<http://www.iht.com> („International Herald Tribune“ Website).

<http://www.interfax.com> („Interfax“ Website).

<http://www.mofcom.gov.cn> (Website des Handelsministeriums der VRCh).

<http://www.netzeitung.de> („Netzeitung“ Website).

<http://www.pudong.gov.cn> (Website der Regierung der Neuen Wirtschaftszone Pudong).

<http://www.shanghai.diplo.de> (Website des deutschen Generalkonsulats in Shanghai).

<http://www.shanghai.gov.cn> (Website der Regierung von Shanghai).

<http://www.timesonline.co.uk> („Times Online“ Website).

<http://www.transrapid.de> (Website des *Transrapid*-Konsortiums).

<http://www.wto.org> (Website der Welthandelsorganisation).

Darstellung 50: Gesamtkarte Volksrepublik China



http://www.lib.utexas.edu/maps/middle_east_and_asia/china_rel96.jpg (Zugriff am 2.3.2005.)