

## CHINA LEGAL NEWS

Ausgabe 3/2001

### **Sonderthema: Vertriebsrechte und Local Content**

Die Anpassung des chinesischen Rechtssystems an die Standards der WTO wird tief greifende Auswirkungen auf die Art und Weise haben, wie ausländische Firmen in China ihre Produkte vertreiben können. Auch die Frage, ob und inwieweit eine lokale Wertschöpfung erforderlich ist, muss von Investoren einer Neubewertung unterzogen werden. Welche Aspekte sind für die mittelfristige Planung in der Übergangszeit zu berücksichtigen? Wir möchten versuchen, einige Orientierungslinien für die etwas unübersichtliche Situation aufzuzeigen.

#### **1. Lokale Produktion**

Eine wichtige und grundlegende Frage besteht darin, ob eine lokale Produktion in China überhaupt sinnvoll und erforderlich ist. Die Rahmenbedingungen für die Beantwortung dieser Frage verändern sich. Erheblich sinkende Einfuhrzölle werden den Kostenvorteil derjenigen nivellieren, die eine lokale Produktion in China aufgebaut haben und somit Nutznießer der bisherigen hohen Zollsätze waren. Als Beispiel ist der Zollsatz für Pkw zu

nennen, der von gegenwärtig 80- 100 % auf 25 % im Jahre 2006 gesenkt werden soll. Die Auswirkung dieser Zollsenkungen auf die Kalkulation anstehender Projekte sollte im Einzelfall gründlich geprüft werden.

## **2. Vertriebsrechte**

Einige Unternehmen haben bisher hauptsächlich deswegen in China produziert, weil der reine Handel mit importierten Produkten kaum möglich war. Dies wird auch kurzfristig so bleiben. Über einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren wird es jedoch zu einer grundlegenden Veränderung kommen. Bekanntlich hat China schon in den Vereinbarungen mit den USA zugesagt, ausländischen Unternehmen in China umfassende Vertriebsrechte auch für importierte Produkte einzuräumen. In der Vorphase des WTO-Beitritts verfolgt die chinesische Regierung offenbar einen Doppelkurs. Einerseits werden schrittweise schon jetzt weitergehende Vertriebsrechte für ausländisch investierte Unternehmen eingeräumt, andererseits wird die Einhaltung verbleibender Beschränkungen strenger kontrolliert.

Durch eine neue Bestimmung vom 31.5.2001 wird Holding-Gesellschaften ausländischer Investoren gestattet, Produkte derjenigen Gesellschaften anzukaufen, in die sie investiert haben, und für diese Produkte Systemintegration auszuführen. Erforderliche Komponenten können in China oder im Ausland bis zu einer Wertgrenze von 50 % zugekauft werden, bevor ein Weiterverkauf im In- oder Ausland erfolgt. Eine Holding kann außerdem technisches Training für chinesische Händler oder Handelsvertreter und die eigenen Beteiligungsgesellschaften anbieten. Die wohl wichtigste Neuerung besteht darin, dass mit entsprechender Genehmigung solche Produkte der ausländischen Muttergesellschaft für Testverkäufe importiert und in China vertrieben werden können, die von einem Holding-Beteiligungsunternehmen demnächst neu in das Produktionsprogramm aufgenommen werden sollen. Dies kann sogar dann genehmigt werden, wenn diese oder ähnliche Produkte erst durch ein

noch zu gründendes Unternehmen in China hergestellt werden sollen. Es besteht jedoch eine Wertgrenze für derartige Importe.

Eine andere wichtige Vorschrift vom 2.7.2001 erlaubt es Joint Ventures und WFOEs, Exporte von chinesischen Fremdprodukten vorzunehmen. Voraussetzung ist, dass das betreffende FIE ein produzierendes Unternehmen mit einem Exportvolumen von jährlich mindestens 10 Mio. US\$ ist, keine Verfehlungen im Steuer-, Devisen- und Handelsbereich begangen hat und über Fachpersonal für den Außenhandel verfügt. Testverkäufe einer geringen Menge von technisch hochwertigen importierten Produkten der eigenen Muttergesellschaft werden durch die Vorschrift auch den R & D Centers ausländischer Investoren eröffnet. Unternehmen, die derartige Geschäfte durchführen wollen, können eine Erweiterung ihres Business Scope beantragen.

### **3. Verstärkte Kontrollen in der Übergangsphase**

Gleichzeitig kündigte die staatliche Wirtschafts- und Handelskommission im September an, dass eine Überprüfung bei denjenigen Groß- und Einzelhandelsunternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung durchgeführt werden soll, die lediglich mit einer lokalen Genehmigung operieren, jedoch keine Genehmigung der Zentralregierung haben. Dies soll 85% der derzeit operierenden Handelsunternehmen betreffen. Es ist also erkennbar, dass weitergehende Vertriebsrechte nur Stück für Stück eingeräumt werden und die Regierung gleichzeitig schärfer kontrollieren wird, dass niemand den abgesteckten Rahmen überschreitet.

### **4. Local-Content Anforderungen**

Durch die Änderung der Joint Venture-Gesetze und des Gesetzes über 100%ige Tochtergesellschaften in den zurückliegenden Monaten hat China außerdem die sog. *Local Content*-Anforderungen abzubauen begonnen, die mit dem WTO-Regelwerk unvereinbar sind. So können ausländisch

investierte Unternehmen schon jetzt freier über die Auswahl von Lieferanten bei Rohstoffen entscheiden. Die Änderung der allgemeinen investitionsrechtlichen Gesetze ist jedoch nicht ausreichend, um in diesem Punkt tatsächlich WTO-Konformität zu erreichen. Viele weitere Local Content-Anforderungen sind in untergesetzlichen Vorschriften verschiedenster Behörden versteckt und diese Behörden denken keinesfalls daran, die Anwendung ihrer eigenen Vorschriften auszusetzen, nur weil die Zentralregierung die Joint Venture-Gesetze geändert hat.

Besonders bekannt sind die Anforderungen in der Automobilindustrie. Aber auch das Ministry of Chemical Industry verlangt etwa für den Bereich von Agrochemikalien, gestützt auf einen Erlass aus dem Jahre 1996, dass die primären Wirkstoffe von Agrochemikalien, für deren Herstellung ausländische Investoren in China ein Joint Venture betreiben, in China hergestellt sein müssen. Das Ministerium hat in der Vergangenheit diese Anforderung regelmäßig auch in seine Projektgenehmigungen aufgenommen und sogar verlangt, dass ihm die lokalen Beschaffungsverträge vorgelegt werden.

Eine positive Neuigkeit im Chemie- und Pharmabereich ist dagegen, dass Arzneimittelherstellern in China durch die Novellierung des Arzneimittelgesetzes am 28.2.2001 nunmehr das sog. *Toll Manufacturing* erlaubt wird, d.h. also die Auslagerung von Herstellungsprozessen an eine dritte Partei. Dies war in der Vergangenheit ein häufiger Problempunkt bei Projekten der pharmazeutischen Industrie. Eine besondere Genehmigung ist allerdings dafür erforderlich.

In einigen Industriebereichen werden Local Content-Anforderungen in indirekter Weise bei der Verzollung von Einfuhren ausländischer Unternehmen in Ansatz gebracht. So werden in der Automobilindustrie seit einem Erlass aus dem Jahre 1990 Hersteller, die einen hohen Lokalisierungsgrad erreicht haben, durch Gewährung von Rabatten beim Zolltarif für eingeführte Teile privilegiert. Diese unübersichtliche Politik wurde noch am 27.12.2000 in einem Erlass der Zollverwaltung bis auf weiteres

verlängert. Dies ist nicht nur mit Rücksicht auf das TRIMs-Abkommen problematisch, sondern auch vor dem Hintergrund von Art. VII 5 und Art. X GATT 1947, die eine dauerhafte und vorhersehbare Berechnung der Zolltarife sowie eine unverzügliche Veröffentlichung aller Vorschriften verlangen, die eine Auswirkung auf Zollsätze haben.

Schwierig ist die rechtliche Beurteilung spezieller Mehrwertsteuervorteile für FIEs, die lokal produzierte Ausrüstungen erwerben. Bei genauer Betrachtung stellen diese Vorteile indirekte Local Content-Anforderungen dar. Nach dem TRIMs-Abkommen sind nicht nur handelsbezogene Maßnahmen untersagt, die zwingend vorgeschrieben sind, sondern auch solche, deren Einhaltung zur Erlangung eines Vorteils notwendig ist und denen zufolge ein Unternehmen Waren inländischen Ursprungs oder inländischer Herkunft kaufen oder verwenden muss, wobei bestimmte Waren, eine Warenmenge oder ein Anteil an der Menge oder am Wert seiner einheimischen Produktion vorgeschrieben sein können. Die Abschaffung dieser Vorteile wäre jedoch nur im Rahmen einer grundlegenden Modernisierung des chinesischen Mehrwertsteuersystems sinnvoll, durch die vor allem der Vorsteuerabzug für die Anschaffung von Anlagevermögen eingeführt werden müsste.

Alle diese Indizien zeigen, dass der Weg bis zum vollständigen Abbau derartiger Investitionshindernisse noch recht mühsam ist.