



universität
wien

Masterarbeit

Titel der wissenschaftlichen Masterarbeit:

Ausländisches Corporate Entrepreneurship
in der Volksrepublik China
und der Sozialistischen Republik Vietnam:
Staatliche Entrepreneurship Politik, Institutionen
und Programme

Verfasser:

Arno Halbeisen

Angestrebter akademischer Titel:

Master of Arts (MA)

Wien, 2011

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 066 864

Studienrichtung lt. Studienblatt: Masterstudium Wirtschaft und Gesellschaft Ostasiens

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Rüdiger Frank

Kurzreferat

Im Mittelpunkt der Masterarbeit steht ausländisches Corporate Entrepreneurship in der Volksrepublik China und der Sozialistischen Republik Vietnam. Hierbei wird untersucht, ob die Regierungen beider Länder durch ihre Wirtschaftspolitik, ihre Institutionen und volkswirtschaftliche Eigenschaften die Gründung von ausländischen New Ventures im Rahmen von Corporate Entrepreneurship steuern, lenken bzw. fördern.

Die Ausgangsgrundlage bzw. die Richtungsvorgabe der Masterarbeit bildet der Forschungsbereich 'Corporate Entrepreneurship'. Im Rahmen der Masterarbeit wird darunter die Gründung einer Unternehmensniederlassung eines internationalen Unternehmens in einem ausländischen Markt verstanden. Anschließend liegt der theoretische Schwerpunkt auf der 'Political Economy of Entrepreneurship'. Aus diesem Forschungsfeld wurden vier Systemmodelle ausfindig gemacht, die das Hauptaugenmerk auf institutionelle oder wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, Einflussgrößen, Maßnahmen und Bereiche zur staatlichen Förderung von Entrepreneurship legen.

Auf Basis dieser Modelle und der 'Corporate Entrepreneurship Theorie' wurden vier Einflussgrößen, sechs Rahmenbedingungen und sechzehn politische Bereiche bzw. Maßnahmen definiert, die von großer Bedeutung für Corporate Entrepreneurship sind. Im empirischen Teil erfolgt eine Analyse der Einflussnahme bzw. der Handhabung der Regierungen der VR China und der SR Vietnam bezüglich der sechs definierten Rahmenbedingungen und den dazugehörigen politischen Bereichen/Maßnahmen.

Das Resultat der Untersuchung hat ergeben, dass die Regierungen beider Länder auf die Marktgegebenheiten, die Infrastruktur, die Gesetzgebung und das Angebot an Förderprogrammen einwirken und versuchen, mit Hilfe dieser Maßnahmen regulierend bzw. fördernd auf die Ansiedlung von ausländischen Unternehmen im Rahmen von Corporate Entrepreneurship einzuwirken. Interventionen im kulturellen Bereich werden entweder nur bei Gefahr für die politische Legitimation oder zur Absicherung der Einparteienherrschaft vorgenommen. Die Politik beider Länder unterscheidet sich in der Auswahl der direkten und indirekten Maßnahmen, der Schwerpunktsetzung und der Intensität der Einwirkung. Begründet ist dies durch Unterschiede in der geopolitischen Lage, dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand, der Integration in das internationale Umfeld und dem wirtschaftspolitischen Reformwillen der Entscheidungsträger.

Beide Regierungen sind bemüht das institutionelle Fundament auszubauen, eine marktwirtschaftliche Nachfrage zu generieren, das Angebot an Chancen und Anreizen zu intensivieren und dadurch ein für ausländische Unternehmensansiedlung investitionsfreundliches Umfeld zu erzeugen. Dennoch besteht in der rechtlichen Absicherung von ausländischen Unternehmensgründungen weiterhin Reformbedarf.

Abstract

This master's thesis focuses on foreign corporate entrepreneurship in the People's Republic of China (PRC) and the Socialist Republic of Vietnam (SRV). Thereby, it will be investigated, whether the government of both countries control, regulate or promote the formation of new foreign ventures through their economic politics, institutions and macro economic environments.

The foundation, in other words the emphasis of this master's thesis is based on the research field of corporate entrepreneurship. Within this thesis 'foreign corporate entrepreneurship' is understood as the setup of an existing business in a foreign market. The main theoretical focus is on the 'political economy of entrepreneurship'. Out of this research field, five system models were identified. In general, the main purpose of these models is the identification of entrepreneurial promotional framework conditions, measurements, areas or influential parameters based on institutional and economic-political grounds.

After the analyses of these models, four influential parameters, six framework conditions and sixteen political measurements/areas are defined which are of importance for foreign corporate entrepreneurship. In the empirical part of this thesis, the governments of the PRC and SRV and their management of the six defined framework conditions and the appropriate political measurements/areas will be investigated.

The result of this investigation illustrates that the governments of both countries have a strong influence on the infrastructure, the legislation and the range of promotional programs. State intervention on almost all analysed framework conditions and measurements/areas enables the regulation, control and promotion of the setup of foreign businesses. Exceptions are found in the interventions concerning the cultural areas of these societies. However, these can only be achieved through secure single-party rule or by endangering their political legitimacy. The policy of both countries shows differences in the selection of direct or indirect measures, the setting of priorities and the intensity of the interventions. The differences are mainly based on geopolitics, economic development, the status of their global integration and the political determination to introduce reforms.

Currently, both governments are striving to achieve a friendly environment for foreign business investments through establishing elaborate institutional support and generating market-based demand, opportunities and incentives. Nevertheless, in both countries there is a need for strong reforms concerning the legal protection of foreign businesses setting up there.

Vorwort

Ein Beweggrund für das Thema der Masterarbeit war die Betrachtung von Entrepreneurship aus einem, für mich als Betriebswirtschaftlicher vormals eher ungewohntem Blickwinkel. Bei meiner ersten wissenschaftlichen Arbeit in der Fachhochschule Vorarlberg setzte ich mir das Ziel, die Gründung eines New Ventures aus einem klassischen mikroökonomischen Standpunkt aus zu betrachten.

Mit der Masterarbeit war es mir ein Anliegen, nicht einen, sondern gleich zwei Schritte voranzuschreiten. Einerseits änderte ich die Perspektive auf Entrepreneurship, indem der makroökonomische, umfeldbezogene und hauptsächlich wirtschaftspolitische Kontext in den Vordergrund gerückt wurde. Andererseits entfernte ich mich von der klassischen Interpretation von Entrepreneurship und stellte das Corporate Entrepreneurship in den Mittelpunkt der Untersuchung. Den Fokus legte ich hierbei auf die Gründung einer ausländischen Unternehmung eines international bereits bestehenden Unternehmens in China und Vietnam.

Obwohl sich das politische und ökonomische Umfeld in den beiden Ländern in einem stetigen Wandel befinden, war es mir ein Hauptanliegen, die gegenwärtige Situation aufzuzeigen. Die, in der Bearbeitung dieser Thematik angeeigneten Kenntnisse werden in meinem späteren Berufsweg ein allgegenwärtiger Begleiter sein. Politisches, kulturelles und marktbezogenes Wissen sind essentielle Faktoren für die berufliche Tätigkeit in einem ausländischen Unternehmen in der VR China und SR Vietnam.

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Bedanken, die mir bei der Erstellung der Masterarbeit hilfreich zur Seite gestanden sind. Besonderen Dank geht an Mag. (FH) Bernd Schneider, Mag. (FH) Gregor Sellner, Mag. (FH) Sara Berkmann MA und Michael Williams MEd.

Hinweis zur Formalie:

In der Masterarbeit wird durchgehend die maskuline Form verwendet, welche die feminine Form mit einschließt. Die Begriffe 'Unternehmen', 'New Venture', 'Unternehmung', 'Auslandsfinanzierte Unternehmen', 'Foreign Invested Enterprises (FIE)', 'Unternehmen mit ausländischem Engagement', und 'Ausländische Investor bzw. Investitionen' werden synonym verwendet. Entrepreneurship, Unternehmertum, Unternehmensgründungen und zum Teil auch der Begriff 'Investitionen' werden ebenfalls synonym verwendet. Eine Zitierung am Ende des letzten Satzes eines Paragraphen bezieht sich auf den gesamten Paragraph. Die Benennung der chinesischen und vietnamesischen Ministerien bzw. Behörden erfolgt nach der allgemein üblichen englischsprachigen Bezeichnung. Am Ende jedes Kapitels erfolgt eine inhaltliche Zusammenfassung. Ausgenommen davon sind Kapitel, deren Inhalt schon in zusammenfassender Form präsentiert wird.

Inhaltsverzeichnis

Kurzreferat	V
Abstract	VII
Vorwort	IX
Inhaltsverzeichnis	XI
Darstellungsverzeichnis	XV
Abkürzungsverzeichnis	XVII
1 Einleitung	1
1.1 Problem- und Aufgabenstellung	1
1.2 Fragestellung	1
1.3 Vorgehensweise	2
2 Theory of Entrepreneurship	3
2.1 Einführung in das Forschungsfeld Entrepreneurship	3
2.2 Corporate Entrepreneurship	5
2.3 Political Economy of Entrepreneurship	10
2.3.1 <i>Entrepreneurship im Forschungsfeld der politischen Ökonomie</i>	10
2.3.2 <i>Volkswirtschaftliche Bedeutung von Entrepreneurship</i>	14
2.3.3 <i>Rolle des Staates zur Förderung von Entrepreneurship</i>	16
2.4 Staatlich beeinflusste Entrepreneurship Rahmenbedingungen	19
2.4.1 <i>Einführung: Entrepreneurial Framework Conditions Models</i>	19
2.4.2 <i>Institutionelles Entrepreneurship Systemmodell</i>	20
2.4.3 <i>Systemmodell von Entrepreneurship Einflussfaktoren</i>	24
2.4.4 <i>Konzeptionelles Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und OECD Modell</i>	29
2.4.5 <i>Allgemeines politisches Systemmodell für Entrepreneurship</i>	34
2.5 Theoretische Untersuchungsmerkmale	38
2.5.1 <i>CE-Einflussgrößen</i>	39
2.5.2 <i>CE-Rahmenbedingungen und politische Bereiche/Maßnahmen</i>	40
3 CE-Rahmenbedingungen und politische Bereiche bzw. Maßnahmen in der Volksrepublik China	45
3.1 Definition: China	45
3.2 Marktregulierung	45
3.2.1 <i>Deregulierungs- und Liberalisierungsinitiativen</i>	46
3.2.2 <i>Marktrestriktionen bzw. Protektionismus</i>	48

3.2.3 Wissens- und Technologietransfer	51
3.2.4 Public-Private-Partnerships	53
3.2.5 Zusammenfassung	54
3.3 Infrastruktur	55
3.3.1 Institutionelle Infrastruktur	55
3.3.2 Industrielle Cluster	61
3.3.3 Zusammenfassung	64
3.4 Gesetzgebung	65
3.4.1 Arbeitsrecht	66
3.4.2 Konkurs- und Insolvenzrecht	68
3.4.3 Steuern	71
3.4.4 Administrative Auflagen	73
3.4.5 Eigentums- und Verfügungsrechte	82
3.4.6 Zusammenfassung	85
3.5 Förderprogramme	87
3.5.1 Lenkungskatalog für ausländische Investitionen	87
3.5.2 Staatliches Programm zur Anziehung von ausländischem Kapital	88
3.5.3 Steuervergünstigungen	89
3.5.4 Zusammenfassung	92
3.6 Gesellschaftliches Meinungsbild	92
3.6.1 Regierungspolitische Sichtweise auf ausländische Unternehmungen	93
3.6.2 Interaktionspunkte zwischen ausländischen Unternehmen und chinesischen Staatsbürgern	96
3.6.3 Zusammenfassung	99
3.7 Soziale Interaktionen	100
3.7.1 Beziehungsnetzwerk	100
3.7.2 Gesichtswahrung	102
3.7.3 Korruption	103
3.7.4 Zusammenfassung	104
3.8 Fazit: CE-Rahmenbedingungen in der VR China	105
4 CE-Rahmenbedingungen und politische Bereiche bzw. Maßnahmen in der Sozialistischen Republik Vietnam	111
4.1 Definition: Vietnam	111
4.2 Marktregulierung	112
4.2.1 Deregulierungs- und Liberalisierungsinitiativen	112
4.2.2 Marktrestriktionen bzw. Protektionismus	118
4.2.3 Wissens- und Technologietransfer	122
4.2.4 Public-Private-Partnerships	125
4.2.5 Zusammenfassung	128
4.3 Infrastruktur	130
4.3.1 Institutionelle Infrastruktur	130

4.3.2 Industrielle Cluster	137
4.3.3 Zusammenfassung	141
4.4 Gesetzgebung	143
4.4.1 Arbeitsrecht	143
4.4.2 Konkurs- und Insolvenzrecht	147
4.4.3 Steuern	149
4.4.4 Administrative Auflagen	152
4.4.5 Eigentums- und Verfügungsrechte	162
4.4.6 Zusammenfassung	165
4.5 Förderprogramme	168
4.5.1 Förderungs- bzw. Anreizpolitik der vietnamesischen Regierung	168
4.5.2 Staatlich geförderte Investitionssektoren und Regionen	170
4.5.3 Staatliche Fördermittel bzw. Unterstützungen	171
4.5.4 Zusammenfassung	175
4.6 Gesellschaftliches Meinungsbild	176
4.6.1 Regierungspolitische Sichtweise auf ausländische Engagements	176
4.6.2 Interaktionspunkte zwischen ausländischen Unternehmen und vietnamesischen Staatsbürgern ...	179
4.6.3 Zusammenfassung	183
4.7 Soziale Interaktionen	184
4.7.1 Soziokulturelle Faktoren	184
4.7.2 Korruption	188
4.7.3 Zusammenfassung	190
4.8 Fazit: CE-Rahmenbedingungen in der SR Vietnam	191
Schlussfolgerung	195
Literaturverzeichnis	197
Anhang	209

Darstellungsverzeichnis

Darst. 1: Entrepreneurship innerhalb des Wachstumssystems	22
Darst. 2: Einflussgrößen und staatliche Interventionsmöglichkeiten	25
Darst. 3: Konzeptionelles GEM-Modell	29
Darst. 4: Politische Maßnahmen zur Förderung von Entrepreneurship	32
Darst. 5: Einflussgrößen bzw. -bereiche auf Entrepreneurship.....	35
Darst. 6: Politische Bereiche mit Einfluss auf Entrepreneurship.....	38
Darst. 7: Einflussfaktoren auf Corporate Entrepreneurship.....	39
Darst. 8: Corporate Entrepreneurship relevante Rahmenbedingungen und politische Bereiche bzw. Maßnahmen	41
Darst. 9: Corporate Entrepreneurship Rahmenbedingungen.....	42
Darst. 10: Corporate Entrepreneurship Rahmenbedingungen und politische Maßnahmen/Bereiche	42

Abkürzungsverzeichnis

AG.....	Aktiengesellschaft
AALEP.....	Association of Accredited Lobbyist to the European Union
APEC.....	Asian Pacific Economic Cooperation
ASEAN.....	Association of Southeast Asian Nations
BCG.....	Boston Consulting Group
B2B.....	Business to Business
B2C.....	Business to Consumer
BECZ.....	Border Economic Cooperation Zones (PRC)
BIP.....	Bruttoinlandsprodukt
BOT.....	Build-Operate-Transfer
BT.....	Build-Transfer
BTO.....	Build-Transfer-Operate
CCDI.....	Central Commission for Discipline Inspection
CCPIT.....	China Council for the Promotion of Foreign Trade
CE.....	Corporate Entrepreneurship
CHINCA.....	China International Contractors Association
CIC.....	China Investment Corporation
CIEM.....	Central Institute for Economy and Management (SRV)
CIETA.....	China International Economic and Trade Arbitration Commission
CIFIT.....	China International Fair for Investment and Trade
CIPA.....	China Investment Promotion Agency
CJV.....	Contractual Joint Venture
CPA.....	Certified Public Accountants (SRV)
CSRC.....	China Securities Regulatory Commission
CTCS.....	Canadian Trade Commissioner Service
DSI.....	Development Strategy Institute (SRV)
EJV.....	Equity Joint Venture
EPZ.....	Economical Processing Zones (PRC)
EPZ.....	Export Processing Zone (SRV)
ETDZ.....	Economical and Technological Development Zones (PRC)
ETP.....	Environmental Technology Parks (PRC)
FDI.....	Foreign Direct Investment
FESCO.....	Foreign Enterprise Service Corporation (PRC)
FIA.....	Foreign Investment Agency (SRV)
FIE.....	Foreign Invested Enterprise
FTZ.....	Free Trade Zones (PRC)
GAC.....	General Administration of Customs (PRC)
GEM.....	Global Entrepreneurship Monitor
GIC/AHK.....	German Industry and Commerce/Außenhandelskammer
GmbH.....	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GSO.....	General Statistic Office (SRV)
GTAI.....	German Trade and Invest
HIDZ.....	High-Tech Industrial Development Zones (PRC)
HR.....	Human Resources
HTZ.....	High-Tech Zone (SRV)
IPC.....	Investment Promotion Center (SRV)
IZ.....	Industrial Zone (SRV)
JV.....	Joint Venture
KoG.....	Konkursgesetz (PRC)
KPCh.....	Kommunistische Partei China
KPV.....	Kommunistische Partei Vietnam
LLC.....	Limited Liability Company
M&A.....	Merger and Acquisition
MCST.....	Ministry for Culture, Sport and Tourism (SRV)
MEP.....	Ministry of Environmental Protection (PRC)
MIT.....	Industry and Information Technology (PRC)
MOC.....	Ministry of Construction (SRV)

MOFA.....	Ministry of Foreign Affairs (SRV)
MOFCOM.....	Ministry of Commerce (PRC)
MOH.....	Ministry of Health (PRC)
MOIT.....	Ministry of Industry and Trade (SRV)
MOLISA.....	Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs (SRV)
MOST PRC.....	Ministry of Science and Technology (PRC)
MOST SRV.....	Ministry of Science and Technology (SRV)
MPI.....	Ministry of Planning and Investment (SRV)
NA.....	National Assembly (SRV)
NDRC.....	National Reform and Development Commission (PRC)
OECD.....	Organisation for Economic Co-operation and Development
PBOC.....	People's Bank of China
PKW.....	Personenkraftwagen
PM.....	Premierminister (SRV)
PPP.....	Private-Public-Partnership
PRC.....	People's Republic of China
PWC.....	PrivewaterhouseCooper (Counsulting-Unternehmen)
RMB.....	Renminbi (chinesische Währung)
SAFE.....	State Administration of Foreign Exchange (PRC)
SAIC.....	State Administration for Industry and Commerce (PRC)
SASAC.....	State-owned Assets Supervision and Administration Commission (PRC)
SEZ.....	Special Economic Zones (PRC)
SME.....	Small and Medium sized Enterprises
SOE.....	State Owned Enterprise
SP.....	Software Parks (PRC)
SRV.....	Socialist Republic of Vietnam
THR.....	Tourist and Holiday Zones (PRC)
UNCAC.....	United Nation Convention against Corruption
UNCTAD.....	United Nations Conference on Trade and Development
USA.....	United Nations of America
VACI.....	Vietnam Anti-Corruption Initiative Program
VAS.....	Vietnam Accounting System
VAT.....	Value-Added-Tax
VCCI.....	Vietnam Chamber of Commerce and Industry
VGCL.....	Vietnam General Confederation of Labour
VIETRADE.....	Vietnam Trade Promotion Agency
VINEXAD.....	Vietnam International Trade Fair and Advertising Company
VNAT.....	Vietnam National Administration of Tourism
VND.....	Vietnamesischer Dong (Währung)
VNEP.....	Vietnam Economic Portal
VR.....	Volksrepublik China
VTC.....	Vietnam Trade Center
WTO.....	World Trade Organisation
ZPG.....	Zivilprozessgesetz (PRC)

1 Einleitung

1.1 *Problem- und Aufgabenstellung*

Die Gründung eines Unternehmens durch einen ausländischen Investor in der VR China oder der SR Vietnam ist sehr komplex und mit vielen Anforderungen verbunden. Dementsprechend stellen Kenntnisse über die politischen, institutionellen und ökonomischen Rahmenbedingungen einen essentiellen Erfolgsfaktor für den Gründungsprozess dar.

Beide Länder befinden sich derzeit in einem ökonomischen Transformationsprozess von einer kommunistisch beeinflussten Struktur in eine Marktwirtschaft. Dies bietet ausländischen Unternehmen viele Chancen, birgt aber auch Risiken in sich. Chancen liegen in dem Verlangen der Länder nach stetigem Wirtschaftswachstum. Zur Sicherstellung wirtschaftlichen Fortschritts benötigen China und Vietnam ausländische Unterstützung durch Wissen, Kapital und technologischen Know-hows. Um für ausländische Investitionen ein attraktives Umfeld zu schaffen, bedarf es der Implementierung gewisser Rahmenbedingungen. Die Risiken liegen darin, dass Länder, die sich in einem Übergangsprozess befinden, oftmals noch veraltete strukturelle Merkmale aufweisen, die sich negativ auf privatwirtschaftliche Vorgänge auswirken.

Der Politik bzw. der politischen institutionellen Charakteristika kommt in der wirtschaftlichen Transformation eine übergeordnete Bedeutung zu, da diese maßgeblich die wirtschaftlichen Geschicke mitbestimmen, die rechtliche Ausgangslage schaffen und die Generierung eines investitionsfreundlichen Umfelds vorantreiben. Dementsprechend ist die jeweilige politische Sichtweise für die Gründung einer ausländischen Unternehmung in den Vordergrund zu rücken.

Die Aufgabe der Masterarbeit liegt in der Untersuchung von regierungspolitisch beeinflussten institutionellen und ökonomischen Rahmenbedingungen in der VR China und der SR Vietnam, die entweder positiven oder negativen Einfluss auf die Gründung von ausländischen Unternehmensniederlassungen haben.

1.2 *Fragestellung*

Die Fragestellung, die sich aus der gestellten Aufgabe ergibt, lautet wie folgt:

Steuern, lenken bzw. fördern die Regierungen in der Volksrepublik China und der sozialistischen Republik Vietnam durch ihre Politik im Bereich Entrepreneurship, ihre Institutionen und ihre volkswirtschaftlichen Eigenschaften die Gründung von ausländischen New Ventures im Rahmen von Corporate Entrepreneurship?

1.3 Vorgehensweise

Um die Fragestellung zielgerichtet zu beantworten wird der Schwerpunkt der theoretischen Analyse auf die Forschungsbereiche 'Corporate Entrepreneurship' und 'Political Economy of Entrepreneurship' gelegt. Die Bedeutung von 'Corporate Entrepreneurship' im Zuge der Masterarbeit liegt in der Gründung einer Unternehmensniederlassung auf einem ausländischen Markt. Dieser Theorieteil bildet die Ausgangsgrundlage für die weitere Vorgehensweise und gibt die Richtung der Untersuchung vor.

Im Rahmen des Forschungsfeldes der 'Political Economy of Entrepreneurship' werden unterschiedliche politische Systemmodelle ausfindig gemacht, die sich mit institutionellen oder wirtschaftspolitischen Entrepreneurship-Rahmenbedingungen befassen. Die Hauptaugenmerke dieser Modelle liegen einerseits auf der Definition von Einflussgrößen auf Entrepreneurship und andererseits auf der Identifizierung von politischen Maßnahmen und Rahmenbedingungen zur Förderung von Unternehmensgründungen.

Anschließend werden auf Basis dieser Modelle relevante Einflussgrößen und Rahmenbedingungen für Corporate Entrepreneurship eruiert. Weiters werden den Rahmenbedingungen Untersuchungskriterien bzw. politische Bereiche zugewiesen. Die Rahmenbedingungen mit den zugeordneten Kriterien bilden abschließend im empirischen Teil der Masterarbeit das Fundament für die länderspezifische Analyse.

2 Theory of Entrepreneurship

2.1 *Einführung in das Forschungsfeld Entrepreneurship*

Das folgende Kapitel dient der Einführung in das Forschungsgebiet von Entrepreneurship. Dabei werden verschiedene Definitionen von Entrepreneurship und dessen Hauptmerkmale genannt. Ebenfalls wird auf die weitere Vorgehensweise genauer eingegangen und ein Zusammenhang zwischen den unterschiedlichen Teilkapiteln des methodischen Abschnittes hergestellt.

Das Forschungsgebiet Entrepreneurship ist eine Teildisziplin der Wirtschaftswissenschaften und beschäftigt sich mit der Gründung von Organisationen. Der Untersuchungsgegenstand bzw. die Perspektive auf Entrepreneurship ist dabei recht flexibel. Je nach Forschungsschwerpunkt wird Entrepreneurship unter einem anderen Blickwinkel betrachtet. Im Mittelpunkt stehen einerseits Faktoren, die mit der Gründung eines Unternehmens in Zusammenhang stehen. Angefangen beim Gründungsprozess bis zur effizienten Anwendung von Ressourcen und dem Aufbau einer Organisationsstruktur. Andererseits liegen die Schwerpunkte auf den Gründungsvoraussetzungen. Dies beinhaltet den Ideenfindungsprozess, die Erkennung von Marktchancen und die Gründerpersönlichkeit. Wiederum andere Wissenschaftler legen den Fokus auf Faktoren, die dem makroökonomischen Umfeld einer Gründung zuordenbar sind.

Für Entrepreneurship gibt es keine einheitliche Definition und keine allgemein gebräuchliche Theorie bzw. kein Erklärungsmodell. Entrepreneurship ist ein multidimensionales Konzept, dessen Definition vom Schwerpunkt der Untersuchung bzw. des Forschungsfeldes abhängt (Verheul et. al. 2001, S. 3). Funktionelle Definitionen identifizieren den Entrepreneur als jemanden, der Verantwortung übernimmt und Entscheidungen trifft, die Einfluss auf den Standort, die Form und die Nutzung von Gütern, Ressourcen und Institutionen haben (Hebert & Link 1989, S. 213). Wachstumsorientierte Definitionen legen den Fokus auf die Auffassung von Marktchancen, die Umsetzung von neuen markttauglichen Ideen und den dadurch entstehenden volkswirtschaftlichen Mehrwert (Wennekers & Thurik 1999, S. 31). Managementorientierte Definitionen sehen in Entrepreneurship das Organisieren von Marktchancen und Ressourcen (Sahlman & Stevenson 1991, S. 1).

In der Literatur über Entrepreneurship finden sich prozessorientierte, personenzentrierte, institutionenökonomische, multidisziplinäre, paradigmatische, wachstumsorientierte und diverse andere Theorieansätze. Jede dieser unterschiedlichen theoretischen Studien im Bereich Entrepreneurship hat zum Ziel, den Erfolg bzw. Misserfolg einer Unternehmung zu quantifizieren, vorherzusagen oder zu begründen.

Wird Entrepreneurship unter einem volkswirtschaftlichen Kontext aus untersucht, liegt der Forschungsschwerpunkt auf den politischen, ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen, aus denen heraus

ein Unternehmen gegründet wird. Im Rahmen der Masterarbeit überwiegt die volkswirtschaftliche und wachstumsorientierte Sichtweise auf Entrepreneurship. Dabei wird untersucht, welche staatlichen Rahmenbedingungen bzw. Konditionen die Gründung von Unternehmen begünstigen und fördern. Nichtsdestotrotz werden dabei auch psychologische, soziologische, betriebswirtschaftliche und demographische Ansätze mit berücksichtigt, da es im Gründungsprozess bzw. bei der Auswahl von Rahmenbedingungen, die Entrepreneurship begünstigen, oftmals zu einem Zusammenspiel vieler unterschiedlicher Faktoren kommt.

Eine Diskussion über die Umwelteinflussgrößen auf Entrepreneurship kann nicht nur einer Forschungsdisziplin zugerechnet werden. Psychologische Studien konzentrieren sich auf eine Analyse der Motive und Charakterzüge von potentiellen Entrepreneurs. In soziologischen Studien steht das Umfeld des Entrepreneurs im Vordergrund. Ökonomische Studien untersuchen, welche Auswirkungen unternehmerisches Handeln auf die Wirtschaft hat und wie technologische Entwicklungen Entrepreneur-Tätigkeiten beeinflussen. Demographische Perspektiven untersuchen die Auswirkungen der Bevölkerungsentwicklung auf das Unternehmertum (Verheul et. al. 2001, S. 7).

Die Festlegung von politischen Rahmenbedingungen zur Förderung von Entrepreneurship ist Teil des wachstumsorientierten Ansatzes. Der Schwerpunkt liegt hierbei in der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum. Unter dem Aspekt der Wachstumstheorie wird Entrepreneurship als Markteintritt und Gründung eines Unternehmens definiert, das auf zukünftiges Wachstum abzielt und somit unter anderem zur allgemeinen Steigerung der Produktivität beiträgt (Gabr & Hoffmann 2001, S. 5). Entrepreneurship wird als ein wichtiger Bestandteil von Wirtschaftswachstum betrachtet, den es durch staatliche Programme, Institutionen und Maßnahmen zu fördern gilt. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass Entrepreneurship ein Prozess und kein statisches Phänomen repräsentiert. Die prozessuale Komplexität von Unternehmensgründungen führt dazu, dass Entrepreneurship auf der politischen Agenda kein einfach zu verändernder Stellhebel darstellt (Pirich 2001, S. 14-15).

Entrepreneurship, sei es funktioneller, organisatorischer oder wachstumsorientierter Natur, findet nicht nur in Form von kleinen Unternehmen statt, sondern auch in der Form von Corporate Entrepreneurship. Darunter ist die Etablierung bzw. Anregung von unternehmerischer Mentalität in existierenden Unternehmen zu verstehen (Stopford & Baden-Fuller 1994; Wennekers und Thurik 1999). Für die Masterarbeit ist vor allem der Corporate Entrepreneurship-Aspekt von Bedeutung, der sich auf die strategische Erneuerung eines existierenden Unternehmens durch die Gründung eines Unternehmens in einem neuen Markt konzentriert.

Die Thematik von Corporate Entrepreneurship und die Gründung eines Unternehmens in einem ausländischen Markt sind eng mit der volkswirtschaftlichen Einflussgröße von Auslandsinvestitionen verknüpft. Aus politischer Sicht sind ausländische Tätigkeiten bzw. Investitionen wichtige Grundpfeiler zur Ankurbelung

lung der Wirtschaft in Übergangsländern. Die Masterarbeit berücksichtigt das Thema der Auslandsinvestitionen in dem Ausmaß, als wie diese Investitionen zur Gründung eines Unternehmens in einem ausländischen Markt notwendig sind.

Basierend auf dem breiten Forschungsfeld von Entrepreneurship wird in den nachfolgenden Kapiteln die Sichtweise über Entrepreneurship soweit eingeschränkt bzw. definiert, dass damit die Beantwortung der Fragestellung gewährleistet ist. Zuerst erfolgt eine genaue Definition und Begriffserläuterung von Corporate Entrepreneurship. Dadurch wird aufgezeigt, welche Ausrichtung auf Entrepreneurship für den weiteren Verlauf der Masterarbeit Gültigkeit besitzt.

Anschließend wird auf die wachstumsorientierte bzw. volkswirtschaftliche Sichtweise von Entrepreneurship eingegangen. Im Zuge dessen erfolgt eine Übersicht über die theoretische Literatur in diesem Forschungsfeld und es wird aufgezeigt, welchen Stellenwert politische Interventionen, durch die Festlegung von staatlichen Rahmenbedingungen zur Förderung von Entrepreneurship, einnehmen.

Des Weiteren wird genauer auf unterschiedliche Systemmodelle eingegangen, deren primäres Ziel es ist, potentielle Einflussgrößen auf Entrepreneurship zu bestimmen und daraus Rahmenbedingungen und politische Förderungsmassnahmen abzuleiten. Schlussendlich werden diese politischen Maßnahmen theoretisch beleuchtet, um anschließend für den empirischen Teil als Untersuchungskriterien zu gelten.

2.2 Corporate Entrepreneurship

Im folgenden Kapitel wird genauer auf den Corporate Entrepreneurship Ansatz eingegangen. Dazu werden die Grundgedanken hinter dem Konzept, unterschiedliche Definitionen bzw. Kategorisierungen, strategische Orientierungen und mögliche Gründungsformen innerhalb des Corporate Entrepreneurship beleuchtet.

Viele mittelständische und große Unternehmen sehen sich der ständigen Aufgabe ausgesetzt, sich immer wieder neu zu erfinden, auf dem Markt zu positionieren und die unternehmerischen Wurzeln zu revitalisieren. Der kreative Schöpfungsprozess, der die Gründung und die anschließende Wachstumsphase eines Unternehmens maßgeblich beeinflusst, steht im Mittelpunkt von Corporate Entrepreneurship. Corporate Entrepreneurship bietet eine Auswahl von Aktivitäten, Einstellungen und Handlungsmustern, die es einem Unternehmen ermöglichen, den unternehmerischen Schöpfungsprozess kontinuierlich wiederzubeleben (Thornberry 2001, S. 526; Philippi 2003, S. 1).

Eine bestehende Unternehmung ist dazu angehalten, sich ständig weiterzuentwickeln um den Marktanforderungen und seiner Umwelt gerecht zu werden (Frank 2006, S. 10). Gründe für notwendige Verände-

rungen sind vielfältig und können politischen, innovativen oder gesellschaftlichen Charakter aufweisen (Philippi 2003, S. 1).

Im Systemmodell von Guth und Ginsberg über Corporate Entrepreneurship kommt dem Umfeld als Einflussgröße, die zu einer strategischen Erneuerung führt, große Bedeutung zu. Die Auswirkungen von umweltbedingten Faktoren, wie zum Beispiel die Deregulierung, beeinflussten eine Änderung der Gesamtstrategie eines Unternehmens. Dabei wird eine generische Strategie durch eine Andere ersetzt (Zjac & Shortell 1989). Je dynamischer eine Umwelt ist, desto mehr Firmen agieren unternehmerisch (Miller 1983). Die Industriestruktur eines Landes erzeugt Marktchancen für die Einführung neuer oder bestehender Produkte (Cooper 1979). Allgemein gesehen haben Veränderungen der industriellen Wettbewerbsstruktur und der technologische Wandel einen merklichen Einfluss auf Corporate Entrepreneurship (Guth & Ginsberg 1990, S. 7; Frank 2006, S. 25).

Das die Neuausrichtung bzw. Erneuerung im Zuge der notwendigen Veränderungen von Erfolg gekrönt ist, steht im Mittelpunkt von Corporate Entrepreneurship. Dazu bedient sich diese Managementdisziplin einer Art von institutionalisiertem Unternehmertum und nimmt Einfluss auf alle Bereiche eines Unternehmens (Philippi 2003, S. 1). Ein Unternehmen wird dabei ganzheitlich ‚opportunity-focused‘ ausgerichtet (Thornberry 2001, S. 530).

In Corporate Entrepreneurship kommt der Schumpeterschen Sichtweise über die Zusammensetzung neuer Ressourcen und der Erfassung neuer ökonomischer Chancen eine große Rolle zu (Frank 2006, S. 14). Veränderungen im Bereich der Ressourcenverwendung transformieren das Unternehmen in etwas komplett Neues. Diese Transformation reflektiert unternehmerisches Verhalten. Bei jeder strategischen Erneuerung im Zuge von Corporate Entrepreneurship kommt es zu einer Umstrukturierung vorhandener Ressourcen (Guth & Ginsberg 1990, S. 6).

Das Konzept von Corporate Entrepreneurship ist vor allem für solche Unternehmen relevant, die den Innovationsgrad, das Wachstum und die Wertschöpfung erhöhen wollen (Hamel 1999). Ein Grossteil der mittelständigen Unternehmen und international tätigen Konzerne werden von Managern geführt, die Regeln einhalten und eine funktionelle Rolle befolgen, und nicht aus Entrepreneurs mit einer Start-Up-Mentalität (Thornberry 2001, S. 527).

Erfahrungen und Herangehensweisen aus der Phase der Unternehmensgründung werden in bestehende Unternehmen integriert. Aufgaben, die erfolgreiches Entrepreneurship ausmachen, sind die Identifizierung von Marktchancen, die Entwicklung einer entsprechenden Idee, um diese Marktchance zu nützen, der Aufbau einer Organisation und die Akkumulierung von Ressourcen (Thornberry 2001, S. 527).

In der theoretischen Literatur über Corporate Entrepreneurship finden sich eine Vielzahl von unterschiedlichen Definitionen, Schlagwörter, Kategorisierungen und Ansichten. Für die Masterarbeit sind die Begriffsbestimmungen von Guth und Ginsberg (1990), Jennings und Lumpkin (1989), Zahra (1996), sowie die Typologie von Thornberry (2001) relevant.

Eine allgemeingültige und akzeptierte Definition über Corporate Entrepreneurship stammt von Guth und Ginsberg und lautet wie folgt: „*The topic of corporate entrepreneurship encompasses two types of phenomena and the process surrounding them: (1) the birth of new businesses within existing organizations, i.e. internal innovation or venturing; and (2) the transformation of organizations through renewal of the key ideas on which they are built, i.e. strategic renewal (Guth & Ginsberg 1990, S. 5).*“

Verschiedene Typen von CE sind in einem Unternehmen möglich (Stopford & Baden-Fuller 1994, S. 521). Thornberry definiert Corporate Entrepreneurship als ein, nach innen gerichtetes Entrepreneurship und unterscheidet zwischen vier unterschiedlichen Kategorien: Corporate Venturing, Intrapreneuring, Organizational Transformation und Industry Rule Breaking.

- *Corporate Venturing* beinhaltet die Gründung einer Unternehmung innerhalb eines Unternehmens. Als Ausgangslage dient meistens eine Kernkompetenz oder ein Prozess. Ventures umfassen meistens die Erschaffung, Pflege und Entwicklung eines neuen Geschäftsfeldes, deren Ursprung innerhalb des Unternehmens liegt, aber dennoch ein komplett neues Produkt oder einen neuen Markt betrifft.
- Beim *Intrapreneurship* wird versucht, das Gedankenmuster und Verhalten von externen Entrepreneurs auf die Mitarbeiter zu transformieren. Diese Mitarbeiter sollen als Entrepreneur Spin-Ups generieren, neue Märkte erschließen und allgemein Marktchancen als solche erkennen und umsetzen.
- Eine *organisatorische Transformation* schließt Innovation und eine neue Zusammensetzung von Ressourcen mit ein. Das Ziel ist die Erhöhung der Wertschöpfung und die Generierung von Geschäftschancen.
- *Industry Rule-Bending* legt den Fokus auf Anpassungen der Wettbewerbsorientierung bzw. eine Neuausrichtung des Wettbewerbsvorteils in bestehenden oder neuen Märkten.

Die Kategorien von Thornberry weisen untereinander und im Vergleich zu traditionellen Unternehmensgründungen gemeinsame Elemente auf. Etwas Neues wird erzeugt, was es vorher in der Form nicht gegeben hat. Eine Akquirierung von zusätzlichen Ressourcen bzw. die Umstrukturierung bestehender Ressourcen sind dazu notwendig. Bei der Generierung und der Entwicklung von neuen organisatorischen

Kompetenzen spielt der Lernprozess eine große Rolle. Das Ziel aller Kategorien von Corporate Entrepreneurship ist langfristige Wertschöpfung und die Erzeugung von Wohlstand für den Anteilseigner, Eigentümer und die Gesellschaft. Die neue Unternehmung ist risikoreich und im Endeffekt soll ein Gewinn erwirtschaftet werden (Thornberry 2001, S.527-529).

Ausgehend von diesen Definitionen ist speziell der Aspekt von Corporate Entrepreneurship für die Masterarbeit von Bedeutung, der sich auf die Gründung von New Ventures innerhalb von bestehenden Organisationen bezieht. Für Jennings und Lumpkin agiert eine Organisation dann unternehmerisch, wenn diese sich kontinuierlich der Entwicklung neuer Produkte und der Erschließung neuer Märkte unterordnet (Jennings & Lumpkin 1989, S. 489). Venturing im Zuge von Corporate Entrepreneurship bedeutet für Zahra, dass „[...] *the firm will enter new business by expanding operations in existing or new markets* (Zahra 1996, S. 1715)“.

Laut Güttel besteht eine strategische Corporate Entrepreneurship Option in der Erschließung innovativer Geschäftsfelder durch Produkt-Markt-Kombinationen. Ein bestehendes Unternehmen ist dazu angehalten, mittels neuen oder bestehenden Produkten bzw. Dienstleistungen in neuen Märkten tätig zu werden. Dabei wird vor allem die Internationalisierung betont. Bei der Erschließung neuer Märkte wird Wissen erzeugt. Durch Umfeldanalysen bzw. -beobachtungen neu zu erschließender Märkte werden Trends, unternehmerische Faktoren und Marktgegebenheiten erkennbar, die im Endeffekt in Geschäftschancen umgewandelt werden (Güttel 2006, S. 101-102).

Eine Möglichkeit, die die unternehmerische Mentalität in einem bestehenden Unternehmen fördert und sich an der Erschließung neuer Märkte orientiert, ist das Corporate Venturing. Corporate Ventures konzentrieren sich ausschließlich auf neue Aktivitäten in einem Unternehmen und können als Organisationskonzept für Innovationen betrachtet werden (Schween 1996, S. 18). Dabei wird zwischen internem und externem Corporate Venture unterschieden.

Internes Corporate Venturing bezieht sich auf die Förderung von unternehmerischem Denken innerhalb eines Unternehmens, während bei externen Corporate Ventures die unternehmerischen Tätigkeiten außerhalb der Organisation stattfinden. Ein Bestandteil des externen Corporate Venturing ist die Ausgliederung von bestehenden Geschäftsbereichen durch so genannte Spin-Outs, die Gründung eines komplett unabhängigen Spin-Off-Unternehmens oder die Gründung eines neuen Unternehmens in Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen innerhalb eines Joint Ventures (Gaisbauer 2006, S. 174-175). Venture Spin-Offs, Spin-Outs und Joint Ventures sind wichtige Corporate Entrepreneurship Instrumente um durch die Erschließung neuer Märkte strategische und innovative Erneuerungen hervorzurufen.

Bei der Gründung eines Spin-Out-Unternehmens werden Geschäftsbereiche eines Unternehmens in ein 100%iges Tochterunternehmen ausgelagert. Dabei versorgt das Mutterunternehmen das neu gegründete

Tochterunternehmen mit Kapital, Patenten, Anlagevermögen und bestehenden Produkten. In den meisten Fällen ist das Mutterunternehmen der Kunde von Spin-Outs. Dies ermöglicht einem Tochterunternehmen eine Erhöhung des Cashflows. In der Gründungsphase erhält das Unternehmen auch Unterstützung durch die Bereitstellung von Einrichtungsgegenständen oder durch finanziellen, technologischen und rechtlichen Beistand (Tübke 2003).

Im Gegensatz dazu handelt es sich bei einem Spin-Off um eine originäre Gründung mit dem Aufbau von Unternehmensstrukturen. Spin-Off-Gründer waren ursprünglich im Mutterunternehmen tätig, in welchem sie auch ihre Erfahrungen gesammelt haben. Die Idee, Technologie oder Produkte für das Spin-Off-Unternehmen stammen aus der Mutterorganisation. Dabei besteht zwischen dem Mutterunternehmen und dem Spin-Off-Unternehmen eine enge finanzielle, operative und strategische Bindung (NewCome.de 2010).

Bei einem Joint Venture schließen sich mindestens zwei Unternehmen zu einer Kooperation zusammen. Im Zuge dessen wird ein rechtlich unabhängiges Tochterunternehmen gegründet. Beide Unternehmen sind mittels eines Anteils an der Gemeinschaftsunternehmung beteiligt. Die Gründergesellschaften stellen die Unternehmensressourcen und das Kapital zur Verfügung.

Grundsätzlich wird zwischen zwei Arten von Joint Venture unterschieden. Auf der einen Seite Equity-Joint Venture (EJV), bei welchen der Gewinn bzw. der Verlust entsprechend den Kapitalanteilen aufgeteilt wird und auf der anderen Seite Contractual Joint Venture. Ein Contractual Joint Venture bietet den Partnern vertragliche Freiheiten betreffend der Struktur bzw. Umsetzung der Kooperation an. Die Aufteilung der Gewinne und Verluste erfolgt nach vertraglichen Vereinbarungen und nicht nach Kapitalanteilen (Hoffmann et. al. 2007).

Zusammenfassung

Corporate Entrepreneurship ist ein Konzept, dass die Gründung von New Ventures innerhalb bestehender Unternehmen und die strategische Erneuerung umfasst. Dies beinhaltet die Erschließung neuer Märkte durch bestehende oder neue Produkte. Gründe für Corporate Entrepreneurship liegen unter anderem in ökonomischen, politischen oder umweltbedingten Faktoren.

Corporate Entrepreneurship beinhaltet viele Merkmale von individuellem Start-Up-Entrepreneurship und unterscheidet sich hauptsächlich dadurch, dass, im abstrakten Sinn, die Gründerperson ein bestehendes Unternehmen ist. Bestehende Unternehmen verfügen über Ressourcen wie Kapital und Mitarbeiter. Strategische Optionen für bestehende Unternehmen im Zuge von Corporate Entrepreneurship liegen in der Erschließung neuer Märkte durch die Gründung von Spin-Outs, Spin-Offs oder Joint Ventures.

2.3 Political Economy of Entrepreneurship

In diesem Kapitel wird zuerst ein Überblick über die Rolle von Entrepreneurship in der politischen Ökonomie vermittelt. Anschließend wird genauer auf die volkswirtschaftliche und wachstumsorientierte Bedeutung von Entrepreneurship und die Förderung von Unternehmensgründungen durch staatliche Eingriffe eingegangen. Dadurch soll aufgezeigt werden, welchen Stellenwert Entrepreneurship in der Volkswirtschaft einnimmt und welche Rolle der Staat in der Förderung von Unternehmertum einnimmt.

2.3.1 Entrepreneurship im Forschungsfeld der politischen Ökonomie

Theorien in der politischen Ökonomie sind der Geisteswissenschaft zuordenbar und versuchen eine Beziehung zwischen ökonomischen, gesellschaftlichen und politischen Faktoren herzustellen. Wichtige Denkschulen in der politischen Ökonomie können in klassische, neoklassische und kapitalismuskritische Ansätze gegliedert werden. Ebenfalls beinhaltet der Forschungsbereich Theorien, die die Wechselwirkungen zwischen politischen und ökonomischen Aktivitäten untersuchen oder wirtschaftswissenschaftliche Modelle zur Erklärung von politischen Handlungen anwenden (Schubert & Klein 2006).

In diesem Kapitel wird aufgezeigt, welche Funktionen ein Entrepreneur bzw. Entrepreneurship in der politischen Ökonomie, über die verschiedenen Denkschulen hinweg, einnimmt. Seit dem Ende des 20igsten Jahrhunderts lässt sich in der Volkswirtschaftslehre vermehrt ein Trend in Richtung 'Entrepreneurial Economics' oder 'Economics of Entrepreneurship' erkennen (Heertje 2005, S. 23).

Dabei wird die Rolle von Entrepreneurship in der ökonomischen Entwicklung hervorgehoben (Baumol 1968). Meistens erfolgt dies aus der Perspektive oder im Zusammenhang mit Wachstumstheorien. Dennoch ist dieser Forschungsbereich keine eigenständige Disziplin im Forschungsfeld Volkswirtschaft und Entrepreneurship (Ving & van der Voort 2005, S. XI). In der Literatur über politische Ökonomie findet Entrepreneurship bzw. der Entrepreneur generell keine direkte eigenständige Erwähnung, sondern wird in Zusammenhang mit verschiedenen Ansätzen genannt.

In der politischen Ökonomie gilt Richard Cantillon als der Erste, der dem Entrepreneur eine gewisse volkswirtschaftliche Bedeutung zurechnete. Innerhalb eines wirtschaftlichen Systems lassen sich gewisse unternehmerische Funktionen erkennen. Diese führen im Endeffekt im weitesten Sinne zu einer Verbesserung des Wohlstandes. Unternehmer sind in der Wirtschaft verantwortlich für den Handel von Gütern und Dienstleistungen. Die Unternehmerklasse erzeugt ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Entrepreneurs profilieren sich durch Arbitragegeschäfte.

Dabei legen diese den Fokus auf die Ausnutzung von Preisunterschieden sowie landwirtschaftliche und finanziellen Tätigkeiten. Im Unterschied zu anderen Klassen weisen unternehmerische Tätigkeiten oftmals

einen hohen Unsicherheitsfaktor auf. Laut Cantillon soll sich ein Unternehmer auf die Befriedigung der Nachfrage konzentrieren (Heertje 2005, S. 7-8). Ein Entrepreneur generiert keine neue Nachfrage durch neue Produkte, sondern legt den Fokus auf die Zufriedenstellung bestehender Kundenwünsche, indem die Güter und Dienstleistungen in einer guten Qualität, zur richtigen Zeit und am richtigen Ort bereitgestellt werden (van Praag 1996, S. 11-13).

Abbe Nicolas Budeau entwickelte eine fortgeschrittenere Entrepreneurship-Theorie, indem er den landwirtschaftlichen Unternehmer auf die gleiche Stufe mit dem Unternehmer, wie ihn Cantillon definierte, stellte. Die treibende Kraft hinter unternehmerischem Handel ist der Gewinn. Entrepreneurs sind Entscheidungsträger, agieren risikofreudig und sind innovativ. Sie sind stets darauf bedacht die Kosten zu reduzieren und den Gewinn zu maximieren. Budeau betonte den Aspekt der unternehmerischen Fähigkeiten und die Notwendigkeit von Informationen bzw. Wissen. Entrepreneurs sind innovativ und tragen durch Erfindungen bzw. Verbesserungen zur Erhöhung des Wohlstandes bei (Heertje 2005, S. 8).

Turgots sah in Unternehmern wohlhabende Leute, die mittels produktiven Prozessen Arbeit erzeugen. Diese produktiven Prozesse werden stetig weiterentwickelt. In dem ökonomischen Ansatz von Turgot findet der Kapitalismus in allen Produktionsbereichen Einzug. Es entstehen die Klassen der Unternehmer und der Lohnarbeiter. Die Wirtschaft kennzeichnet sich durch Wettbewerbsfreiheit aus, während Monopole eine Seltenheit darstellen (Heertje 2005, S. 9). Entrepreneurship im Sinne von Turgot fördert den Wohlstand der Allgemeinheit durch die Schaffung von Arbeitsplätzen.

In den Überlegungen von Jean-Baptiste Say kommt dem Unternehmer eine bedeutende Rolle in der Koordinierung der Produktion und Distribution zu. Say war der Erste, der die unternehmensführende Funktion des Unternehmers betonte. Im Vergleich zu anderen klassischen Ökonomen zu der Zeit, kommt dem Entrepreneur im ganzen Produktions- und Konsumationssystem große Bedeutung zu. In Produktionsprozessen bedarf es Roh- und Hilfsstoffen, sowie Halbfertigerzeugnissen. Diese müssen erst mittels Eigentumsübertragung erworben werden. In seiner Theorie bezeichnet er dies als Wohlstandsproduktion.

Weiters unterscheidet er zwischen drei industriellen Sektoren. Bei der Produktion eines Gutes bedarf es eines Zusammenspiels der drei Bereiche. Jeder Sektor trägt unterschiedlich zur Wertsteigerung des Produktes bei, sei es durch die Entwicklung, Anwendung oder der praktischen Umsetzung von Wissen. Der Entrepreneur ist für die Erzeugung des Produktes zuständig und wendet somit Wissen an. Laut Say muss ein Unternehmen über gewisse Eigenschaften verfügen um auf dem Markt Erfolg zu haben. Als Konsequenz dieser Charakteristiken ist die Anzahl von Konkurrenten im unternehmerischen Markt begrenzt (Heertje 2005, S. 10).

Während die französischen Ökonomen ein klares Bild des Entrepreneurs entwickelten, konzentrierten sich die klassischen britischen Ökonomen auf verschiedene unternehmerische und technologische Aspekte.

Speziell hinterfragt wurde die Mechanisierung im Zuge von Entrepreneurship als eine Auswirkung der sukzessiven Kostenreduktionen im Produktionsprozess. Es stellte sich hierbei die Frage, ob dies im Interesse des Staates sei oder negative Konsequenzen für die Bevölkerung aufweise. James Steuart betonte dabei die Möglichkeit von korrigierenden Maßnahmen durch den Staat (Heertje 2005, S. 10-11).

Adam Smith behandelte dieses Thema im Zusammenhang mit der Theorie der Arbeitsteilung. Smith war davon überzeugt, dass der Spezialisierungsgrad von Unternehmen sukzessive zunehmen wird. Dabei werden Prozesse optimiert und Schnittstellen verringert. Die Zunahme von Unternehmertum im wirtschaftlichen Bereich und die sukzessiven Optimierungen haben laut Edward West und Malthus großen Einfluss auf die Landwirtschaft, bei dessen Produkten es zu einem Ertragsrückgang kommen wird.

Ricardo setzte die Erfindung von Maschinen im Zuge von Entrepreneurship mit der Expansion von internationalem Handel und der Arbeitsteilung gleich. Die Grundlage seines Ansatzes basiert darauf, dass alle drei Merkmale die Anzahl der vorhandenen Güter erhöhen und somit der ganzen Menschheit zu Gute kommen würden. Nichtsdestotrotz erkannte er in der Implementierung von Maschinen und den dadurch entstehenden Einsparungen von Arbeitsplätzen einen Preisreduzierungseffekt. Er prophezeite, dass es zwischen Maschinen und Arbeit zu einem Konkurrenzkampf kommen würde (Heertje 2005, S. 11-15).

Die klassischen Ökonomen sahen in der Implementierung von Maschinen eine externe volkswirtschaftliche Störgröße. Sie waren aber überzeugt, dass das System sich im Endeffekt daran anpassen wird und im Zuge dessen diese Störgrößen eliminiert. Im Gegensatz dazu betonte Karl Marx den Effekt, den die Mechanisierung auf die Produktion und die Produktionsfaktoren hat. Marx war der erste Ökonom, der die Bedeutung von technologischem Wandel auf eine Volkswirtschaft und die Gesellschaft im Allgemeinen erkannte. Er betonte die Bedeutung von maschinellen Erfindungen und deren Anwendungen für die Arbeitsteilung, Serienfertigung, Entwicklung neuer Produkte und für das Phänomen der Konzentration und Zentralisierung. Obwohl Marx die unternehmerische Funktion in seiner Analyse nicht dezidiert hervorgehoben hat, sah er die Kapitalisten als Unternehmer an (Heertje 2005, S. 15).

Für John Rae lagen die Hauptfaktoren für eine prosperierende Gesellschaft in der Akkumulierung von Kapital, der Entwicklung neuer Produkte und der Arbeitsteilung. Technische Entwicklung sei abhängig von motivierten Entrepreneurs, dem Vorhandensein natürlicher Ressourcen und der Entdeckung der Naturgesetze. Menger, der Begründer der 'Österreichischen Schule', umschreibt Entrepreneurship als Dreh- und Angelpunkt für technologische Entwicklung und der Akquisition von Wissen über neue Produkte (Heertje 2005, S. 17-18). Laut Walras übernimmt der Entrepreneur eine essentielle Rolle in der Dynamik eines Marktsystems (Walker 2001).

Die Ansichten von Marshall über Entrepreneurship besitzen in der neoklassischen Literatur einen hohen Stellenwert. In einer Volkswirtschaft, wie sie von Marshall gesehen wird, liegen die Aufgaben eines Unter-

nehmers in der Bereitstellung von Gütern und der damit verbundenen innovativen und fortschrittlichen Beitragsleistung. Geschäftliche Handlungen, die der Volkswirtschaft zu Gute kommen, müssen nicht unbedingt von wettbewerbsfähigen Unternehmen kommen. Innerhalb eines Unternehmens trägt der Entrepreneur die Verantwortung und übernimmt Kontrollfunktionen. Er steuert die Produktion, setzt sich geschäftlichen Risiken aus, koordiniert Kapital und Arbeit, und stellt zur gleichen Zeit Manager und Arbeitgeber dar. Ein Entrepreneur achtet stets auf die Minimierung der Kosten und den daraus resultierenden maximalen Gewinn.

Die Anzahl von Unternehmensgründungen hängt vom Angebot und der Nachfrage ab. Solange der Gewinn aus unternehmerischen Tätigkeiten hoch ist und es genug motivierte und fähige Menschen gibt, werden neue Unternehmen in der Volkswirtschaft gegründet. Wenn zu viele Unternehmer im gleichen Bereich tätig sind, werden nur die Stärksten überleben. Marshall deklariert dies als 'Substitution Principle'.

In einer Marktökonomie laut Marshall, stellt der Entrepreneur die treibende Kraft hinter Produktions- und Distributionsprozessen dar. Er koordiniert indirekt auf dem Markt Angebot und Nachfrage und innerhalb des Unternehmens Kapital und Arbeit. Er übernimmt die Aufgabe der Kostenreduktion und der Innovation als Basis des volkswirtschaftlichen Fortschritts (Praag, van 1996).

Joseph Schumpeter ist der Begründer der 'Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung'. Der Kern eines funktionierenden Kapitalismus ist eine ständige Einführung von neuen Innovationen in der Form von neuen Konsumgütern, Produktionstechniken, Transportwegen und industriellen Organisationen. Die Innovationen, die aus diesem Prozess heraus entstehen, revolutionieren die Wirtschaftsstruktur von innen. Dabei würden die alten Strukturen zerstört und Neue aufgebaut werden. Diesen Prozess benannte er 'Schöpferische Zerstörung' und stellte ihn in den Mittelpunkt seiner kapitalistischen Theorie. Der Prozess wird dahingehend als schöpferisch bezeichnet, da neue Werte erzeugt werden. Heutzutage werden diese neuen Werte als Konsumationswohlstand deklariert (Lanzillotti 2005, S. 12-13).

Kirzner argumentiere auf Basis der Theorie von Schumpeter, dass der unternehmerische Entdeckungsprozess die Effektivität des Marktes belebt. Eine Charakteristik des Entdeckungsprozess von Gewinnmöglichkeiten liegt im systematischen Ausprobieren von Ideen (Kirzner 1997). Jenner erkennt in der Theorie von Schumpeter einen dynamischen Prozess, in welcher der Unternehmer auf der Suche nach neuen Kombinationen von Produkten und Produktionstechniken ist. Im Endeffekt führen diese zu einer Produktivitätssteigerung und zu Wirtschaftswachstum (Jenner 1998).

Zusammenfassung

Entrepreneurship in der reinen Form, wie sie im Einführungskapitel beschrieben wurde, findet in der politischen Ökonomie wenig Erwähnung. Jedoch nehmen viele Funktionen, die dem Entrepreneurship bzw. Entrepreneurs zugerechnet werden, einen hohen Stellenwert in der politischen Ökonomie ein. Die Bedeu-

tung von Entrepreneurs in ökonomischen Theorien hat über die Jahre hinweg stetig zugenommen und in der Theorie über den 'Schöpferischen Zerstörungsprozess' von Schumpeter seinen bisherigen Höhepunkt gefunden.

2.3.2 Volkswirtschaftliche Bedeutung von Entrepreneurship

Das Hauptmerkmal dieses Kapitels liegt in der Eruierung der Rolle des Entrepreneurs innerhalb einer Volkswirtschaft und welchen Beitrag Entrepreneurship für die Allgemeinheit leisten kann. Wie schon im vorigen Kapitel erwähnt, wird Entrepreneurship bzw. Ausprägungen davon in der politischen Ökonomie als wichtiger Bestandteil einer funktionierenden Marktwirtschaft betrachtet. Von Cantillon bis Schumpeter werden verschiedene Funktionen des Entrepreneurs in einer Volkswirtschaft betont bzw. als wichtig erachtet. Diese Funktionen haben Auswirkungen auf Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.

Im Prinzip gilt die Ansicht, dass die Erschließung neuer Märkte und Geschäftszweige sowie die Einführung von neuen Produkten durch Entrepreneurs neue Beschäftigungsmöglichkeiten erzeugen, den Wettbewerb intensivieren und sogar die Produktivität durch technologischen Wandel steigern. Entrepreneurship trägt im Allgemeinen direkt zum Wirtschaftswachstum bei. Dennoch gilt zu beachten, dass zwischen verschiedenen Arten von Entrepreneurship unterschieden werden muss.

Acs unterscheidet dabei zwischen 'Necessity Entrepreneurship' und 'Opportunity Entrepreneurship'. Der Unterschied liegt darin, dass nicht alle unternehmerischen Aktivitäten die gleichen Motive aufweisen. Entrepreneurs, die dem 'Opportunity Entrepreneurship' zugeordnet werden, gründen auf freiwilliger Basis ein Unternehmen, während beim 'Necessity Entrepreneurship' es die einzige Beschäftigungsoption darstellt. Während die erste Form von Entrepreneurship positiven Effekt auf das Wirtschaftswachstum hat, ist dies bei der Zweiten nicht der Fall (Acs 2006, S. 97-101).

Eine hohe Zahl von 'Opportunity Entrepreneurship' bedeutet, dass die Politik und Wirtschaft es versäumt hat, entsprechend viele konventionelle und ansprechende Lohnarbeitsstellen zu generieren. Bei einer hohen Anzahl neu gegründeter Unternehmen kann es zu einer Angebotsübersättigung in gewissen Branchen kommen. Unter diesen Umständen gilt die Hypothese, dass Entrepreneurship langsames Wachstum und schleppende Entwicklung hervorruft (Acs 2006, S. 97). Der Schwerpunkt der Masterarbeit liegt auf Corporate Entrepreneurship. Diese Form von Entrepreneurship entspricht den Merkmalen von 'Opportunity Entrepreneurship' und trägt maßgeblich zur ökonomischen Entwicklung bei.

In ländervergleichenden Untersuchungen haben Reynolds, Hay und Camp festgestellt, dass ein Drittel der Unterschiede in der nationalen Wachstumsrate auf einen unterschiedlichen Intensitätsgrad von Entrepreneurship zurückzuführen sind (Reynolds et. al. 1999). Andere Untersuchungen haben ergeben, dass ungefähr die Hälfte der Differenzen im GDP-Wachstum zwischen den Ländern auf einer niedrigen Anzahl

von Unternehmensgründungen basiert (Zacharakis et. al. 2000). Dies sind nur zwei Untersuchungen, welche aufzeigen, warum Entrepreneurship im Zusammenhang mit Innovation in vielen Ländern, über die ganze globale Wettbewerbslandschaft hinweg, als Motor der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung gesehen wird (Holcombe 2003).

Eine Volkswirtschaft hat ein grundlegendes Interesse an Wirtschaftswachstum, da dadurch die Arbeitslosenzahlen niedrig gehalten und Einkommensunterschiede ausgeglichen werden können. Wirtschaftswachstum wird mit Wohlstand gleichgesetzt (Wennekers & Thurik 1999, S. 27). Entrepreneurship kann in diesem Zusammenhang als Mittel zum Zweck betrachtet werden. Wie schon vorher erwähnt lässt sich durch eine Förderung von Entrepreneurship im Endeffekt eine Steigerung des wirtschaftlichen Wachstums und der Produktivität erzeugen. Neben diesen Effekten hat es außerdem merkliche Auswirkungen auf den nationalen Wirtschaftsstandard. Eine prosperierende Wirtschaft zieht ausländische Investitionen an und generiert Venture Capital.

Im Allgemeinen stellt der Entrepreneur die Verkörperung von technologischem Wandel dar (Heertje 2005, S. 23). Innovative Unternehmen treiben die technische Entwicklung voran und generieren Wissen. Durch Zusammenarbeiten zwischen erfolgreichen Entrepreneurs und Universitäten lassen sich Synergieeffekte erzielen, da einerseits der angewandte Wissenstand vorangetrieben und andererseits die Grundlage für neue potentielle Unternehmer geschaffen wird.

Eine große Anzahl an Entrepreneurs hat indirekt auch politisches Einflusspotential. Vor allem in Entwicklungsländern trägt Entrepreneurship dazu bei, dass neue Gesellschaftsschichten entstehen. Unabhängig davon stellen die Unternehmer als Arbeitsgeber in jedem gesellschaftlichen System eine wichtige Einflussgröße dar.

Im Gegensatz zum individuellen Start-Up Entrepreneurship ist es bei Corporate Entrepreneurship wahrscheinlicher, dass bei der Gründung ein neues Gebäude errichtet wird. Im Zuge dessen wird die Wirtschaft angekurbelt und neue Beschäftigungsmöglichkeiten erzeugt. Diese neuen Firmengebäude haben einen positiven Effekt auf die nationale Ökonomie, da inländische Unternehmen von nach innen bzw. nach außen gerichtete Prozessverkettungen profitieren (Acs 2006, S. 103).

In Entwicklungsländer bzw. Übergangsländer übernimmt Entrepreneurship eine Rolle bei der Transformation. Entrepreneurship erzeugt Arbeitsplätze und absorbiert dadurch den Überschuss an Arbeitskräften und trägt zu einer breiten Marktvielfalt und ökonomischen Struktur bei. Ebenfalls kommt es zu einer sektoralen Restrukturierung und der Implementierung von flexiblen Produktionssystemen. Im Kern trägt Unternehmertum auch zum Prozess der sozialen Transformierung (Smallbone & Welter 2001, S. 63) und zur Sicherstellung der internationalen Konkurrenzfähigkeit eines Entwicklungslandes bei (UNCTAD 2005, S. 3).

Zusammenfassung

Entrepreneurship leistet einen maßgeblichen Beitrag zur volkswirtschaftlichen Wertschöpfung und übt großen Einfluss auf makroökonomische Faktoren aus. Entrepreneurship ist die Quelle von Innovation und Wandel und wirkt sich positiv auf die Produktivität und die Wettbewerbsfähigkeit aus. Unternehmertum stellt einen potentiellen und wichtigen Stellhebel zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit dar.

2.3.3 Rolle des Staates zur Förderung von Entrepreneurship

Im Mittelpunkt des Kapitels steht die staatliche Rolle in der Förderung von Unternehmertum. Dabei werden Konzepte, Ansätze und Überlegungen genannt, die sich mit einer Analyse dieser Thematik beschäftigen. Ebenfalls wird kurz auf die Theorien des 'Development State' und des 'Entrepreneurial State' eingegangen.

Aus der Sichtweise der Wirtschaftspolitik wird Entrepreneurship von einigen Wissenschaftlern als ein notwendiger, aber unkontrollierbarer Prozess gesehen. Andere wiederum sind der Meinung, dass dieser Prozess zu einem gewissen Grad beeinflussbar ist (Vinig & van der Voort 2005, S. XI). In diesem Zusammenhang wird in der Literatur oft die Förderung von Entrepreneurship durch staatliche Stellen genannt.

„[Entrepreneurship] is [...] influenced by the policy stance taken by the state, since the state is one of the key influences on the external environment in which businesses develop in any economy, acting as an enabling and/or a constraining force (Smallbone & Welter 2001, S. 64).“

Zur Einflussnahme auf die Wirtschaft stehen dem Staat bzw. den politischen Entscheidungsträgern wirtschaftspolitische Instrumente und Maßnahmen zur Verfügung. Dabei wird zwischen Interventionen in die Wirtschaftsordnung und den Wirtschaftsprozess unterschieden. Weiters gibt es die Möglichkeit, durch Anpassungen in der Finanz- und Geldpolitik, Änderungen hervorzurufen und Einfluss auf die Volkswirtschaft zu nehmen. Unter finanzpolitischen Mitteln versteht man Einnahmen-, Fiskal- und Ausgabenpolitik, während die Geldpolitik sich aus der Zins-, Geldmengen- und Währungspolitik zusammensetzt. Zu beachten gilt, dass politische Einflussnahme ungewünschte Nebeneffekte hervorrufen kann (Gabler Verlag 2010).

Staatliche Stellen bedienen sich der Wirtschaftspolitik um gezielt Veränderungen in der Wirtschaft zu erzeugen, die schlussendlich Auswirkungen auf die gesamte Volkswirtschaft haben. In Entwicklungsländer sind die Politiker bestrebt, Entrepreneurship zu fördern um eine soziale bzw. ökonomische Restrukturierung hervorzurufen. In anderen Worten ist die Aufgabe der staatlichen Vertreter wirtschaftliches Wachstum zu generieren und den Lebensstandard bzw. den Wohlstand eines Landes zu erhöhen.

Die Rahmenbedingungen, die Unternehmensgründungen ermöglichen oder behindern, stehen in enger Beziehungen zum sozialen, ökonomischen, politischen und institutionellen Kontext. Rahmenbedingungen für Entrepreneurship sind ein Produkt der ökonomischen Umwelt (Smallbone & Welter 2001, S. 64). Eine gegensätzliche Meinung vertritt McClelland und räumt dem ökonomischen Umfeld eine untergeordnete Rolle ein. Ist die Motivation des Entrepreneurs stark genug, wird er immer einen Weg finden, seine ökonomischen Leistungen bzw. Ideen zu maximieren bzw. umzusetzen (McClelland 1961).

Im Rahmen von Corporate Entrepreneurship und internationalem Entrepreneurship bzw. der Gründung eines Unternehmens in einem ausländischen Markt, stellen das Umfeld und die daraus resultierenden Rahmenbedingungen eine wichtige Anreizquelle zur strategischen Erneuerung dar.

Einer Regierung ist die Möglichkeit gegeben, auf diese Bereiche direkt oder indirekt einzuwirken bzw. Einfluss zu nehmen (Smallbone & Welter 2001, S. 64). Laut Zoltan Acs muss zwischen den 'Allgemeinen Nationalen Rahmenbedingungen' und den 'Entrepreneurial Rahmenbedingungen' unterschieden werden. Letztendlich trägt nur ein Gleichgewicht zwischen beiden zur wirtschaftlichen Entwicklung bei. Der Unterschied liegt darin, dass die nationalen Faktoren sich auf die Wirtschaft im Allgemeinen beziehen, während durch Entrepreneurship-spezifische Bedingungen gezielt Unternehmensgründungen gefördert werden. Auf welche Rahmenbedingungen sich ein Staat konzentrieren soll, hängt von seinem Entwicklungsstadium ab (Acs 2006, S. 104-105).

Bei dem Versuch Entrepreneurship zu fördern, wird meist zuerst Einfluss auf das makroökonomische Umfeld ausgeübt, in welchem wirtschaftliche Handlungen vorgenommen werden. Mängel im makroökonomischen Umfeld haben Auswirkungen auf die Charakteristiken von Unternehmen und der Wirtschaft im Gesamten. Entrepreneurship wird dabei indirekt beeinflusst. Eine stabile Wirtschaftsordnung und funktionierende Marktinstitutionen zählen zu den wirtschaftlichen Grundvoraussetzungen für deren Entwicklung (Smallbone & Welter 2001, S. 64).

Ein anderes politisches Instrument um auf Entrepreneurship einzuwirken liegt in der Gesetzgebung und den gesetzlich festgelegten Unternehmensausgaben. Mittels einer flexiblen Anpassung von Gesetzesvariablen und den Transaktions- bzw. Unternehmenskosten können Änderungen erzeugt werden. Einflussnahme von staatlichen Stellen durch direkte Unterstützungsmassnahmen und Programme zählt zu den direkten Einflussgrößen.

Direktmaßnahmen werden vom Staat eingesetzt um kurz- bzw. mittelfristig Entrepreneurship anzukurbeln. Ein anderes Mittel steht dem Staat durch die Einflussnahme auf die Entwicklung von Marktinstitutionen zur Verfügung. Dazu zählen Banken, Finanzvermittler und öffentliche Beratungsstellen. Ebenfalls kann der Staat die Sichtweise einer Gesellschaft auf unternehmerische Handlungen positiv beeinflussen (Smallbone & Welter 2001, S. 65-66).

„[...] the state must take a lead in modifying the institutional conditions and the ground rules in which business is conducted, if entrepreneurship [sic!] is to flourish and fulfil its potential contribution to social and economic development (Smallbone & Welter 2001, S. 66).“

Nicht nur die zentrale Regierung als oberster Vertreter des Staates besitzt Möglichkeiten zur Förderung von Entrepreneurship, sondern auch lokale Behörden können mittels, auf ihre Regionen zugeschnittene Programme, geeignete Rahmenbedingungen für unternehmerische Handlungen schaffen.

Aus politischer Perspektive wirken viele unterschiedliche politische Themenbereiche und politische Ressorts auf Entrepreneurship ein. Angefangen von der Bildungspolitik bis zur sozialen Absicherung von Mitarbeitern und Kündigungsschutz, uvm.. Als Beispiel wird kurz auf die Interaktion zwischen gezielter Entrepreneurship- und Innovationsförderung eingegangen.

Laut Mittelstädt und Cerri lassen sich direkte Verbindungen zwischen politischen Maßnahmen zur Förderung von Entrepreneurship einerseits und Innovationen andererseits feststellen. Konzentrieren sich staatliche Stellen mit ihrer Politik auf Unternehmensgründungen bzw. -expansionen, fördert dies die Innovationsfähigkeit. Werden Innovationen gezielt gefördert, kommt es zu einer Zunahme von Gründungen (Mittelstädt & Cerri 2009, S. 7).

Eine Thematik, die für die Masterarbeit sekundären Charakter hat, sind die politischen Ökonomietheorien des 'Developmental State' und des 'Entrepreneurial State'. In beiden Theoriezweigen kommt dem Staat in der Gesellschaft eine übergeordnete Rolle zu. Im 'Developmental State' dient ein bürokratisches und staatliches Netzwerk dazu, die wirtschaftlichen Geschicke strategisch zu planen und mit privatwirtschaftlicher Hilfe umzusetzen. Um Visionen und Strategien zu realisieren, bedient sich der Staat einer Konstruktion dementsprechender institutioneller Vehikel (Woo-Cumings 1999, S. 1; Chang 1999, S.195). Die Theorie des 'Developmental State' steht nicht im Mittelpunkt der Masterarbeit, bietet jedoch hilfreiche und unterstützende Ansätze, was staatliche Einflussnahme auf wirtschaftliche Bereiche betrifft. Entrepreneurship bzw. Corporate Entrepreneurship wird in der Form, wie er für die Arbeit relevant ist, in dieser Theorie nicht berücksichtigt.

Ein 'Entrepreneurial State' ist dann gegeben, wenn der Staat als Entrepreneur fungiert. Die Funktionen eines Entrepreneurs werden auf den Staat umgelegt (Yu 2001). Ein 'Entrepreneurial State' definiert volkswirtschaftliche Ziele (Johnson 1982) und übernimmt die Aufgabe Chancen zu entdecken. Dabei konzentriert er sich auf die Probleme und Möglichkeiten in speziellen Industrien (Weiss & Hobson 1995, S. 155-156). Im Gegensatz zur Privatwirtschaft ist der Staat nicht an kurzfristigen Gewinnen interessiert und handelt im öffentlichen Interesse. Diese Theorie versucht eine unternehmerische Sichtweise auf den 'Developmental State' anzuwenden. Jedoch ist dieser Ansatz zu wenig entwickelt, als dass es in der Masterarbeit zur Beantwortung der Fragestellung herangezogen werden könnte.

In diesem Kapitel wird aufgezeigt, dass die Regierung eine wichtige Rolle in der Genierung eines investitionsfreundlichen Umfeldes für potentielle Unternehmer übernimmt. Den Vertretern eines Staates stehen unterschiedliche Instrumente und Maßnahmen zur Förderung von Entrepreneurship zur Verfügung. Das Fundament eines, von Erfolg gekörnten Unternehmertums, liegt in einer stabilen Wirtschaftsordnung und funktionierenden Marktinstitutionen. Sind diese Faktoren gegeben, kommt den Rahmenbedingungen eine wichtige Rolle zu. Dabei kann zwischen 'Allgemeinen Nationalen Rahmenbedingungen' und 'Entrepreneurial Rahmenbedingungen' unterschieden werden. Der Unterschied liegt im Grad der Einflussnahme. Politische Entscheidungsträger haben somit die Möglichkeit, durch direkte oder indirekte Maßnahmen Einfluss auf Unternehmensgründungen auszuüben. Die Theorien des 'Developmental State' und des 'Entrepreneurial State' werden in weiterer Folge nicht berücksichtigt.

2.4 Staatlich beeinflusste Entrepreneurship Rahmenbedingungen

In den vorigen Kapiteln wurde erläutert, dass ein Entrepreneurship begünstigtes Umfeld und die Anzahl von erfolgreichen Unternehmensgründungen in einem Land von Rahmenbedingungen abhängig sind. Diese Rahmenbedingungen sind indirekt oder direkt durch staatliche Stellen beeinflussbar. Mögliche Arten der staatlichen Einwirkung auf unternehmerische Umweltfaktoren sind breit gefächert. Im Endeffekt ist die Beeinflussung von Rahmenbedingungen ein Instrument um unternehmerische Handlungen auf der Grundlage von staatlichen Strategien und Visionen zu steuern bzw. zu lenken. Somit kann der Beitrag, den Entrepreneurship auf die Volkswirtschaft hat, gezielt bemessen und zugeordnet werden.

In den folgenden Kapiteln werden vier verschiedene theoretische politische Systemmodelle vorgestellt, deren Schwerpunkte auf Entrepreneurship Rahmenbedingungen und Einflussgrößen liegen. Auf Basis dieser Modelle werden anschließend, unter dem Blickwinkel von Corporate Entrepreneurship, Untersuchungskriterien für die empirische Analyse definiert und theoretisch erläutert.

2.4.1 Einführung: Entrepreneurial Framework Conditions Models

Die Aufgabe dieses Kapitels ist die Erzeugung eines Überblicks über die analysierten und berücksichtigten theoretischen Entrepreneurial Framework Conditions Models. Insgesamt wurden vier Modelle ausgewählt. Die Autoren jedes dieser Modelle beginnen mit der Definierung von Faktoren bzw. Bereichen die Entrepreneurship beeinflussen. Im nächsten Schritt werden den Faktoren politische Maßnahmen zugeordnet, durch die staatliche Stellen Einfluss auf das wirtschaftliche Umfeld ausüben können. Der Grund, warum vier Modelle ausgewählt wurden, liegt in den unterschiedlichen Wesensmerkmalen bzw. Charakteristiken dieser Modelle und der Adaptionsmöglichkeit auf ausländische Corporate Ventures. Zum Teil sind deshalb nur verschiedene Bestandteile der Modelle auf Corporate Entrepreneurship anwendbar.

Das erste Modell stammt von Robin Douhan and Magnus Henrekson aus dem Jahr 2007 und analysiert Entrepreneurship innerhalb eines Wachstumssystems. Der Schwerpunkt liegt in der Betrachtung von Unternehmensgründungen im institutionellen Kontext. Interessant ist hierbei vor allem das Zusammenspiel zwischen dem politischen System, den Marktinstitutionen und den Entrepreneurship dienlichen Organisationen zur Förderung von Gründungen.

Das zweite Modell stammt von Ingrid Verheul, Sander Wennekers, David Audretsch und Roy Thurik aus dem Jahr 2001. Das Ziel des Modells ist einerseits die Definierung von Einflussgrößen und andererseits das Aufzeigen des Zusammenspiels von unterschiedlichen Faktoren zur Förderung von Entrepreneurship. Um dies zu bewerkstelligen werden die festgelegten Einflussgrößen miteinander in einen Zusammenhang gebracht. Für die Masterarbeit von besonderer Bedeutung sind die verschiedenen Arten von staatlichen Interventionen zur Stimulierung von Entrepreneurship.

Der Abschlussbericht der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Umfrage aus dem Jahre 2004 enthält ein konzeptionelles Modell von Rahmenbedingungen. Die Autoren dieses Modells sind Paul D. Reynolds, William D. Bygrave, Erko Autio, Larry W. Cox und Michael Hay. Relevant für die Masterarbeit ist dabei vor allem die Unterscheidung zwischen allgemeinen nationalen und Entrepreneurship spezifischen Rahmenbedingungen. Dieses Modell wird im Zusammenhang mit dem OECD-Modell aus dem Jahr 2002 näher erläutert, da beide Modelle aufeinander aufbauen. Der Kern des Modells bildet eine Definierung von, für Entrepreneurship relevante politischen Bereiche und Instrumente zur Stimulierung von Unternehmertum.

Hesham Morten Gabr und Andreas Hoffmann erarbeiteten 2006 im Rahmen ihrer Forschungstätigkeiten für die dänische Regierung ein politisches Systemmodell von Wachstumstreibern zur Intensivierung der Anzahl von Unternehmensgründungen. Die Autoren beziehen sich in ihrem Ansatz auf das Modell von Verheul et al. und erweitern es um politische Bereiche, die mehr oder weniger großen Einfluss auf Entrepreneurship haben. Jedem dieser Bereiche wurden politische Maßnahmen zugeordnet. In der Auswahl der Untersuchungskriterien finden sich viele Überlegungen aus diesem Modell wieder.

2.4.2 Institutionelles Entrepreneurship Systemmodell

Das Modell von Douhan und Henrekson¹ (Douhan & Henrekson 2007, S.1-23) betont den institutionellen Kontext, in dem Entrepreneurship stattfindet. Von der Perspektive der politischen Ökonomie aus, sind laut den Autoren des Modells vor allem drei Facetten von Entrepreneurship von Bedeutung:

¹ Die Informationen dieses Kapitels stammen, falls nicht anders gekennzeichnet, aus dem Arbeitspapier 'The Political Economy of Entrepreneurship: An Introduction' von Douhan und Henrekson aus dem Jahr 2007.

- Entrepreneurship ist ein dynamischer Prozess, der sich an das politisch beeinflusste institutionelle System anpasst. Unter gewissen Umständen trägt es maßgebend zum Wirtschaftswachstum bei.
- Entrepreneurship hängt eng mit dem politischen System zusammen. Dies zeigt sich speziell in den Eigentums- bzw. Verfügungsrechten, als auch in der Verbindung zwischen Entrepreneurship und privatem bzw. öffentlichem Eigentum und der finanz- bzw. sozialpolitischen Umverteilung.
- Ansätze in der politischen Ökonomie generieren ein Verständnis dafür, wie das politische System die institutionelle Struktur beeinflusst. Ausgehend von unternehmerischen Aktivitäten wird Wohlstand erzeugt bzw. umverteilt.

Um das Konzept von Entrepreneurship und die politische Ökonomie miteinander zu kombinieren, kommt dem institutionellen Ansatz eine zentrale Bedeutung zu. Dabei werden unternehmerische Handlungen aus einem institutionellen Kontext heraus betrachtet.

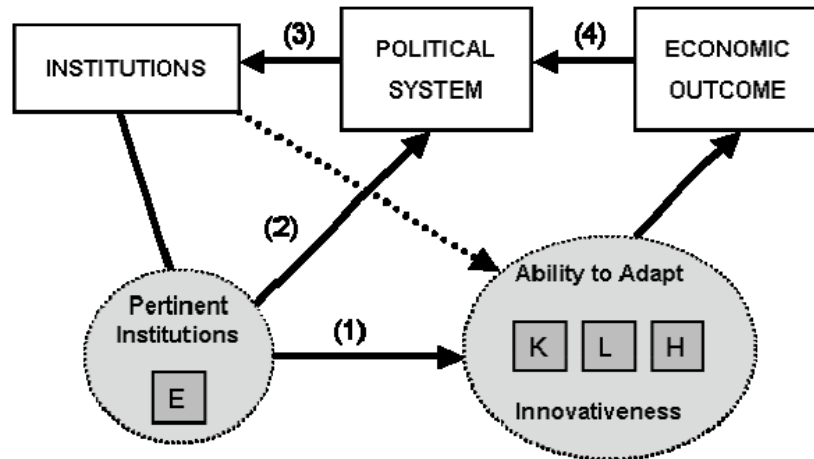
Bei einer Betrachtung des Unternehmers als Ressource, unterscheidet er sich wesentlich von den anderen Ressourcen wie Kapital und Arbeit. Wird in diesem Zusammenhang noch das institutionelle Grundgerüst mit berücksichtigt, gibt es keine Garantie dafür, dass ein potentieller Entrepreneur im Endeffekt produktiv agiert. Eine Ressource, deren Endergebnis bzw. Transformation schwer vorherzusehen ist.

Unternehmerische Aktivitäten beeinflussen das Ausmaß, inwieweit es einer Ökonomie möglich ist, sich an die veränderten Umstände anzupassen und sich durch Innovation zu erneuern. Im Zuge von Entrepreneurship kommt es zu neuen und unterschiedlichen Ressourcenkombinationen in der Form von Humankapital, physischem Kapital und Arbeit. In der Abbildung auf Seite 22 als Variablen K, L und H benannt. Die Zusammensetzung der Ressourcen bestimmt das wirtschaftliche Ergebnis. Neben ökonomischem Wachstum beinhaltet dies auch die Verteilung von wirtschaftlichen Ressourcen.

Wirtschaftliche Stärke ist oftmals gleichzusetzen mit politischer Macht und der Fähigkeit, Einfluss auf das politische System zu nehmen. Im Kontext von Entrepreneurship gibt es eine direkte Verbindung zwischen unternehmerischen Handlungen und dem politischen System.

Der Kern des Modells stellt der Zusammenhang zwischen politischem System, Institutionen und Entrepreneurship dar. Besonders hervorgehoben wird das politische System und deren mögliche Einflussnahme auf die formalen Institutionen und Institutionen, die für unternehmerische Handlungen relevant sind. Diese wiederum beeinflussen verschiedene Aspekte, die dem Ressourcenbereich zuordenbar sind.

Das Modell auf Seite 22 wird anhand der vier Verbindungslinien - siehe dazu Darstellung 1 - und deren Bedeutung entsprechend erläutert. Hauptaugenmerk wird dabei auf den politischen Einfluss auf Institutionen gelegt.



Darst. 1: Entrepreneurship innerhalb des Wachstumssystems
(Quelle: Douhan & Henrekson 2007, S. 3)

1. Entrepreneurship im institutionellen Kontext

Die Interaktionen zwischen den verschiedenen Dimensionen der institutionellen Konfiguration und den Arten von unternehmerischen Aktivitäten ist sehr komplex. Die Chancenvielfalt bzw. die Möglichkeiten für Entrepreneurs sind vielfältig. Entscheidungen eines Unternehmers werden von privatwirtschaftlicher, rechtlicher und regulatorischer Seite aus beeinflusst.

2. und 4. Einfluss auf das politische System

Wenn die erste Verbindungslinie den Einfluss von Institutionen auf Entrepreneurship darstellt, stellen die zweite und dritte Verkettung das kausale Gegenteil dar. Die meisten politischen Systeme weisen ein hohes Maß an Trägheit bzw. Festgefahrenheit auf. Viele der sachdienlichen Institutionen werden verkörpert durch die geschriebene Gesetzgebung, Dokumente, Organisationen, individuellen Personen, Bürokratien und sozialen Netzwerken.

Diese Institutionen können nur über einen längeren Zeitraum hinweg verändert werden. Die Verbindung (4) stellt den Entrepreneur als wichtige Gesellschaftsgruppe dar, der durch die Akkumulation von Wohlstand Einfluss auf die politische Ebene nehmen kann. Die Verbindung (2) betont die aktive Teilnahme eines Entrepreneurs in der Formung seiner Umwelt. Unternehmer achten darauf, ihre Ausgangslage stets zu verbessern und zu optimieren. Aus diesem Grund werden Interessensgruppen gebildet, die Lobbying betreiben und somit versuchen das institutionelle Setup zu ihren Gunsten zu beeinflussen.

3. Politisch motivierter institutioneller Wandel

Institutionen sind Spielregeln, die einerseits ökonomische Aktivitäten in Bahnen lenken bzw. steuern und andererseits die soziale Erfolgsstruktur mitgestalten. In einem politischen Kontext ist es notwendig Re-

geln, Gesetze und Bestimmungen den jeweiligen Behörden, die sie aufgestellt haben, zuzuordnen. In den meisten Fällen ist es die zentrale oder lokale Regierung eines jeweiligen Landes. Jedoch gibt es noch andere wichtige Agenturen wie Gewerkschaften oder Interessensgruppen. Diese versuchen aktiv bestehende Institutionen zu beeinflussen und zu verändern. Dabei müssen informale Regeln wie Normen und Werte, die meistens einen Nebeneffekt auf Entrepreneurship haben, gesondert betrachtet werden.

Politische Entscheidungsträger können durch Änderung der institutionellen Konfiguration zusätzliche Marktchancen generieren. Mittels dem Instrument der staatlichen Intervention, also der Anpassung des institutionellen Umfeldes, steuert und lenkt der Staat die Wirtschaft.

Institutionen, die sich auf die Sicherstellung und den Schutz der privaten Eigentums- und Verfügungsrechte beziehen, nehmen in einer Volkswirtschaft eine zentrale Rolle ein. Einerseits, da privates Eigentum und Gewinn bzw. ökonomischer Anreiz eng miteinander verbunden sind und andererseits, da die Ansichten über Eigentumsrechte einer abstrakten Ebene entspringen. Dabei wird vor allem die Verletzung von Eigentumsrechten durch Besteuerung, die Erzeugung von künstlichen Barrieren durch Gesetze und die enge Beziehung von Eigentumsrechten und Investitionen hervorgehoben. Alle genannten Umstände haben großen Einfluss auf Entrepreneurship. Ein Land ohne ein funktionierendes Eigentumsrechtssystem würde potentielle Entrepreneurs von ihren Investitionen abhalten. Wenn die institutionellen Rahmenbedingungen Entrepreneurship nicht unterstützen, würde dies auf lange Sicht negative Auswirkungen auf eine Volkswirtschaft haben.

Besteuerung kann als eine besondere Ausprägung der gesetzlichen Eigentumsrechte betrachtet werden. Steuern haben direkten Einfluss auf die zu erwartende Kapitalrendite bzw. den Return on Investment. Somit stellen Steuern eine direkte Einflussgröße auf Entrepreneurship dar.

Vergünstigungen und das Angebot an Fördermitteln wirken sich direkt auf Unternehmensgründungen aus. Jedoch sollte die Auswahl von Subventionen und Förderungen vorsichtig und mit Bedacht vorgenommen werden, da es ansonsten zu Verdrängungseffekten kommen kann.

Politische Maßnahmen bzw. Programme zur Förderung des Unternehmertums beinhalten finanzielle Unterstützungsschemas, Steuerkürzungen, Subventionen, Beratungsdienstleistungen und die Bildung von industriellen Cluster Communities. Diese Instrumente ermöglichen es der Regierung bzw. der exekutiven Behörde, gezielt Industrie-, Gewerbe- und Dienstleistungssektoren zu fördern, indem Entrepreneurship in diesen Bereichen vorangetrieben wird. Eine Regierung übernimmt somit eine unternehmerische Funktion, da die Fähigkeiten Chancen zu erkennen und wahrzunehmen, diesem Selektionsprozess zugerechnet werden kann. Diese Fähigkeiten sind Bestandteile von Entrepreneurship.

Das Modell beinhaltet auch Ansichten über Entrepreneurship in Übergangsländern. In den meisten Ländern, die sich in einer Transformation vom Sozialismus zum Kapitalismus befinden, besitzen die sozialistischen Institutionen weiterhin großen Einfluss. Die fehlende institutionelle Qualität in Übergangsländern zwingt Entrepreneurs zur Entwicklung von Strategien, um potentielle Probleme zu umgehen. Betont wird hierbei ein enges Beziehungsgeflecht und verstärkte Interaktionen zwischen Geschäftspartnern, politischen Stellen und Beratungsunternehmen.

Zusammenfassung

Wichtige Rahmenbedingungen, die aus der Betrachtung von Entrepreneurship im institutionellen Kontext hervorgehen liegen im Bereich der Gesetzgebung, der Generierung von Marktchancen, der sozialen Interaktion, dem institutionellen Umfeld und den gezielten Förderprogrammen. Weiters finden die Eigentums- und Verfügungsrechtestruktur, die Steuerpolitik, das Angebot an staatlichen Beratungsdienstleistungen, die Bildung von industriellen Cluster Communities, die gesetzlichen Auflagen für Unternehmen und das Vorhandensein von informellen kulturellen Eigenheiten Erwähnung.

2.4.3 Systemmodell von Entrepreneurship Einflussfaktoren

Das Modell von Verheul, Wennekers, Audretsch und Thurik² (Verheul et al. 2001, S. 1-48) basiert auf unterschiedlichen Faktoren, die Einfluss auf die verschiedenen Ebenen von Entrepreneurship ausüben. Dieses Modell dient der Veranschaulichung von politischen Maßnahmen und deren Auswirkungen auf Entrepreneurship. Hauptaugenmerk des Systemmodells wird dabei auf staatliche Interventionen gelegt.

Die Autoren des Modells schließen sich der allgemeinen Meinung an, dass durch politische Maßnahmen Entrepreneurship gefördert werden kann. Einer Regierung stehen dazu verschiedene regulatorische Möglichkeiten zur Verfügung. Einerseits durch direkte spezifische Handlungen, wie zum Beispiel diverse Programme und Förderungen, und andererseits durch generische Maßnahmen, die indirekt auf den Intensitätsgrad von Entrepreneurship einwirken.

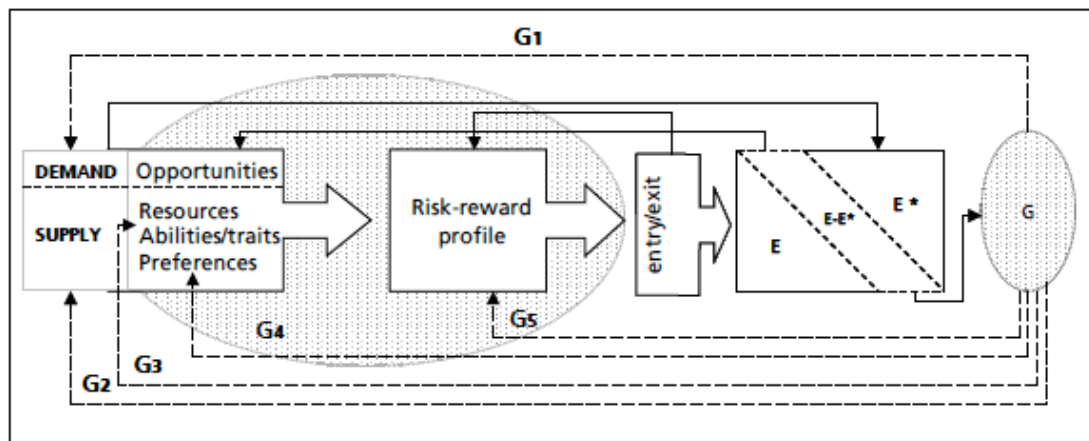
Die Kategorisierung von Einflussgrößen auf Entrepreneurship erfolgt auf Basis von disziplinären Ansätzen, den Analyseebenen, der Abgrenzung zwischen Angebot- und Nachfragefaktoren und dem Verhältnis von Insolvenzen und Gründungen. Neben der Berücksichtigung verschiedener Ebenen werden auch unterschiedliche disziplinäre Ansätze im Systemmodell mit berücksichtigt.

Grundsätzlich muss bei einer Analyse von Entrepreneurship zwischen der Mikro-, Meso- und Makroebene unterschieden werden. Die Mikroebene legt den Fokus auf den Entscheidungsfindungsprozess des Entrepreneurs, während die Mesoebene marktspezifische Einflussgrößen wie Marktchancen und -eintritt be-

² Die Informationen dieses Kapitels stammen hauptsächlich aus dem Diskussionspapier ‚An Eclectic Theory of Entrepreneurship‘ von Verheul, Wennekers, Audretsch und Thurik aus dem Jahr 2001.

tont. Die Makroebene kombiniert die Argumente der Mikro- und Mesoebene, indem sie auf die technologischen, ökonomischen und kulturellen Umweltfaktoren eingeht, die Einfluss auf diese beide Ebenen haben. Ebenfalls beinhaltet die Makroebene staatliche regulierende bzw. lenkende Interventionen.

Im Modell von Verheul et al. werden alle drei Ebenen berücksichtigt. Eine Besonderheit des Systemmodells liegt in der Anwendbarkeit auf unterschiedliche Länder. Dabei erfolgt eine Unterscheidung zwischen der Angebots- und der Nachfrageseite von Entrepreneurship. Die Nachfrageseite beinhaltet Marktchancen, während die Angebotsseite demographische Merkmale enthält.



Darst. 2: Einflussgrößen und staatliche Interventionsmöglichkeiten
(Quelle: Verheul et al. 2001, S. 8)

Im Folgenden wird genauer auf die verschiedenen Einflussgrößen und deren Zusammenspiel eingegangen. Hauptaugenmerk wird auf die Rolle des Staates und die unterschiedlichen politischen Maßnahmen und Rahmenbedingungen (G1-G5) zur Förderung von Entrepreneurship gelegt:

Nachfrageseite

Die Nachfrage für Entrepreneurship wird durch die Kombination von verschiedenen Faktoren mitbestimmt. Diese wären die wirtschaftliche Entwicklung, die Globalisierung und dem Stadium der technologischen Entwicklung. Diese Faktoren beeinflussen die industrielle Struktur und die Marktnachfrage.

Angebotsseite

Wie viele potentielle Unternehmer aus der Bevölkerung hervorgehen hängt von volkswirtschaftlichen Charakteristiken, sprich Wachstum, demographischer Zusammensetzung, Kluft zwischen Arm und Reich usw. ab. Ebenfalls tragen Angebotsfaktoren zur Formung der individuellen Eigenheiten von angehenden Unternehmern bei. Das Angebot wird durch das institutionelle und kulturelle Umfeld beeinflusst.

Chancen-Risiko-Profil

Die Nachfrage- und Angebotsseite stellen einen wichtigen Input für die individuelle Herangehensweise an Marktchancen und deren Umsetzung dar. Unter Berücksichtigung von Umweltfaktoren und individuellen Charakteristiken findet ein Abgleich zwischen den Chancen und den Risiken einer unternehmerischen Handlung statt.

Verhältnis zwischen Unternehmensgründung und Insolvenzen

Veränderungen in der aktuellen Gesamtzahl von Unternehmungen werden bestimmt durch das Verhältnis zwischen Gründungen und Insolvenzen. Das Konzept der ausbalancierten Rate von Entrepreneurship sieht vor, dass ein langfristiges Gleichgewicht zwischen Gründungen und Insolvenzen von der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes abhängt. Marktkräfte und Interventionen von Regierungen können ein Gleichgewicht hervorrufen.

Staatliche Interventionen

Die Regierung übernimmt eine wichtige Rolle im ökonomischen Umfeld. Der Staat generiert rechtliche Rahmenbedingungen, in welcher die Eigentums- und Verfügungsrechte von allen Marktparteien garantiert und geschützt sind. Im Zuge dessen greift der Staat bei Marktfehlverhalten hilfreich ein. Staatliche Interventionen sollen dazu dienen, den Wettbewerb sicherzustellen und die effiziente Zuordnung von Ressourcen zu gewährleisten. Zusätzlich zu der korrigierenden und richtungsweisenden Rolle tritt der Staat durch verschiedene Institutionen auf dem Markt als Kunde auf.

Diese allgemeinen Aufgaben eines Staates lassen sich auf den Bereich der Unternehmensgründungen umlegen. Notwendig wird dies dadurch, dass Unternehmensgründungen eine bedeutende Rolle zur Sicherstellung von Wirtschaftswachstum und bei der Arbeitsplatzbeschaffung einnehmen. Dem Staat stehen viele Mittel zur Verfügung um die Anzahl von Unternehmensgründungen, die Qualität von Entrepreneurship und das Marktversagen von Unternehmen einzugrenzen.

Bei einer politischen Intervention in den ökonomischen Prozess müssen das Umfeld und die individuellen Charakteristiken berücksichtigt werden (OECD 2000). Jede, im Systemmodell genannte Einflussgröße kann durch staatliche Intervention unterschiedlich stark beeinflusst werden. Entweder werden dadurch die Schlüsselfaktoren des individuellen Entscheidungsprozesses verändert oder die Art, wie diese Variablen den Entscheidungsprozess bestimmen.

Als Ausgangslage für das Modell von staatlichen Interventionen wurden traditionelle Perspektiven, die auf eine Förderung von Entrepreneurship durch politische Maßnahmen abzielen, herangezogen. Dabei werden im Modell die Klassifizierungen von Storey, Audretsch und Thurik sowie KPMG/ENSR berücksichtigt.

Regierungspolitische Maßnahmen im Bereich Entrepreneurship weisen laut Storey entweder makroökonomischen oder sektoralen bzw. problemspezifischen Charakter auf. Ersteres beinhaltet Einwirkungen auf den Zinssatz, Arbeitsmarkt, Besteuerung, Deregulierung und die Vereinheitlichung. Sektorale Maßnahmen beinhalten finanzielle und indirekte Unterstützung (Storey 1994). Eine andere Klassifizierung wurde von Audretsch und Thurik vorgenommen und unterscheidet zwischen Input bzw. Output oder erlaubten und zwingenden Maßnahmen (Audretsch & Thurik 2001). Wiederum eine andere Klassifizierung differenziert klar zwischen acht verschiedene Aktivitäten, die die Struktur von Entrepreneurship verändern. Diese sind administrative Hürden, Zahlungsverzug, Internationalisierung, Information, Ausbildung, Forschung und Entwicklung, sowie Innovation (KPMG/ENSR 2000).

Die traditionellen Klassifizierungen wurden von Verheul et al. wiederum in makroökonomische, dynamische, deregulierende bzw. vereinheitlichte, inputbezogene, sektorale bzw. problemspezifische Maßnahmen gegliedert.

Makroökonomische Maßnahmen sind generisch, beeinflussen die Wirtschaft als Ganzes und zielen nicht direkt auf Unternehmensgründungen ab. Sie dienen als Grundgerüst für alle wirtschaftlichen Handlungen. Dynamische Maßnahmen beinhalten spezielle Bestimmungen, die den Markteintritt bzw. -austritt regulieren. Deregulierende bzw. vereinheitlichende Mittel sollen der freien Marktwirtschaft zu Gute kommen und den Wettbewerb sicherstellen. Ebenfalls sollen administrative und legislative Hürden, die zeit- und ressourcenaufwändig sind, aufgehoben werden. Inputbezogene Politik stimuliert die Bereitstellung von Ressourcen für Unternehmensgründungen. Sektorale bzw. problemspezifische Schritte zielen auf die Förderung von bestimmten Wirtschaftssektoren, Regionen oder Gruppen ab.

Diese Überlegungen wurden von Verheul et al. in das Schema ihres Modells übernommen. Daraus entstanden fünf verschiedene Arten von staatlicher Intervention auf unternehmerische Aktivitäten:

G1: Staatliche Programme und Maßnahmen, die auf eine Deregulierung der Marktzugänglichkeit, Privatisierung oder Kollektivierung von Dienstleistungen abzielen, haben Einfluss auf die Generierung von Marktchancen. Durch Interventionen auf der Nachfrageseite, verändert der Staat die Anzahl, Zugänglichkeit und die Art von Marktchancen. Ebenfalls beinhaltet diese Art der Intervention Mittel zur Stimulierung von technologischen Entwicklungen, Wettbewerbsbedingungen, staatlich festgelegte Unternehmensanforderungen, Standortförderprogrammen und Wissenstransfers.

G2: Veränderungen der demografischen Zusammensetzung einer Volkswirtschaft beeinflussen die Angebotsseite. Dadurch werden die Anzahl und die Art von potentiellen Entrepreneurs verändert. Ein politisches Instrument, das dieser Interventionsart zuzurechnen ist, sind regionale Entwicklungsprogramme bzw. industrielle Cluster Communities.

G3: Entwicklungen auf dem Kapitalmarkt, Bereitstellungen von Informationen und finanzielle Unterstützung haben Auswirkungen auf die Ressourcenseite. Staatliche Maßnahmen, wie die Förderung von Krediten sind diesem Bereich zuordenbar und nehmen Einfluss auf Inputfaktoren von Entrepreneurship wie Beschäftigung, Finanzen und Informationen.

G4: Durch die Propagierung einer unternehmerischen Kultur können individuelle Präferenzen bzw. die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Entrepreneurship verändert werden. Der Staat ist hierbei angehalten, durch eine ganzheitliche Strategie, die den Rahmen von wirtschaftlichen Tätigkeiten übersteigt, die kulturellen Werte bzw. Ansichten der Menschen mitzubestimmen bzw. zu verändern.

G5: Finanzielle Anreize, Konkursgesetzgebung, Subventionen, Arbeitsmarktbestimmungen und die gesetzliche Handhabung von Insolvenzen wirken auf die Risiken und potentielle Gewinne einer Unternehmensgründung ein. Politische Richtlinien, die diesem Punkt zu zuordnen sind, sind Bestandteile der Beziehung zwischen Kultur, Institutionen und Entrepreneurship.

Kultur

Nationale kulturelle Aspekte tragen zur Formung der Angebots- und Nachfrageseite von Entrepreneurship bei. Die vorherrschende nationale Einstellung gegenüber Entrepreneurship ist ein nicht zu unterschätzender Faktor. Kulturelle Faktoren beeinflussen die Nachfrageseite von Entrepreneurship durch die Einwirkung auf Marktchancen. Die vorherrschenden Werte gegenüber Unternehmensgründungen innerhalb der politischen bzw. regierungspolitischen Bandbreite wirken auf die Beschäftigungsmöglichkeiten im privaten oder staatlichen Sektor, den Grad von Markteintrittsbestimmungen von neuen Start-Ups und das Ausmaß, in welcher regionale Cluster die Partnerschaft zwischen privaten und öffentlichen Unternehmen fördern, ein.

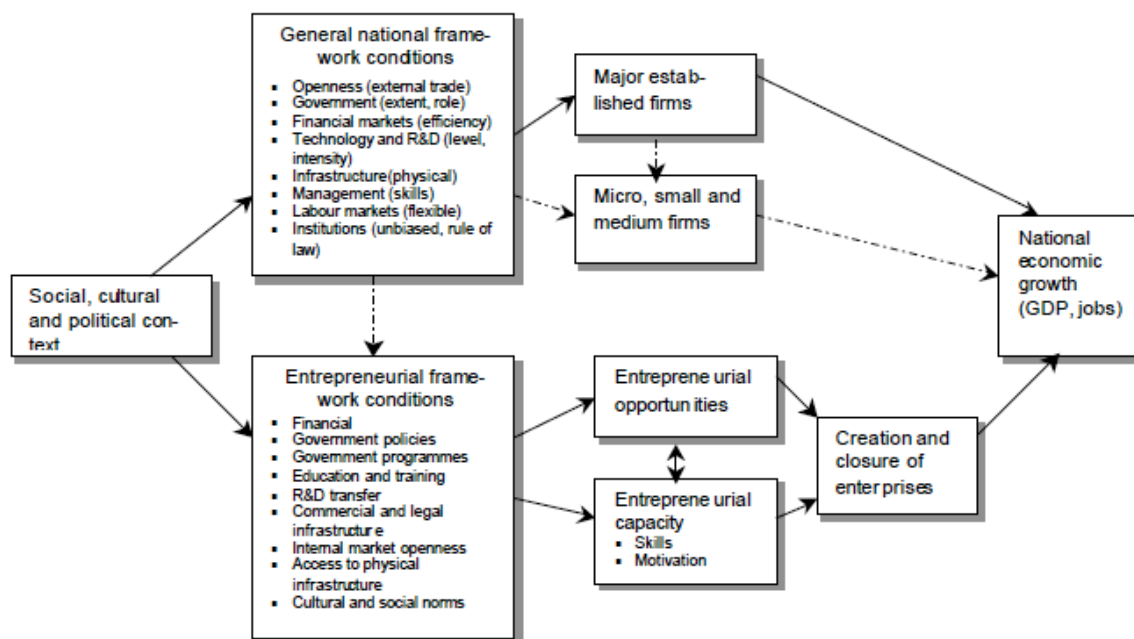
Zusammenfassung

Das Systemmodell bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, wie staatliche Stellen die Gründung von Unternehmen stimulieren können. Das Hauptaugenmerk wird auf staatliche Interventionen bzw. Rahmenbedingungen gelegt, die einerseits auf die Erzeugung von Marktchancen, das institutionelle Angebot, die Anreizpolitik, die Gesetzgebung, die Erleichterung von Marktein- bzw. -austritt, das kulturelle Umfeld und das gesellschaftliche Meinungsbild einwirken.

Konkret werden Deregulierungs- bzw. protektionistische Maßnahmen, der Wissenstransfer, die Bereitstellung von Markt- bzw. Rechtsinformationen durch staatliche Stellen, die Bildung von industriellen Clustern, die Steuerpolitik, die Verringerung von administrativen Hürden, die Optimierung der Konkursgesetzgebung, begünstigende Arbeitsmarktvorschriften, eine niedrige Besteuerung, eine Absicherung von Eigentums- und Verfügungsrechten, die Implementierung von Standortförderprogrammen sowie die Einwirkung auf das gesellschaftliche Meinungsbild betreffend Unternehmertum und kulturelle Aspekte genannt.

2.4.4 Konzeptionelles Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und OECD Modell

Das konzeptionelle GEM-Modell wird in einer Studie der Vereinten Nationen in Zusammenhang mit dem OECD-Modell vorgestellt. Beide Ansätze bauen aufeinander auf und werden aus diesem Grund auch zusammen in diesem Kapitel näher erläutert (UNCTAD 2005, S. 1-16; Reynolds et al. 2002, S. 34-35)³. Das konzeptionelle Modell von GEM definiert Entrepreneurship im Unternehmensgründungs- bzw. Wachstumsprozess als treibende Kraft hinter makroökonomischem Wachstum. Dabei werden zwei unterschiedliche, aber komplementäre Mechanismen untersucht, die die primäre Quelle wirtschaftlichen Fortschritts darstellen.



Darst. 3: Konzeptionelles GEM-Modell
(Quelle: Reynolds et al. 2002, S. 34)

Der erste Mechanismus betrifft große international tätige Konzerne bzw. Konglomerate. Wenn die allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen durchdacht und miteinander abgestimmt sind, fördert dies die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Konzerne. Entwickeln sich diese Unternehmen weiter, kommt es zu einer Steigerung der Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen in der jeweiligen nationalen Volkswirtschaft. Die Zunahme der Nachfrage erzeugt neue Marktgelegenheiten für kleinere Unternehmen. Neue Corporate Ventures profitieren von erfolgreichen Konzernen (GEM 2002, S. 34-35).

³ Die folgenden Angaben entstammen einerseits aus einer Veröffentlichung einer Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung mit dem Titel 'Entrepreneurship and Economic Development: The Empretec Showcase' aus dem Jahr 2005 (UNCTAD 2005, S. 1-16) und andererseits aus dem GEM-Executive Report von Reynolds, Bygrave, Autio, Cox und Hay aus dem Jahr 1999 (Reynolds et al. 2002, S. 34-41).

Auf der einen Seite, abhängig von den nationalen Framework Bedingungen, erzeugen große, bestehende, auf dem internationalen Markt tätige Unternehmen neue Marktmöglichkeiten für Entrepreneurship durch technologische Spill-Overs und Spin-offs, der Zunahme der inländischen Nachfrage an Gütern und Dienstleistungen, der Integration von SME in Lieferantennetzwerke, usw.. Die Nutzung von Marktmöglichkeiten benötigt die Existenz eines wettbewerbsfähigen und dynamischen SME-Sektors, der wiederum eng mit Entrepreneurship verbunden ist.

Der zweite Mechanismus, der zum wirtschaftlichen Wachstum beiträgt, betont die Handhabung von Entrepreneurship auf nationaler Ebene und die Gründungsphase von neuen Unternehmen. Kontextuelle Faktoren werden dabei als essentiell für die Gründung von Unternehmen gesehen. Diese sind zwischen dem sozialen bzw. kulturellen Kontext und der Expansion von neuen Firmen angesiedelt. Die Rahmenbedingungen beeinflussen den Entrepreneur in der Wahrnehmung der unternehmerischen Gelegenheiten und in der Umsetzung der Kapazitäten. Die Rahmenbedingungen, wie sie im Modell herausgearbeitet wurden, sind notwendig, um für die Gründung von Unternehmen eine geeignete Ausgangslage zu schaffen.

Auf der anderen Seite wird die Rolle von Entrepreneurship in der Gründung von Unternehmen betont. Der unternehmerische Prozess findet im Kontext eines Sets von Framework Konditionen statt. Ebenfalls hängt es von dem Auftreten bzw. der Förderung von Marktmöglichkeiten und der Kapazität bzw. Motivation des Entrepreneur selbst ab. Während der Erfolg von großen Unternehmen auch die Gelegenheit für Gewinne für kleine Unternehmen bietet, kann der Erfolg von kleinen Unternehmen auch großen Unternehmen zu Gute kommen. Erfolgreiche SME können für große Unternehmen einen globalen Wettbewerbsvorteil darstellen.

Beide Mechanismen tragen zum Wirtschaftswachstum in einem Land bei und hängen eng mit Entrepreneurship zusammen. Wichtig bei dem Modell ist die Differenzierung zwischen 'Allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen' und 'Entrepreneurship Rahmenbedingungen'. Dabei wird ersichtlich, dass nicht nur die speziell auf Entrepreneurship ausgerichteten Programme, Initiativen und Maßnahmen von Bedeutung sind, sondern auch allgemeine wirtschaftliche Rahmenbedingungen Berücksichtigung erfahren sollten. Des Weiteren zeigt es sich, dass es in einigen Bereichen zu einer Überschneidung von allgemeinen und speziellen Rahmenbedingungen kommen kann.

Viele staatliche Programme und Maßnahmen zur Förderung von unternehmerischer Kapazität konzentrieren sich hauptsächlich auf makroökonomische Konditionen oder die Bereitstellung von finanzieller Unterstützung. Solche Programme sind ohne Zweifel wichtig zur Verbesserung der Ausgangslage für angehende Unternehmer, indem diese die notwendigen Mittel bereitstellen oder Anreize zur Gründung eines Unternehmens liefern.

Staatliche Initiativen, Programme und Institutionen sollen darauf abzielen, dem angehenden Entrepreneur unterstützend bzw. hilfreich zur Seite zu stehen. Sei es durch die Errichtung von beratenden Institutionen, der Bereitstellung von finanziellen Mitteln, dem Organisieren von Verbindungen zu größeren nationalen und ausländischen Unternehmen, der Etablierung von langfristigen Systemen zur Förderung des Wachstums und Internationalisierung von Unternehmen oder der Generierung von Netzwerken zwischen öffentlichen Institutionen, privaten Gesellschaften oder multilateralen Organisationen.

Laut Baumol hängt die Umsetzung von unternehmerischen Handlungen und deren anschließender Erfolg hauptsächlich von der Vergütungs- bzw. Belohnungsstruktur der jeweiligen Volkswirtschaft ab (Baumol 1990). Politiker sind aufgerufen für unternehmerische Aktivitäten geeignete Rahmenbedingungen zu generieren. Ebenfalls ist es die Aufgabe der Politiker darauf zu achten, dass diese Konditionen bzw. Faktoren dafür sorgen, dass die unternehmerischen Fähigkeiten in gewissen Bereichen gebündelt bzw. gelenkt werden, um im Endeffekt zum Wachstum des Sozialproduktes beizutragen.

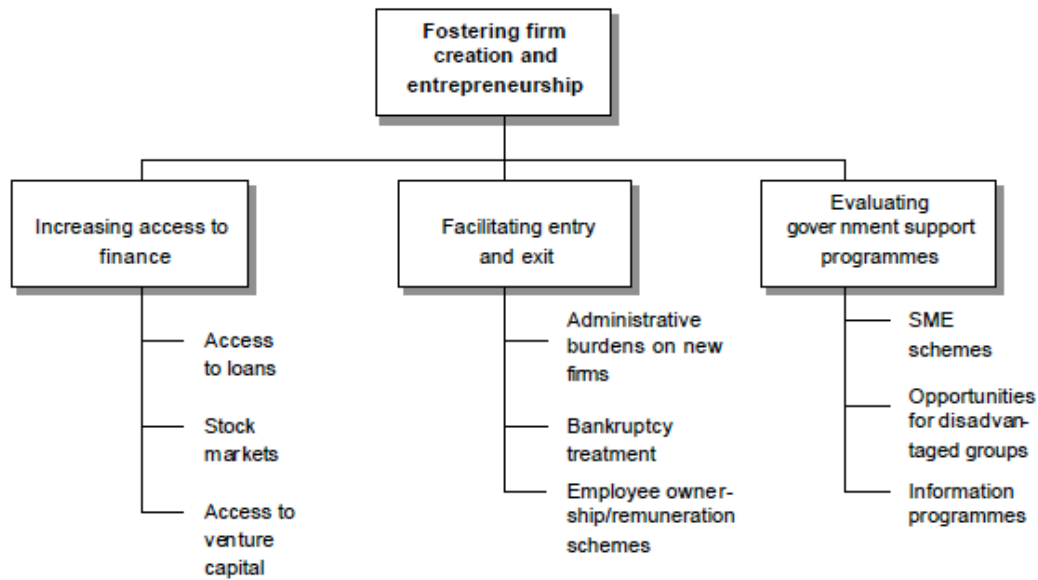
Fast alle ökonomischen, institutionellen oder kulturellen Rahmenbedingungen haben Auswirkungen auf Entrepreneurship. Zum Beispiel ist es viel einfacher unternehmerische Handlungen in einem makroökonomischen Umfeld mit niedriger Inflation durchzuführen, in welcher der Entrepreneur die Entwicklung von Nachfrage und Preis klar abschätzen kann.

Was die Rahmenbedingungen betrifft, kann auf der einen Seite zwischen ökonomischen Grundsätzen, die generelle ökonomischen Aktivitäten beeinflussen und Maßnahmen, die direkten Einfluss auf den Entrepreneurship-Prozess haben, unterschieden werden. Unter ökonomischen Grundsätzen sind makroökonomische Stabilität, Arbeitsmarkt, lokale Infrastruktur und Steuersätze zu verstehen.

Insgesamt sind laut OECD drei politische Bereiche für die Gründung von Unternehmen von besonderer Bedeutung (siehe dazu Darstellung 4). Diese sind finanzielle Unterstützung, Markteintritt bzw. -abgang und staatliche Förderprogramme.

1. Intensivierung von finanzieller Unterstützung

Regierungen können den Zugang zu Krediten für Start-Ups mittels der Einführung von Kreditgarantien erleichtern. Bei, von der Regierung gedeckten Garantieleistungen, übernimmt der Staat die Garantie für die Rückzahlung von einem Prozent an die kreditgebende finanzielle Institution. Neben diesem Instrument spielt vor allem der Aktienmarkt eine wichtige Rolle. Ebenfalls darf das Risikokapital nicht außer Acht gelassen werden, spielt jedoch im Corporate Entrepreneurship eine untergeordnete Rolle. Auch besteht die Möglichkeit, dass sich ausländische Unternehmen mittels Kapital an den neuen Ventures beteiligen. Im Vordergrund stehen jedoch hier die Förderungen durch den Bankensektor.



Darst. 4: Politische Maßnahmen zur Förderung von Entrepreneurship
(Quelle: OECD (2002), S. 8)

2. Erleichterung von Markteintritt und -abgang

Unternehmerische Rahmenbedingungen werden auf der einen Seite durch das regulatorische und administrative Umfeld und auf der anderen Seite durch den Markt beeinflusst. Administrative Prozeduren und Regulierungen lenken den Vorgang der Gründung eines Unternehmens. Bei der Erfüllung von administrativen und regulatorischen Anforderungen entstehen für angehende Unternehmen nicht zu unterschätzende Kosten.

Laut einer OECD-Studie ist der Gründungsprozess eines Unternehmens je nach Land unterschiedlich zeitaufwendig (OECD 1998, S. 20). Es besteht hierbei die Gefahr, dass der administrative Aufwand im Vorhinein Investoren von einer Unternehmungsgründung abhält. Staatliche Stellen sollten darauf achten, die Koordination zwischen den verschiedenen Behörden zu verbessern und die Anforderungen zu bündeln bzw. zu kanalisieren. Dem Unternehmer sollte der Gründungsprozess so einfach wie möglich gemacht werden. Die Regierung ist dabei angehalten, einen Abgleich zwischen der Reduzierung von unternehmerischen Hürden und dem öffentlichen Interesse zu schaffen. Hauptaugenmerk liegt hierbei vor allem auf Umweltschutzmassnahmen sowie Sicherheits- bzw. Gesundheitsstandards (OECD 2002, S. 10).

3. Handhabung von Insolvenzen

In einem wirtschaftlichen Umfeld, in welchem der Staat künstlich Unternehmen am Leben erhält, findet keine effiziente Umverteilung von Ressourcen von unprofitablen zu profitablen Unternehmen statt. Die Handhabung von Insolvenzen ist ein Indikator für die soziale Einstellung von institutionellen Stellen in einer Volkswirtschaft, die im Endeffekt negative Auswirkungen auf weitere unternehmerische Handlungen

haben kann. Die Gefahr einer Insolvenz und deren Auswirkungen wirken sich negativ auf weitere Unternehmungen aus. Geschäftliche Insolvenz wird als persönlicher Misserfolg betrachtet und es kommt zu einem sozialen Stigma. Ebenfalls werden Eigentümer von fehlgeschlagenen Unternehmen oftmals vom Staat mit Auflagen bedacht bzw. wird diesen die Auflösung des Unternehmens schwer gemacht.

Ein negativer Aspekt von staatlichen Förderprogrammen ist, dass diese oftmals eingesetzt werden, um nicht einwandfrei funktionierende Marktinstitutionen zu ersetzen. Die Hauptaufgabe des Staates sollte es sein, die ökonomischen Grundsätze umzusetzen. Richtig angewandte Förderprogramme komplimentieren bzw. unterstützen wirtschaftspolitische Vorgaben um ein Umfeld zu erzeugen, welches die Gründung von Unternehmen fördert (OECD 1998, S. 24). Dabei handelt es sich um ein wichtiges politisches Instrument um spezifische Themen, die eine direkte Barriere für unternehmerisches Verhalten darstellen, zu eliminieren. Regierungsprogramme müssen gut durchdacht und gezielt eingesetzt werden. Dabei sollen bestehende Programme ständig evaluiert und verbessert werden. Informationsveranstaltungen sollen dabei helfen, angehende Unternehmungen über mögliche hilfreiche Behörden und Anreize zu informieren.

Die Handlungen von Entrepreneurs hängen von makroökonomischen Faktoren ab. Entrepreneurship wird durch entsprechende Rahmenbedingungen gefördert. Da die Handlungen von Unternehmern nicht in einem Vakuum stattfinden, hängt die Umsetzung ihrer Fähigkeiten und die Motivation, ihre Geschäftsideen in Gewinne zu transformieren stark von den Rahmenbedingungen ab.

Zusammenfassung

Das GEM-Modell, in Zusammenspiel mit dem OECD-Modell, bietet einen vielfältigen Maßnahmenkatalog für politische Entscheidungsträger zur Intensivierung von Unternehmensgründungen. Beim konzeptionellen GEM-Modell ist die Unterteilung in marktbezogene, institutionelle bzw. infrastrukturelle und kulturelle Rahmenbedingungen hervorzuheben. Dabei wird betont, dass nicht nur speziell auf Entrepreneurship ausgerichtete politische Maßnahmen bzw. Rahmenbedingungen von Bedeutung sind, sondern allgemeine grundlegende wirtschaftspolitische Faktoren ebenfalls zu berücksichtigen sind. Entrepreneurship Rahmenbedingungen sind Wissens- und Technologietransfers, kulturelle und soziale Normen, staatliche Förderprogramme, finanzielle Auflagen und die gesetzliche bzw. rechtliche Infrastruktur. Allgemeine nationale Rahmenbedingungen sind Arbeitsmarktregulierungen, institutionelle Infrastruktur, Intensitätsgrad an Forschung und Entwicklung und Marktgegebenheiten.

Das OECD-Modell unterscheidet zwischen drei relevanten Rahmenbedingungen zur Förderung von Unternehmensgründungen: Zugang zu finanzieller Unterstützung, Markteintritt bzw. -austritt und staatliche Unterstützungsprogramme. Der Gesetzgebung, speziell den administrativen Auflagen, dem Insolvenz- bzw. Konkursrecht und den Eigentums- und Verfügungsrechten kommt ebenfalls eine große Bedeutung zu.

2.4.5 Allgemeines politisches Systemmodell für Entrepreneurship

Das Modell von Hesham Gabr und Andreas Hoffmann⁴ (Gabr/Hoffmann 2006, S. 1-51) beinhaltet allgemeine politische Rahmenbedingungen zur Förderung von wachstumsorientiertem Entrepreneurship. Das Modell wurde für das Wirtschaftsministerium in Dänemark konzipiert und soll die Regierung bei der Umsetzung von wirtschaftlichen Reformen unterstützen. Nichtsdestotrotz ist das Konzept des Modells allgemein anwendbar und baut auf der aktuellen theoretischen Literatur in diesem Forschungsfeld auf.

Viele Länder sind bemüht mittels politischen Maßnahmen Entrepreneurship zu begünstigen (OECD 2005). Diese Maßnahmen besitzen oftmals keinen analytischen Hintergrund und keine klar definierten Ziele (Storey 2002). Da es kein allgemeines Paradigma für Entrepreneurship gibt, braucht es für die Förderung von Entrepreneurship politische Rahmenbedingungen. Es bedarf hierbei eines Leitfadens für politische Entscheidungsfindung. Solche Rahmenbedingungen zu entwickeln bzw. zu definieren, scheitert oftmals am Überfluss des Maßnahmenkontingentes, der Unterschiedlichkeit der Zielsetzung und den zeitlichen Dimensionen.

Das Nichtvorhandensein eines optimalen Systems und die Unkenntnisse über den kausalen Zusammenhang zwischen den Rahmenbedingungen und der unternehmerischen Leistungserbringung erschwert die politische Entscheidungsfindung. Diese Umstände machen es notwendig, dass die Auswahl der Maßnahmen von politischen Entscheidungsträgern realistischen Überlegungen entspringt. Politiker sollten sich zuerst darauf konzentrieren, was gemacht werden kann und die grundsätzlichen Probleme zu Beginn anzugehen. Die Realisierung von ökonomischen Grundsätzen steht an erster Stelle. Politiker sind angehalten, Themen, die mit der Förderung von Entrepreneurship in enger Beziehung stehen, in ein Grundgerüst von Rahmenbedingungen zu transformieren. Sind diese Rahmenbedingungen entsprechend definiert, ist es notwendig die wichtigsten Faktoren, die Entrepreneurship begünstigen, zu identifizieren.

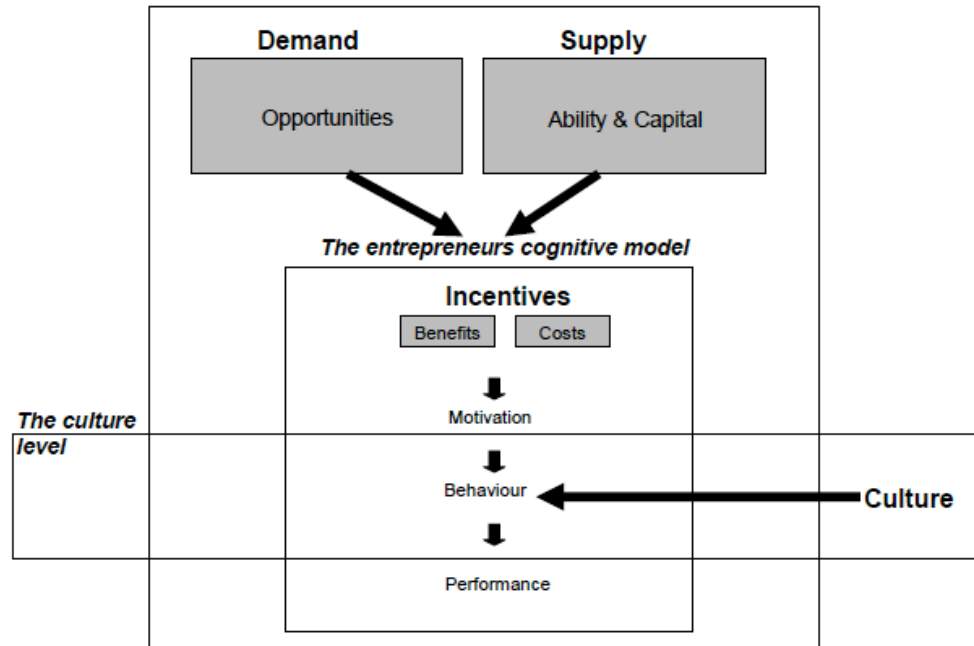
Das Ziel ihres Ansatzes ist das Aufzeigen eines systematischen und zusammenhängenden Modells von politischen Rahmenbedingungen um politische Prioritäten in der Förderung von Entrepreneurship zu identifizieren und zu analysieren. Ebenfalls bietet das Modell, im Kontext der politischen Rahmenbedingungen, einen Überblick über existierende Entrepreneurship-Indikatoren. Die Gedanken, die dem Modell zu Grunde liegen, basieren, neben der praktischen Orientierung, auf einem theoretischen Konstrukt. Dabei wird zuerst auf die Entwicklung eines systematischen und zusammenhängenden politischen Grundgerüsts für wachstumsorientiertes Entrepreneurship eingegangen. Im Zuge dessen werden die grundsätzlichen Komponenten definiert. Anschließend werden die Indikatoren auf deren Qualität überprüft.

⁴ Falls nicht anders angegeben stammen die Informationen aus der wissenschaftlichen Veröffentlichung ‚A General Policy Framework for Entrepreneurship‘ von Gabr und Hoffmann aus dem Jahr 2006.

Dem Modell liegt eine Definition von Entrepreneurship zu Grunde, die sich auf den Markteintritt und die Gründung von wachstumsorientierten Unternehmen bezieht. Diese beiden Phasen des Unternehmensgründungsprozesses können direkt dem Produktivitätswachstum zugeordnet werden (Audretsch & Thurik 2000; OECD 2003). Aufgrund dieser Definition ist es für die Autoren dieses Modells möglich, politische Rahmenbedingungen zur Stimulierung des Produktivitätswachstums durch Entrepreneurship zu eruieren.

Gabr und Hoffmann haben drei separat miteinander inter-agierende Komponenten definiert, die Einfluss auf Entrepreneurship ausüben. Die erste Komponente beinhaltet Angebot und Nachfrage Bedingungen mit den Unterpunkten Gelegenheiten, Fähigkeiten und Kapital. Die zweite Komponente dreht sich um das kognitive Modell des Entrepreneurs und beinhaltet Anreiz- und Motivationsfaktoren. Die dritte und letzte Komponente ist die kulturelle Ebene.

Alle diese Komponenten werden aus der Perspektive von politischen Entscheidungsträgern und dem Beitrag zur Förderung von Entrepreneurship betrachtet. Im Unterschied zu anderen Modellen werden dabei Elemente der kognitiven Theorie und kulturelle Studien mit berücksichtigt. Obwohl Gabr und Hoffmann makroökonomischen Einfluss auf Entrepreneurship als bedeutenden Faktor deklarieren, hat das Grundgerüst ihres Modells einen mikroökonomischen Charakter.



Darst. 5: Einflussgrößen bzw. -bereiche auf Entrepreneurship
(Quelle: Gabr & Hoffmann 2006, S. 7)

Im Weiteren wird auf die drei Komponenten des Systemmodells eingegangen:

1. Angebot-Nachfrage Bedingungen

Das Herz des Modells stellt die klassische Angebots- und Nachfragekonstellation dar. Die Nachfrageseite sind unternehmerische Gelegenheiten, während die Angebotseite potentielle Unternehmer generiert. Verfügt der potentielle Unternehmer über die entsprechenden Fähigkeiten und das Kapital, können Marktchancen angegangen werden (Verheul et al. 2003).

2. Marktchancen

Marktchancen werden der Nachfrage-Seite zugerechnet, da diese zum großen Teil bei einer Nachfrage von Gütern und Dienstleistungen entstehen. Chancen sind Ideen, die in den Köpfen von Menschen entstehen und eine Notwendigkeit für die Gründung eines Unternehmens darstellen.

In der theoretischen Literatur über den Beitrag von Entrepreneurship zum volkswirtschaftlichen Wachstum, gehen die Meinungen, ob Marktchancen endogene oder exogene Faktoren darstellen, auseinander. Das Modell von Gabr und Hoffmann berücksichtigt beide Aspekte. Exogene Chancen entstehen, wenn Marktzugänglichkeit und öffentliche Nachfrage gegeben sind.

Maßnahmen, die darin enthalten sind, zielen auf eine Deregulierung, einer Entfernung von Eintrittshürden, internationalen Handels- und Investitionsvereinbarungen und eine Optimierung von öffentlichen und privatwirtschaftlichen Kooperation ab (PPP). Endogene Marktchancen sind bei dem Auftreten neuer Märkte gegeben.

Fähigkeiten

Dies beinhaltet die Fähigkeit unternehmerische Chancen zu erkennen und sich notwendiges Wissen über das wirtschaftliche bzw. industrielle Umfeld anzueignen. Ebenfalls sind darunter Kompetenzen und der Zugang zu Kompetenzen innerhalb der unternehmerischen Infrastruktur zu verstehen.

Humanes und soziales Kapital sind die Grundpfeiler unternehmerischer Fähigkeiten. Während Humankapital auf die Vermittlung von unternehmerischem Wissen basiert zielt soziales Kapital auf die Kommunizierung von Netzwerken, die Bildung von Cluster Communities, die Förderung von Kooperationen und die Verbesserung der Infrastruktur, ab.

Kapital

Kapital ist eine Notwendigkeit zur Gründung und Expansion eines Unternehmens. Dieser Punkt stellt einen der wichtigsten Faktoren für den Erfolg von Entrepreneurship dar. Kapital beeinflusst alle Facetten geschäftlichen Handels von der Gründung bis zum Zugang zu Aktienmärkten.

Die Akkumulierung von Kapital kann auf verschiedene Arten geschehen und hängt zum größten Teil von den Zielen und dem jeweiligen Stadium, in der sich das New Ventures befindet, ab. Basierend auf den Arten der Finanzierung steht einer Regierung eine Vielfalt von Förderprogrammen zur Verfügung. Neben der Unterstützung von neuen Unternehmen spielt die Handhabung von Vermögens- und Kapitalsteuern eine nicht zu unterschätzende Rolle.

3. Kognitives Modell von Motivation

Das Ziel des kognitiven Modells ist die Sichtbarmachung der Hintergründe von Handlungsentscheidungen eines Entrepreneurs. Vor jeder unternehmerischen Handlung wird von Unternehmern diese auf mögliche Anreize hin untersucht. Anreize beeinflussen die Motivation des Entrepreneurs.

Die Motivation, die ein Unternehmer zu seinen Handlungen antreibt, kann ganz unterschiedlicher Natur sein. Bedeutend sind vor allem monetäre und persönliche Anreize. Die kognitive Theorie bietet ein System, um die Motivation eines Unternehmensgründers zu verstehen. Dabei stehen der jeweilige Denkprozess und das Verhalten im Mittelpunkt. Die Theorie baut auf fünf psychologischen Fähigkeiten des Menschen auf.

Basierend auf diesen Fähigkeiten lassen sich drei Motivationstypen unterscheiden. Bei der direkten Motivation überwiegt die Aussicht auf ein positives Ergebnis der Unternehmung. In der zweiten Art der Motivation, der Motivation durch Dritte, erkennen Unternehmensgründer den Erfolg anderer Unternehmungen an und projizieren bzw. beziehen dieses Ergebnis auf die eigene Unternehmung. Die dritte Art der Motivation hat intrinsischen Charakter und zielt auf die Verbesserung persönlicher Standards ab.

Kultur

Ist ein angehender Unternehmer motiviert, verhält er sich entsprechend und lässt Taten folgen. Kultur stellt einen wichtigen Einflussfaktor auf das Verhalten, die Einstellung und Effektivität des Entrepreneurs dar. Kulturelle Faktoren werden dabei unbewusst aufgenommen. Für einen politischen Entscheidungsträger stellt sich eine Veränderung des kulturellen Umfeldes als sehr schwierig dar, da die Entstehung und somit auch die Veränderung kultureller Faktoren sehr langsam abläuft.

Um eine unternehmerische Gesellschaft zu generieren bzw. Unternehmertum zu propagieren, stehen einer Regierung unterschiedliche Mittel zur Verfügung. Propagierung der Vorteile gegenüber den Nachteilen, mediale Präsenz, pädagogische Erziehungsmaßnahmen, usw. stellen solche Mittel dar. Das Ziel sollte es sein, langfristig potentielle Anreize zu erzeugen. Dabei muss eine Regierung ständig darauf bedacht sein, ihre Wirtschaftspolitik so auszurichten, dass diese Entrepreneurship freundlich ist.

Drivers of Entrepreneurial performance	A total measure of the framework conditions relating to entrepreneurship				
	Opportunities	Capital	Ability	Incentives	Culture
Policy areas with significance for Entrepreneurial performance	Deregulation/Entry Barriers	Loans	Business education	Personal Income tax	Communication about heroes
	Access to foreign markets	Business Angels	Entrepreneurship education	Corporate taxes & Fiscal incentive	Introducing Entrepreneurship in primary schools
	Procurement regulation	Private equity firms	Experience	Social security discrimination	
	National/Global demand conditions	Venture capital	Entrepreneurship infrastructure	Administrative burdens	
	Knowledge transfer	Stock markets or alternative exits	Co-operation	Labor market regulation	
	Test facilities	Wealth & bequest tax		Bankruptcy legislation	
		Capital taxes		Campaigns	
				Initiatives towards Specific groups	

Darst. 6: Politische Bereiche mit Einfluss auf Entrepreneurship
(Quelle: Gabr & Hoffmann 2006, S. 14)

Basierend auf der theoretischen Literatur über Entrepreneurship beinhaltet das Modell fünf verschiedene Einflussfaktoren auf Entrepreneurship. Jeder dieser Treiber wird wiederum beeinflusst von einer Reihe von politischen Instrumenten. Diese wiederum werden in dem Modell in verschiedene politische Bereiche zusammengefasst. Die Zuordnung der politischen Bereiche zu den jeweiligen Faktoren wurde unter dem Blickwinkel der Einflussgrößen vorgenommen. Politische Bereiche können auf multiple Faktoren Einfluss nehmen.

Zusammenfassung

Das Modell von Gabr und Hoffmann bietet ein breites Spektrum an Rahmenbedingungen und politischen Maßnahmen, mit deren Hilfe Entrepreneurship gefördert werden kann. Rahmenbedingungen umfassen markt-, kapital-, infrastrukturelle-, rechtliche- und kulturbezogene Faktoren. Konkrete politische Maßnahmen bzw. Bereiche können der Abbildung 6 entnommen werden.

2.5 Theoretische Untersuchungsmerkmale

Im folgenden Kapitel werden für den empirischen Teil relevante Untersuchungskriterien festgelegt. Im ersten Unterkapitel werden auf Basis der Modelle für Corporate Entrepreneurship relevante Einflussgrößen definiert. Diesen Einflussgrößen werden Rahmenbedingungen untergeordnet, die für CE von großer Be-

deutung sind. Im Zuge der Definierung der Rahmenbedingungen werden diesen politische Bereiche bzw. Maßnahmen zugeordnet. Die politischen Bereiche/Maßnahmen werden in weiterer Folge als Untersuchungskriterien gewichtet.

Im empirischen Teil der Masterarbeit werden die Rahmenbedingungen und deren zugeordnete politische Bereiche/Maßnahmen genauer untersucht. Als Grundlage dieses Definitionsprozesses dienen die theoretischen Modelle von Douhan und Henrekson, Verheul et al., GEM und OECD sowie Gabr und Hoffmann.

2.5.1 CE-Einflussgrößen

Die, in den vorhergegangenen Kapiteln untersuchten Modelle konzentrierten sich in erster Linie darauf, für Entrepreneurship relevante Einflussgrößen zu definieren. Die Autoren dieser Modelle ordneten anschließend diesen Einflussfaktoren Rahmenbedingungen und politische Bereiche bzw. direkte oder indirekte politische Maßnahmen zu. Die Definierung der Untersuchungskriterien für die Masterarbeit erfolgt nach der gleichen Vorgehensweise.

Zuerst werden für Corporate Entrepreneurship relevante Einflussfaktoren festgelegt. Dabei werden die verschiedenen Einflussgrößen, die in den Modellen genannt werden, einander gegenübergestellt und eingeordnet. Basierend auf dieser Zuordnung bzw. Gegenüberstellung werden alle Eigenheiten in Corporate Entrepreneurship relevante Faktoren zusammengefasst.

Modelle	Douhan & Henrekson	Verheul et al.	Reynolds et al. & OECD	Gabr & Hoffmann	Corporate Entrepreneurship
	2007	2001	2005	2006	
Einflussfaktoren	Markt	Nachfrage: <i>Marktchancen</i>	Marktchancen	Nachfrage: <i>Marktchancen</i>	Marktwirtschaftliche Nachfrage und Chancen
	Institutionen	Angebot: <i>Ressourcen Fähigkeiten</i>	Fähigkeiten	Angebot: <i>Kapital Fähigkeiten</i>	Institutionelles Angebot
		Risiko-minimierung	Motivation and Kapazitäten	Kognitives Modell: <i>Anreize Motivation</i>	Risikominimierung, Motivation und Anreize
		Kultur	Kultureller Kontext	Kultur: <i>Verhalten</i>	Kultur

Darst. 7: Einflussfaktoren auf Corporate Entrepreneurship
(Quelle: eigene Darstellung)

Der Faktor 'Marktwirtschaftlichen Nachfrage und Chancen' beinhaltet den vom Staat beeinflussten Spielraum für unternehmerische Tätigkeiten. Im Mittelpunkt stehen hierbei marktbezogene Maßnahmen und deren Beitrag zur Generierung einer Nachfrage an Gütern- bzw. Dienstleistungen. Grundsätzlich spielen

bei der Gründungsentscheidung die wirtschaftliche Struktur, Ordnung und Politik des jeweiligen Landes eine wichtige Rolle.

Die zweite Einflussgröße ist das *institutionelle Angebot*. Hauptaugenmerk wird dabei auf Institutionen gelegt, die Einfluss auf den Wissensstand, Kompetenzen und Ressourcenakkumulierung von ausländischen Unternehmensgründungen nehmen und maßgeblich zum Erfolg oder Misserfolg einer Unternehmung beitragen können. Das institutionelle Angebot wird vom Staat bereitgestellt und erleichtert die Gründung von Unternehmen. Im Gegensatz zum herkömmlichen individuellem Start-Up Entrepreneurship spielt das Finanzierungskapital im Rahmen der Corporate Entrepreneurship Definition innerhalb der Masterarbeit eine sekundäre Rolle und wird deshalb nicht näher betrachtet.

Der nächste Faktor '*Risikominimierung, Motivation und Anreize*' zielt darauf ab, politische Bereiche und rechtliche Rahmenbedingungen hervorzuheben, mit denen der Staat, eine für ausländisches Corporate Entrepreneurship günstige Ausgangslage erzeugen kann. Vor jeder unternehmerischen Tätigkeit kommt es zu einer Gegenüberstellung der Chancen und Risiken, der Betrachtung von potentiellen Anreizen, der Begutachtung von gesetzlichen Vorschriften oder von Vergünstigungen. Dieses Ergebnis hat Einfluss auf den Grad der Motivation zur Durchführung dieser Tätigkeit.

Der letzte Faktor bezieht sich auf den *kulturellen Kontext*. Der Staat besitzt die Möglichkeit, langfristig auf die kulturellen Merkmale einer Gesellschaft Einfluss auszuüben und diese zu formen bzw. zu verändern. Speziell bei ausländischen Unternehmungen, deren Unternehmenskultur und Werte sich von denen des jeweiligen Landes unterscheiden, ist es notwendig, gesellschaftliche Akzeptanz zu generieren. Akzeptanz einerseits für deren Produkte und Dienstleistungen und andererseits für den Arbeitgeber.

Ausländische Unternehmer werden bei der Gründung bzw. bei den Behördengängen unweigerlich mit kulturellen und sozialen Differenzen konfrontiert. Die Generierung eines Bewusstseins bzgl. interkultureller Unterschiede und informeller Strukturen ist eine nicht zu unterschätzende Notwendigkeit im Gründungsprozess.

2.5.2 CE-Rahmenbedingungen und politische Bereiche/Maßnahmen

Die Modelle und deren theoretische Grundlage bieten eine große Vielfalt von Möglichkeiten, wie der Staat Einfluss auf unternehmerische Tätigkeiten ausüben kann. Das Ziel dieses Kapitels ist die Zusammenfassung dieser beschriebenen Möglichkeiten in, für CE relevante Rahmenbedingungen und Untersuchungskriterien bzw. politische Bereiche und Maßnahmen. Weiters werden diese den, im vorhergehenden Kapitel definierten Einflussgrößen zugeordnet.

Zuerst erfolgt ein Überblick über alle, in den Modellen genannten CE relevante Rahmenbedingungen und politischen Bereiche. Anschließend werden die Rahmenbedingungen vereinheitlicht und den, im vorhergehenden Kapitel definierten Einflussgrößen zugeordnet. Zum Schluss werden die politischen Bereiche den jeweiligen Rahmenbedingungen zugeteilt.

In der folgenden Darstellung (Darstellung 8) werden alle CE relevanten Rahmenbedingungen und politische Bereiche, die aus den vier untersuchten Modellen extrahiert werden konnten, zusammengefasst. Die Zuordnung erfolgt nach der Quelle der Information.

	Douhan/Henrekson	Verheul et al.	GEM/OECD	Gabr/Hoffmann
Rahmenbedingungen	• Marktchancen • Institutionelles Umfeld • Gesetzgebung • Förderprogramme	• Marktchancen • Institutionelles Angebot • Anreizpolitik/Förderprogramme • Gesetzgebung • Marktein- bzw. -austritt • Kulturelles Umfeld • Gesellschaftliches Meinungsbild	Marktbezogene, institutionelle bzw. infrastrukturelle und kulturelle Faktoren. • Markteintritt bzw. -austritt • Staatliche Unterstützungsprogramme • Gesetzgebung	Markt- und Kulturbezogene, infrastrukturelle und rechtliche Faktoren
Politische Bereiche/Maßnahmen	• Eigentums- und Verfügungsrechte • Steuern • Institutionelle Infrastruktur • Industrielle Cluster • Administrative Auflagen • Kulturelle Eigenheiten	• Deregulierung • Protektionismus • Wissenstransfer, • Institutionelle Infrastruktur • Industrielle Clustern • Steuern • Administrative Auflagen • Insolvenz- und Konkursgesetzgebung • Arbeitsmarktvorschriften • Eigentums- und Verfügungsrechten • Standortförderprogramme • Gesellschaftliches Meinungsbild • Kulturelle Aspekte	• Marktgegebenheiten • Wissens- und Technologietransfers • Kulturelle und soziale Normen • Förderprogramme, • Gesetzliche bzw. rechtliche Infrastruktur. • Arbeitsmarktvorschriften • Institutionelle Infrastruktur • Administrativen Auflagen • Insolvenz- bzw. Konkursrecht • Eigentums- und Verfügungsrechten	• Deregulierung • Protektionismus • Wissens- und Technologietransfers • Public-Private-Partnerships • Institutionelle Infrastruktur • Steuern • Administrative Auflagen • Arbeitsmarktvorgaben • Insolvenz- und Konkursrecht • Förderprogramme bzw. -initiativen • Gesellschaftliches Meinungsbild • Informelle Prozesse

Darst. 8: Corporate Entrepreneurship relevante Rahmenbedingungen und politische Bereiche bzw. Maßnahmen laut den untersuchten Modellen
(Quelle: eigene Darstellung)

In der Darstellung 9 werden, die in den Modellen genannten Rahmenbedingungen zusammengefasst und vereinheitlicht sowie den entsprechenden CE-Einflussgrößen zugeordnet. Dabei wurde versucht, grundlegende makroökonomische Faktoren bzw. die allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen und Marktinstitutionen mit den, auf Entrepreneurship zugeschnittenen Maßnahmen in Einklang zu bringen. Nach der Auswahl und Vereinheitlichung der Rahmenbedingungen ist es in einigen Fällen zu Änderungen der Begriffsbezeichnung gekommen. Die Begriffsinhalte bzw. die Ausrichtung entspricht den Modellvorgaben.

Entrepreneurship Rahmenbedingungen				
Einfluss faktoren	Marktwirtschaftliche Nachfrage und Chancen	Institutionelles Angebot	Risikominimierung, Motivation und Anreize	Kultur
Rahmenbedingungen mit bedeutendem politischen Einfluss auf Corporate Entrepreneurship	Marktregulierung	Infrastruktur	Gesetzgebung	Soziale Netzwerke
			Förderprogramme	Gesellschaftliches Meinungsbild

Darst. 9: Corporate Entrepreneurship Rahmenbedingungen
(Quelle: eigene Darstellung)

In der Darstellung 10 wurden den CE-Rahmenbedingungen, zusammengefasst einsehbar in Darstellung 9, entsprechende politische Bereiche/Maßnahmen aus Darstellung 8 zugeordnet. Diese entsprechen in weiterer Folge den Untersuchungskriterien im empirischen Teil der Masterarbeit. Anschließend erfolgt eine kurze Erläuterung der CE-Rahmenbedingungen und der dazugehörigen Bereiche/Maßnahmen.

Marktregulierung	Infrastruktur	Gesetzgebung	Förderprogramme	Gesellschaftliches Meinungsbild	Soziale Interaktion
• Deregulierungs- bzw. Liberalisierungsinitiativen • Marktrestriktionen bzw. Protektionismus • Wissens- bzw. Technologietransfer • Public-Private-Partnership	• Institutionelle Infrastruktur • Industrielle Cluster	• Arbeitsrecht • Konkurs- und Insolvenzrecht • Steuern • Administrative Auflagen • Eigentums- und Verfügungsrechte	Länderspezifische Vergünstigungen bzw. Fördermittel	• Regierungspolitische Sichtweise • Interaktionspunkte mit der Bevölkerung	• Länderspezifische kulturelle Eigenheiten • Korruption

Darst. 10: Corporate Entrepreneurship Rahmenbedingungen und politische Maßnahmen/Bereiche
(Quelle: eigene Darstellung)

Die Rahmenbedingung der **Marktregulierung** beinhaltet politisch Bereiche, die auf Interventionen in marktwirtschaftliche Institutionen abzielen. Deren Ziel liegt einerseits in der Generierung von marktwirtschaftlichen Chancen oder der Einschränkung des Wettbewerbs für ausländische Unternehmungen. Im Vordergrund stehen allgemeine Deregulierungs- und Liberalisierungsinitiativen, Restriktionen für ausländische Unternehmen durch protektionistische Maßnahmen, Wissens- bzw. Technologietransfervorgaben und die Intensivierung von Private-Public-Partnerships. Hierbei wird untersucht, ob staatliche Stellen gezielt Eingriffe in die Marktwirtschaft vornehmen können, um einerseits die Ansiedelung von ausländischen Corporate Ventures in strategisch wichtigen Bereichen zu beeinflussen und andererseits Marktchancen bzw. eine Marktnachfrage zu erzeugen.

Der institutionelle Charakter der staatlich vorgegebenen **unternehmerischen Infrastruktur** steht im Mittelpunkt der zweiten Rahmenbedingungen. Untersucht wird das Netzwerk an staatlichen Agenturen bzw. Behörden und deren Rolle in der Gründung eines ausländischen Unternehmens. Des Weiteren wird die staatlich motivierte Generierung von industriellen Cluster im Rahmen der staatlich gelenkten Standortbestimmung analysiert. Der Begriff Cluster ist der Wirtschaftsgeographie zuordenbar und untersucht einen geographischen Ballungsraum von Unternehmen, die der gleichen Branche zugeordnet werden können oder vertikale und horizontale vor- bzw. nachgelagerte Verbindungen zu einer Branche aufweisen.

Die Attraktivität des Standorts wird durch die geographische Annäherung der, an einer Unternehmung involvierten Institutionen, Gesellschaften und Personen verbessert. Im Zuge dieses Kriteriums wird untersucht, ob der Staat die geographische Ansiedelung von ausländischen Unternehmen steuern kann und ob die politisch motivierte institutionelle Struktur Corporate Entrepreneurship fördernd ist.

Die **Gesetzgebung** als Rahmenbedingung nimmt Einfluss auf den Gründungsprozess einer ausländischen Gesellschaft. Direkte bzw. indirekte politische Maßnahmen im Rahmen der Gesetzgebung, die Einfluss auf ausländische Corporate Entrepreneurship ausüben lassen sich in verschiedene politische Bereiche wie Arbeitsrecht, Konkurs- und Insolvenzrecht, Steuern, administrative Auflagen und Eigentums- und Verfügungsrechte unterteilen. Die staatlich initiierte Gesetzgebung gibt Aufschluss über das Ausmaß einer staatlichen Beeinflussung im Bereich von Unternehmensgründungen.

Vom Staat implementierte **Förderprogramme** nehmen direkt Einfluss auf Corporate Entrepreneurship, indem diese die Ausgangslage einer Gründung verändern und gegebenenfalls Anreize schaffen. Der Fokus liegt auf der staatlichen Unterstützung von Unternehmensgründungen durch Steuervergünstigungen und niedrige Gründungskosten. Durch die Untersuchung von Förderprogrammen innerhalb der Masterarbeit besteht die Möglichkeit, eine direkte Einflussnahme der Regierung auf Corporate Entrepreneurship nachzuweisen bzw. aufzuzeigen.

Das **gesellschaftliche Meinungsbild** ist vor allem bei der Gründung von ausländischen Corporate Ventures ein zu beachtender Faktor, da er maßgeblich zu deren Erfolg oder Misserfolg beiträgt. Auf der einen Seite tritt das ausländische Unternehmen als Arbeitgeber auf, während auf der anderen Seite eine Ware oder Dienstleistung verkauft wird. Eine positive Wahrnehmung des Unternehmens in einer Gesellschaft ist für den wirtschaftlichen Erfolg von großer Bedeutung. In diesem Zusammenhang liegt es vor allem an staatlichen Stellen, dass Meinungsbild bezüglich ausländischen Corporate Ventures der Bevölkerung positiv zu beeinflussen. Speziell in Entwicklungs- oder Übergangsländern kommt diesem Punkt eine bedeutende Rolle zu. Ausländische Unternehmen werden dabei oft mit Skepsis oder Misstrauen verfolgt. Geschichtliche Aspekte sind in diesem Kontext mit zu berücksichtigen. Hierbei wird untersucht, welchen Beitrag staatliche Stellen in der Gestaltung des öffentlichen Meinungsbildes gegenüber ausländischen Unternehmen leisten können. Diese Rahmenbedingung gibt Aufschluss über die Sichtweise der Regierung gegenüber CE und ob diese auf die Bevölkerung übertragen werden kann.

Soziale Interaktionen im Rahmen des kulturellen Kontextes umfassen Interaktionen zwischen ausländischen Gesellschaftern und Personen und den staatlichen Behörden. Der Staat legt den Gestaltungsspielraum dieser Interaktion fest, indem er diese unterbindet oder fördert bzw. zulässt. Was Behördengänge betrifft, liegt es im Ermessen des Staates diese entweder unkompliziert oder schwerfällig zu gestalten. Ebenfalls üben politische Entscheidungsträger Einfluss auf die Unternehmenskultur von Unternehmen im jeweiligen Land aus. Das Ausmaß einer staatlichen Intervention in die Struktur von sozialen Netzwerken lässt sich nur indirekt feststellen. Jedoch spielt vor allem dieser Punkt in Entwicklungs- und Übergangsländern eine nicht unbedeutende Rolle. Die Bekämpfung von informellen sozialen Prozessen, die offizielle Strukturen überlagern zeigt, inwieweit die Regierung gewillt ist, ein investitionsfreundliches Umfeld zu schaffen.

In den folgenden Kapiteln werden die Volksrepublik China und die Sozialistische Republik Vietnam auf die sechs definierten Rahmenbedingungen und die dazugehörigen Kriterien hin untersucht. Das Ziel dieser Analyse ist es, aufzuzeigen, ob die beiden Staaten durch diese Rahmenbedingungen Einfluss auf die Gründung von ausländischen New Ventures nehmen.

3 CE-Rahmenbedingungen und politische Bereiche bzw. Maßnahmen in der Volksrepublik China

3.1 *Definition: China*

Die länderspezifische Definition von China im Rahmen der Masterarbeit orientiert sich an dem geopolitischen Begriff 'Festlandchinas'. Dies beinhaltet vordergründig das Gebiet, das unter den Zuständigkeitsbereich bzw. der Gerichtsbarkeit der Volksrepublik China fällt. Insgesamt werden Festlandchina 22 Provinzen, fünf autonome Gebiete, vier regierungsunmittelbare Städte und 147 territoriale Einheiten mit regionaler Autonomie zugeordnet. Nicht berücksichtigt sind dabei die Republik China in Taiwan und die zwei Sonderverwaltungszone Hongkong und Macau.

Speziell bei wirtschaftlichen Themen wird grundsätzlich eine geographische Unterscheidung zwischen Stadt und Land getroffen. Die Entwicklungsunterschiede und regionalen Disparitäten in Festlandchina zwischen den wirtschaftlich prosperierenden Küstengebieten und dem vergleichsweise rückständigen Zentral- bzw. Hinterland sind gravierend. Im Zuge des Masterarbeitsthemas gilt es diese regionalen Unterschiede und deren Einfluss auf wirtschaftspolitische Themen im Rahmen der Gründung von ausländischen Corporate Ventures bei gegebener Relevanz zu berücksichtigen und aufzuzeigen. Hauptaugenmerk liegt jedoch auf den gesamt Festlandchina umfassenden Rahmenbedingungen und politischen Bereichen bzw. Maßnahmen.

3.2 *Marktregulierung*

Im Kapitel Marktregulierung wird auf die marktwirtschaftlichen Verhältnisse in der Volksrepublik China eingegangen. In diesem Zusammenhang wird untersucht, inwieweit die chinesische Regierung die marktwirtschaftliche Nachfrage bzw. Chancen beeinflusst und somit die Gründung von ausländischen Corporate Ventures vorantreibt oder reguliert.

Zuerst werden, durch die chinesische Regierung vorgenommene Deregulierungs- bzw. Liberalisierungsinitiativen sowie protektionistische bzw. restriktive Maßnahmen aufgezeigt. Anschließend wird der internationale Wissenstransfer und dessen Bedeutung für die ökonomische Entwicklung der Volksrepublik China betont. Am Schluss des Kapitels wird der Stellenwert von Public-Private-Partnerships innerhalb der chinesischen Wirtschaft untersucht.

3.2.1 Deregulierungs- und Liberalisierungsinitiativen

Durch die Reform- und Öffnungspolitik, die im Jahr 1978 von Deng Xiaoping ins Leben gerufen wurde, erfolgte die sukzessive Anpassung Chinas an die Anforderungen der globalen Weltwirtschaft und Gemeinschaft. Vor dieser Zeit setzte die Führung der KPCh auf eine autarke Wirtschaftspolitik. In den letzten drei Jahrzehnten wurde die Wirtschaft zusehends für ausländische Investoren geöffnet. Während es anfangs ausländischen Investoren nur erlaubt war, sich mittels Direktinvestitionen an chinesischen Unternehmungen innerhalb von Sonderwirtschaftszonen zu beteiligen, ist die Entwicklung derart fortgeschritten, dass mittlerweile in vielen Bereichen eine Gründung von vollständig auslandsfinanzierten Unternehmen (WFOE) erlaubt ist.

Die bedeutendsten Veränderungen der chinesischen Marktstruktur erfolgten im Rahmen der Beitrittsverhandlungen zur Mitgliedschaft in der Welthandelsorganisation (WTO). Nach jahrelangen Verhandlungen ist China am 11. Dezember 2001 offiziell der WTO beigetreten. Damit unterwarf sich China einer wirtschaftlichen Anpassung an die internationale Handels- und Wirtschaftspolitik. Gründe des Beitritts stellen die Anziehung wirtschaftlichen Kapitals, der Stabilisierung außenwirtschaftlicher Beziehungen, der internationalen Anerkennung und der Sicherstellung des Wirtschaftswachstums dar (Blume 2002, S. 180-184).

Als Voraussetzung für den Beitritt galt es den Zugang für ausländische Unternehmen zu erleichtern und deren marktwirtschaftliche Stellung mit denen der Staatsunternehmen gleichzusetzen. Ebenfalls wurde China angehalten, die Import- und Exportzölle abzubauen, den Schutz geistigen Eigentums sicherzustellen, die Gründung von WFOE zu ermöglichen, den Handel zu liberalisieren sowie die Öffnung des gesamten Marktes für Handelsunternehmen bzw. Versicherungsunternehmen voranzutreiben, unbeschränkt Bankengeschäfte in Renminbi (RMB) zu erlauben und protektionistische Maßnahmen im Umwelt- und Energiesektor zu reduzieren (Bruns & Homlong 2006, S. 19-20).

In weiterer Folge wird kurz auf Deregulierungs- bzw. Liberalisierungsmaßnahmen in den verschiedenen wirtschaftlichen Sektoren Chinas eingegangen.

Gewerbe- und Industriesektor

Durch eine Anpassung der Preise an den globalen Standard und die steigende Zahl an privaten Unternehmen wird der Aufbau einer Konsumgüterindustrie gefördert (China Information Gateway 2009). Eine Deregulierung der Exportgüterproduktion und die sukzessive Konzentration von Auslandsinvestitionen in diesen Bereich machten diesen Wirtschaftszweig zum Motor des Wirtschaftswachstums. Im Zuge der Beitrittsverhandlungen mit der WTO, stimmte diese zu, dass gewisse Industriezweige in China weiterhin vom internationalen Einfluss mittels 'Erziehungszöllen' geschützt werden (Yi-Bing 2000). Bei vielen Schlüsselbereichen wurde der Einstieg für private und ausländische Importeure erleichtert. Diese sind nicht mehr

gezwungen, bei ihren Importgeschäften allein auf staatlich autorisierte Importeure zurückzugreifen (EU Kommission 2003).

China besitzt vor allem in den Bereichen einen komparativen Vorteil, die einer intensiven Teilnahme von Arbeit bedürfen. *„Der primäre Kostenvorteil der chinesischen Volkswirtschaft besteht zweifellos in einem riesigen Reservoir unqualifizierter „billiger“ Arbeiter. In den ländlichen Regionen [...] [finden die Menschen keine Arbeit,] drängen in die industriellen Ballungszentren und tragen somit dazu bei, dass das Lohnniveau in diesen Gebieten vergleichsweise konstant auf niedrigem Niveau verharrt (Taube 2004, S. 34).“* Diese Faktoren begünstigen ausländische Manufakturen, die im Billiglohnbereich angesiedelt sind. Schon während der Öffnungspolitik wurden diese Bereiche sukzessive gefördert und für internationale Exporte zugelassen.

Der Anteil der Industrie am BIP lag 1990 bei 42 Prozent, 2004 bei 52,90 Prozent und 2007 bei 43 Prozent. Damit wird fast die Hälfte des BIPs in China durch die Industrie generiert, die zwischen 2001 bis zur Weltwirtschaftskrise jährlich um durchschnittlich fast 11 Prozent reales BIP-Wachstum angewachsen ist (OECD 2009).

Dienstleistungssektor

Der Dienstleistungssektor profitiert am meisten von der Öffnung der Märkte für den freien Handel. Vor dem WTO-Beitritt war dieser noch wenig entwickelt. Im Jahr 1990 betrug der Anteil der Dienstleistungen am BIP 27 Prozent. Im Jahr 2004 lag er bei rund 30 Prozent und ist im Jahr 2006 auf 41.20 Prozent angewachsen. Die Liberalisierung des Finanzsektors und die Öffnung für Auslandsbanken im Jahre 2006, veranlasste viele internationale Banken auf dem chinesischen Finanzmarkt tätig zu werden. Darüber hinaus haben die strukturellen Änderungen in der chinesischen Wirtschaft günstige wirtschaftliche Bedingungen für Banken erzeugt. Viele chinesische Banken weisen eine Beteiligung ausländischer Investoren auf (Schüller 2006, S. 1-4).

Im Zuge des Beitritts wurde der Telekommunikationsmarkt liberalisiert, der Zugang für ausländische Versicherungen deutlich verbessert sowie die Lizenzvergabe in vielen Dienstleistungssektoren transparenter gestaltet. Durch die Genehmigung von Niederlassungen vor Ort wird der Zugang für Dienstleistungsunternehmen erheblich verbessert. Straffe Vertriebsreglementierungen betreffend Geschäftsabwicklung, Marketing, Lagerung, Wartung und die Werbung von importierten Waren wurde seit der Mitgliedschaft auf Groß- und Einzelhandelsebene graduell gelockert (EU Handelskommission 2003).

Landwirtschaft

Trotz der WTO-Mitgliedschaft schützt die VR China die Landwirtschaft durch Handelsbarrieren, die innerhalb der Grenzen der WTO-Bestimmungen liegen. Dadurch versucht der Staat potentielle Gefahren durch ausländische Produzenten im Vorhinein zu entschärfen bzw. abzufedern. Gleichzeitig wurde eine neue

WTO-gerechte Landwirtschaftspolitik umgesetzt, die Steuersenkungen für Bauern und direkte Geldzuschüsse vorsieht.

Der Landwirtschaftssektor wurde jedoch nicht im gleichen Maße für ausländische Unternehmen geöffnet wie der Industrie- und Dienstleistungssektor. Ausländische Unternehmen haben es weiterhin schwer, auf dem chinesischen Agrarmarkt Fuß zu fassen. Die Importzölle für Agrarprodukte wurden sukzessive reduziert. Im Zeitraum von 1992 bis 1997 wurden diese um 25.4 Prozent gesenkt. Lagen sie 1997 bei 21.2 Prozent, sind sie 2004 bei 15.3 Prozent angelangt. Ebenfalls wurden Ausfuhrsubventionen für Agrarzeuger beseitigt (Feldmann & Gutjahr 2004, S. 172).

Im Bereich der arbeitsintensiven Kultivierung besitzt die VR China gegenüber den globalen Konkurrenten einen komparativen Vorteil. Der komparative Kostenvorteil führte zu einem Wandel von der landintensiven Bearbeitung in Richtung arbeitsintensiven Kultivierung (Donglin 2005, S. 931-948). Obwohl davon hauptsächlich nur chinesische Unternehmen direkt profitieren konnten, steigt die Nachfrage nach Landmaschinen und Agrartechnik von ausländischen Unternehmen (GTAI 2011a).

Zusammenfassung

Die Meilensteine der Liberalisierung liegen in der Wirtschaft in der Reform- und Öffnungspolitik und der WTO-Mitgliedschaft. Der dadurch initiierte politische bzw. strukturelle Kurswechsel führte zu einer liberalen Wirtschaftspolitik und der Öffnung der Märkte für ausländische Unternehmen. Der Gewerbe- und Industriesektor, speziell die Exportgüterproduktion weist eine große Anzahl von ausländischen Unternehmen bzw. Beteiligungen auf. Interessant für ausländische Investoren ist der komparative Vorteil in der arbeitsintensiven Industrie. Dementsprechend setzt die Regierung viel daran, ausländische Unternehmen für diesen Industriesektor zu gewinnen.

Strukturelle Änderungen und eine Rücknahme von restriktiven Vorgaben für ausländische Unternehmen steigert die Attraktivität für Engagements im Dienstleistungsbereich. Die Landwirtschaft bleibt weiterhin zum größten Teil in chinesischer Hand. Deregulierungsmaßnahmen zielten auf die Verbesserung des Umfeldes für chinesische Bauern ab und weniger auf die Erleichterung des Zugangs für ausländische Unternehmen. Jedoch stellt die steigende Nachfrage nach Agrartechnik für ausländische Zulieferer eine große Chance dar.

3.2.2 Marktrestriktionen bzw. Protektionismus

Die Öffnung des chinesischen Marktes im Zuge der Transformation von einer Plan- zu einer Marktwirtschaft nahm ihren Anfang Ende der 70er Jahre. Dieser Transformationsprozess ist gekennzeichnet durch Gradualismus und selektive Öffnung. Die WTO-Mitgliedschaft und die zunehmende globale Ausrichtung

Chinas haben diesen Prozess beschleunigt. Jedoch wird immer noch ein bedeutender Teil des chinesischen Marktes durch protektionistische und restriktive Mittel vom internationalen Wettbewerb geschützt.

Wettbewerbsbeschränkungen und institutionelle Barrieren in China zeigen sich durch Marktzugangsbeschränkungen, administrative sowie natürliche Monopole und den Machtmissbrauch durch bestehende Unternehmen.

Mittels Zugangsbeschränkungen in Schlüsselsektoren versucht die chinesische Regierung diese vor ausländischem Einfluss zu schützen. Als Instrument dient den politischen Entscheidungsträgern die staatliche Industriepolitik. Geschützte Industriesektoren sind vor allem im Infrastruktur-, Energie-, Rohstoff- und Transportbereich angesiedelt (OECD 2002, S. 13). Als Schutzmechanismus vor ausländischem Einfluss bedient sich die Regierung einer wirtschaftlich dominanten Rolle von Staatsunternehmen.

Eine weitere Einschränkung des Wettbewerbs findet durch administrative Monopole bzw. regionalen Protektionismus statt. Administrative Organe oder Institutionen der Regierung missbrauchen ihre Macht und greifen maßgeblich in wirtschaftliche Prozesse ein. Regionaler Protektionismus ist speziell in China durch die geopolitische Lage stark verbreitet. Dabei werden konkurrierende Unternehmen einerseits durch provinzielle legislative Instrumente benachteiligt und andererseits durch regionale Barrieren für Ressourcen von der Ausübung ökonomischer Geschäfte abgehalten (Shi 2009, S. 8).

Regionale Monopole und Kartelle sind in China noch vermehrt anzutreffen. Seit 11. Februar 2011 ist das Anti-Monopol Gesetz offiziell in Kraft getreten. Das Gesetz wurde von der National Development and Reform Commission (NDRC), der wichtigsten Planungsinstitution in China, ins Leben gerufen. Das Gesetz richtet sich gegen illegale Preisabsprachen, die Konzentration von Marktanteilen in Händen weniger und die Bildung von Monopolen (Asia Briefing 2011a).

Die NDRC untersteht dem Handelsministerium der VR China und ist seit dem WTO-Beitritt zuständig für die Erlassung von Gesetzen betreffend Auslandsinvestitionen. Dabei veröffentlicht die Regierungsinstitution einen ‚Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries‘. Die letzte amtliche Veröffentlichung bzw. Anpassung des Katalogs stammt aus dem Jahr 2007 und enthält eine Liste, die angibt, welche Industriebereiche für Auslandsinvestoren verboten bzw. nur beschränkt zulässig sind (中华人民共和国国家发展和改革委员会 2007). Dies gilt für alle Formen von Auslandsinvestitionen, Joint Ventures und WFOE. Ebenfalls beinhaltet der Katalog Angaben über die generelle Zulässigkeit von ausländischen Unternehmungen, mögliche Rechtsformen und die Bewilligungsstellen auf lokaler, provinzieller oder zentraler Ebene (Reisach et al. 2007, S. 117).

Insgesamt sind 15 Sektoren für ausländische Unternehmen nur beschränkt zulässig. Jeder dieser Sektoren ist wiederum in verschiedene Untersektoren unterteilt und enthält genaue Angaben bezüglich Einschränkungen. Speziell bei einer Vielzahl von Restriktionen in Dienstleistungs- und Industriebereichen ist eine Zustimmung der Provinzregierung erforderlich. Des Weiteren sind in allen beschränkt zulässigen Wirtschaftsbereichen keine WFOE erlaubt und die Kapitalanteile für ausländische Unternehmen auf maximal 50 Prozent begrenzt (Man/Zeng/Orrick 2008, S.18).

Übersteigt der Exportanteil 70 Prozent der Produktion, können nicht zulässige in erlaubte Bereiche umgewandelt werden (Reisach et al. 2007, S. 116). Dies betraf in den letzten Jahren vor allem die Telekommunikationsindustrie, den Großhandel für ausgewählte Produkte, den Finanzhandel und den Immobilienmarkt. Bei der Prüfung der Anforderungen an spezifische Investitionsprojekte müssen industriespezifische und standortspezifische Gesetze beachtet werden (Man/Zeng/Orrick 2008, S.8f).

Zwölf Sektoren sind in dem 2007 veröffentlichten Katalog für ausländische Direktinvestitionen verboten. Im Vergleich zum Katalog aus dem Jahre 2004 versucht die chinesische Regierung in der neuen Veröffentlichung zwei übergeordnete politische Ziele zu verfolgen. Auf der einen Seite wird versucht, die Kontrolle bzw. Eliminierung von Investitionen in umweltverschmutzenden Industrien voranzutreiben und auf der anderen Seite politisch sensible Bereiche vor ausländischem Einfluss fernzuhalten. Die Regierung konsolidiert umweltgefährdende Industrien unter ihrer Obhut um eventuelle negative Auswirkungen auf die Umwelt vorzubeugen (Man/Zeng/Orrick 2008, S.19).

Wissenschaftliche Forschung, technische Dienstleistungen und geologische Exploration sind neu zu der Liste hinzugefügt worden. Im elektronischen Unterhaltungssektor fand in vielen Bereichen eine erhebliche Abwertung von der beschränkt zulässigen zur verbotenen Ebene statt. Dies betrifft speziell Anbieter von Onlinenachrichten und internetbasierten Video- und Audioprogrammdienstleistungen (Man/Zeng/Orrick 2008, S.18).

In folgenden Bereichen sind Auslandsinvestitionen nicht zulässig: Gentechnik, Fischerei, Verlagswesen, einige Formen von Rohstoffaufbereitung, traditionelle chinesische Medizin, Waffenproduktion, Luftverkehrsüberwachung, Post, Kohlekraftwerke, Importierung und Veröffentlichung von ausländischen Medien, Film- und Fernsehproduktionen, Wettbüros und Erotik- bzw. Sexdienstleistungen (中华人民共和国国家发展和改革委员会 2007).

Zusammenfassung

Die Regierung versucht durch Marktzugangsbeschränkungen, regionalen Protektionismus und administrative sowie natürliche Monopole ausgewählte marktwirtschaftliche Bereiche vor ausländischen Beteiligungen zu schützen. Die politischen Entscheidungsträger haben 2011 ein Anti-Monopol Gesetz verabschie-

det. Dies kann als erstes Zeichen gewertet werden, Restriktionen, die auf monopolistischen Marktverhalten basieren, sukzessive abzubauen. Mittels eines 'Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries' wird von einer Regierungsbehörde klar vorgegeben, welche Wirtschaftsbereiche für ausländische Investitionen bzw. Unternehmensgründungen erlaubt, verboten oder unter bestimmten Auflagen nur beschränkt zulässig sind.

3.2.3 Wissens- und Technologietransfer

Auf dem achten nationalen Volkskongress 1993 wurde in China ein Gesetz zur Förderung des wissenschaftlichen und technologischen Fortschritts verabschiedet. Dieses Gesetz ist Verfassungskonform und legt die Prioritäten auf einen Ausbau der wissenschaftlichen und technologischen Kapazitäten als primärer Produktionsfaktor im Zuge der marktsozialistischen Modernisierung. Durch das Gesetz wird das Ziel verfolgt, den Beitrag von Wissenschaft und Forschung zur sozialen Stabilisierung und zum ökonomischen Fortschritt zu erhöhen.

Der Staat hebt darin die Freiheit von wissenschaftlicher Forschung hervor und ruft zur Förderung von wissenschaftlicher Exploration und technologischer Innovation auf. Regierungsorgane, Unternehmen, Institutionen, soziale Organisationen und die Bürger werden angehalten, Aktivitäten, die zur Steigerung des technologischen und wissenschaftlichen Fortschritts abzielen, zu unterstützen bzw. an diesen teilzunehmen. Spezielle administrative Institutionen, die der Regierung untergeordnet sind, übernehmen die Koordination und das Management. Der Ausbildung von Wissenschaftlern und Technikern wird große Priorität zugerechnet (中华人民共和国国家科学技术委员会 1993, S. 31-43).

Im Gesetz wird ausdrücklich erwähnt, dass chinesische Produkte dem internationalen Normen bzw. Standards entsprechen müssen um auf dem globalen Markt konkurrenzfähig zu sein. Darum wurde in Artikel 9 festgelegt, dass lokale und zentrale Regierungsbehörden den Austausch mit ausländischen Regierungen und internationalen Organisationen aufzunehmen haben. Ebenfalls sollen chinesische Forschungs- und Entwicklungsorganisationen und deren technische Mitarbeiter mit ausländischen Wissenschafts- und Technologiezirkeln in verschiedenen Formen zusammenarbeiten (中华人民共和国国家科学技术委员会 1993, S. 32).

Der Artikel 36 erlaubt es ausländische Organisationen oder Personen, Forschungs- bzw. Entwicklungsinstitutionen innerhalb des chinesischen Territoriums zu errichten. Im gleichen Artikel wird speziell die Gründung von chinesisch-ausländischen anteilmäßigen oder vertraglichen Kooperationen betont (中华人民共和国国家科学技术委员会 1993, S. 38).

Neben dem offiziellen Gesetz wurde 1999 vom Zentralkomitee der KPCh und dem chinesischen Staatsrat ein Leitfaden veröffentlicht, der diverse Entscheidungen zur Förderung von technologischen Innovationen, Entwicklung von Hochtechnologien und Vermarktung von neuen Technologien enthält. Hauptaugenmerk liegt auf Beschlüssen, betreffend den sozialen Produktionsfaktoren, den strukturellen Reformen, der effektiven politischen Maßnahmen und der Führungsrolle der Partei. In der Veröffentlichung werden chinesische Unternehmen angehalten, internationale Kooperationen einzugehen (中华人民共和国科学技术部 1999, S. 1-33).

„To encourage technological innovation, develop high technology and realize commercialization, opening to the outside has to be widened and international cooperation and exchange have to be made and seek a development way in the competition. [China] should combine self-research and development with foreign advanced technologies introduction and absorption (中华人民共和国科学技术部 1999, S. 5).“

Wissenschaft, Technologie und Innovation haben sehr große Bedeutung für den Aufbau einer zukunfts-trächtigen wettbewerbsfähigen chinesischen Marktwirtschaft. Das Gesetz und die Zulassungen für Auslandsinvestitionen sind Indikatoren, die aufzeigen, welchen Stellenwert der Ausbau von Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen für die chinesische Regierung haben.

Als Zielsetzung für die Zulassung von Auslandsinvestitionen spielen der Technologieimport, die Verbesserung der Produktqualität, die internationale Wettbewerbsfähigkeit, die Umweltbilanz und das chinesische Management-Know-how sowie die Aus- und Weiterbildung von chinesischen Mitarbeitern eine große Rolle. Unternehmen, die eine für China interessante Technologie, Innovation oder Verfahrensverbesserung aufweisen, werden bevorzugt behandelt. Mögliche Sonderkonditionen äußern sich in einem beschleunigten bzw. vereinfachten Genehmigungsverfahren, niedrigeren Grundstückspreisen und Abgaben (Reisach 2007, S. 115-116).

Durch ausländische Gründerpersonen, auslandsfinanzierte Unternehmen und deren Mitarbeiter finden Wissenstransfers in die regionalen chinesischen Unternehmen statt. Die auslandsfinanzierten Unternehmen bzw. Beteiligungen erhalten vom Mutterunternehmen fertigungsrelevantes Know-how sowie Anwender- und Prozesswissen. Regionsinterne Übertragung des Wissens findet durch die, von ausländischen Unternehmen hergestellten Produkten, die Mobilität von Mitarbeitern und Arbeitskooperationen statt (Lieferer 2006, S. 169).

Neben dem Versuch der Akkumulierung von ausländischem Wissen, konzentriert sich die chinesische Regierung auf die Förderung von eigenständigen chinesischen Innovationen und Technologien. Innerhalb des fünften Plenums des Zentralkomitees im Jahr 2004 wurde ein Leitbild verabschiedet, welches die Fähigkeit zur eigenständigen Innovation hervorhebt. Mit diesem Leitbild wird versucht, auf den wachsenden internationalen Konkurrenzdruck zu reagieren, die Selbstbehauptung innerhalb der ökonomischen Globa-

lisierung zu stärken und die Abhängigkeit von ausländischen Produkten zu verringern (Holbig 2005, S. 17).

Zusammenfassung

Die Gesetzestexte betreffend der Förderung des wissenschaftlichen und technologischen Fortschritts lassen erkennen, dass ausländische Wissens- und Technologietransfers für die Regierungen einen hohen Stellenwert besitzen. Die Zusammenarbeit zwischen chinesischen und ausländischen Unternehmen einerseits und die Errichtung von ausländischen Forschungs- und Entwicklungsorganisationen andererseits, werden in eigenständigen Paragraphen hervorgehoben. Die Gründung von Unternehmen, deren Technologien, Produkte oder Dienstleistungen für die VR China von Interesse sind, erfolgt unter bevorzugten Konditionen. Nichtsdestotrotz wird von der Regierung darauf geachtet, die Entwicklung von eigenständigen chinesischen Innovationen voranzutreiben.

3.2.4 Public-Private-Partnerships

Auf dem zehnten nationalen Volkskongress der KPCh wurde in einer Verfassungsänderung der Privatwirtschaft mehr Rechte zuerkannt. Diese Verfassungsänderung untermauert das Ziel bzw. die Zustimmung der Regierung den nicht öffentlichen Sektor auszubauen und generiert neue Möglichkeiten für Public-Private-Partnerships (PPP).

PPPs in der VR China spielen speziell im Infrastruktursektor und in der Reformierung der Staatsunternehmen eine große Rolle. Laut Cheng und Wang weisen verschiedene Formen von PPPs in China Potential auf. Obwohl die Zahl der Kooperationen zwischen öffentlichem und privatem Sektor weiter zunimmt, gibt es keine standardisierte Gesetzgebung. Oftmals kommt es im Zuge von PPPs sogar zu Überschneidungen unterschiedlicher Gesetze. Die Zusammenarbeit zwischen öffentlichen und privaten Stellen scheitert in vielen Fällen an einem Mangel an notwendiger Marktregulierung und an einer ungenügenden Definierung von Entscheidungs- und Verantwortungsbereichen öffentlicher Stellen bzw. Behörden. Private Unternehmen werden dabei zum Spielball politischer Machtdynamiken (Cheng & Wang 2009, S. 7-13).

Die Asian Development Bank sieht eine ungenügende Vertrauensbasis und fehlende Erfahrungen von Regierungsoffiziellen und Agenturen in der Zusammenarbeit mit privatwirtschaftlichen Investoren als Hauptprobleme für private und öffentliche Partnerschaften. Diese Mängel würden zu hohen Transaktionskosten führen und die Rentabilität für öffentliche Geldgeber in Frage stellen (Asian Development Bank 2002, S. 102).

Ebenfalls hinderlich ist der Mangel an staatlicher Budget-Transparenz und Nachvollziehbarkeit. Zu beachten gilt hierbei besonders die regionale Kluft zwischen den Provinzen, vor allem jenen im Westen, was die Finanzausgaben im öffentlichen Bereich betrifft. Der Grossteil der öffentlichen Gelder fließt in Infrastruk-

tur- bzw. Industrieprojekte und weniger in das öffentliche Wohlfahrtswesen. Nichtsdestotrotz nehmen die Ausgaben im Gesundheitsbereich zu (Cheng & Wang 2009, S. 7-13).

Ein aktuelles Beispiel für die zunehmenden Ausgaben im chinesischen Gesundheitsbereich und die Attraktivität von PPPs zeigte sich während des offiziellen Staatsbesuches von Präsident Hu Jintao in den USA. Noch während des offiziellen Staatsbesuchs wurde eine Übereinkunft über die Etablierung eines PPPs im Gesundheitssektor getroffen. Involviert sind dabei von US-amerikanischer Seite die US Trade and Development Agency, das US Department for Health and Human Services und das Department of Commerce. Auf chinesischer Seite beteiligen sich das Ministry of Health und das Ministry of Commerce (USTDA 2011).

Neben den öffentlichen Stellen nehmen noch zwölf Unternehmen und sechs unterstützende Organisationen aus den USA an der Partnerschaft teil. Durch Programme innerhalb der Partnerschaft profitiert der chinesische Gesundheitssektor von US-privatwirtschaftlicher Expertise, neuen Technologien und zielorientierten Prozessen. Auf der anderen Seite wird es den US-amerikanischen Unternehmen ermöglicht, auf dem chinesischen Markt Fuß zu fassen. Die Kooperation bezieht sich auf verschiedene Bereiche wie ländliche Gesundheitspflege, Notfallschutzplanung, Personalschulung, medizinische Informationstechnologien und Managementsysteme (USTDA 2011).

Zusammenfassung

Gesamt gesehen ist das ökonomische Potential für PPPs in China enorm. Die jährlichen Investitionen im Infrastrukturbereich sowie der privatwirtschaftliche Sektor nehmen stetig zu und bieten die besten marktwirtschaftlichen Voraussetzungen für Kooperationen zwischen öffentlichen und privaten Organisationen. Dennoch sind für eine erfolgreiche Partnerschaft und der effektiven Umsetzung von Zielen legislative Anpassungen bzw. Koordinationsmechanismen notwendig. Dennoch zeigt das aktuelle Beispiel der Kooperation im Gesundheitssektor zwischen privaten und öffentlichen Stellen aus den USA und China, dass PPPs trotz unzureichender Gesetzgebung für ausländische Unternehmen attraktiv sind.

3.2.5 Zusammenfassung

Die Marktliberalisierungsbewegung hat Ende der 70er Jahre ihren Anfang genommen und mit dem Eintritt in die Welthandelsorganisation ihren bisherigen Höhepunkt erreicht. Die sukzessive Öffnung und Liberalisierung des chinesischen Marktes für internationale Geschäftstätigkeiten, die marktstrukturelle Konzentration auf arbeitsintensive Industrien, die Nachfrage nach ausländischen Produkten und der Drang nach wirtschaftlichem Wachstum bzw. einer starken Wirtschaft als Grundlage einer prosperierenden Volkswirtschaft, generiert viele Chancen für ausländische Unternehmen.

Wissens- und Technologietransfers besitzen für die Regierung einen hohen Stellenwert. Wirtschaftlicher bzw. industrieller Fortschritt in China ist nur unter Mithilfe ausländischen Wissens und Know-hows möglich. Innovative ausländische Ventures, die ein, für die chinesische Wirtschaft interessante Technologie, Verfahren oder Produkt anbieten, werden bevorzugt behandelt. Dementsprechend wurde die Förderung von Kooperationen zwischen ausländischen und chinesischen Unternehmen oder Organisationen gesetzlich festgelegt.

Das ökonomische Potential für Kooperationen zwischen öffentlichen chinesischen Organisationen und privatwirtschaftlich agierenden ausländischen Unternehmen ist enorm. Bedingt wird dies speziell durch die Notwendigkeit des Ausbaus des Infrastruktursektors. Obwohl die Voraussetzungen für erfolgreiche PPPs gegeben sind, wirken sich die unzureichende Gesetzgebung und fehlende Koordinationsmechanismen negativ auf Kooperationsunternehmungen aus.

Ausländische Geschäftstätigkeiten sind nicht in jedem wirtschaftlichen Sektor willkommen. Die Regierung versucht durch Marktzugangsbeschränkungen, administrative und natürliche Monopole sowie regionalen Protektionismus den Handlungsspielraum für ausländische Unternehmen einzuschränken. Erste Schritte zu einem Abbau dieser Restriktionen wurden bereits gesetzt. Des Weiteren erlässt die Regierung in unregelmäßigen Abständen einen Katalog, in welchem Industriesektoren ausgewiesen werden, welche entweder für ausländische Investitionen nicht oder beschränkt zulässig sind. Regulativ wird versucht, ausgewählte Wirtschaftsbereiche von ausländischem Einfluss fernzuhalten.

3.3 *Infrastruktur*

Die Infrastruktur spielt für ausländische Unternehmensgründer in China eine wichtige Rolle, da diese in der Entscheidung bei der Standortwahl mitberücksichtigt wird. In China ist die Planung und Bereitstellung der Infrastruktur die Aufgabe des Staates. In Folge dessen wird die institutionelle Infrastruktur genauer untersucht, mit deren Hilfe der Staat die Wirtschaft im Allgemeinen und ausländische Unternehmen im Besonderen koordiniert. Als besonderes Infrastrukturmerkmal wird im Anschluss die Clusterbildung analysiert.

3.3.1 Institutionelle Infrastruktur

In diesem Kapitel wird die Struktur bzw. der Stellenwert der staatlichen chinesischen Einrichtungen im Bereich der Planung, Förderung und Beratung von auslandsfinanzierten Corporate Ventures genauer beleuchtet. Da die politische Situation in der VR China maßgebliche Bestimmungs- bzw. Einflussgrößen auf die wirtschaftlichen Verhältnisse hat, wird diese zuerst genauer analysiert. Anschließend werden strategi-

sche, finanzielle und wirtschaftliche Institutionen auf politischer Ebene genannt, die Einfluss auf den auslandsfinanzierten Bereich der chinesischen Marktwirtschaft ausüben.

China ist ein sozialistisches Land unter der Alleinherrschaft der Kommunistischen Partei Chinas. Ein staatsbürokratisches System dient der Partei zur Steuerung und Kontrolle der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Belangen des Landes. Seit die Volksrepublik China ein unitäres System unter dem Prinzip des demokratischen Zentralismus eingenommen hat, fungieren alle Regierungsorgane unter der einheitlichen Führung der Zentralbehörde. Die Regierungsstruktur gliedert sich in eine zentrale, provinzielle, präfekturelle, städtische und kommunale Ebene. Obwohl es in China offiziell eine Gewaltentrennung gibt, hat die KPCh als einzige staatliche Macht die letztendliche Entscheidungshoheit (Chong 2001, S. 10-11). Unter Berücksichtigung der politischen Struktur gibt es keine Unterscheidung zwischen dem Staat und der Partei.

Die Zentralregierung und das Politbüro sind die treibenden Kräfte hinter der Transformation Chinas zu einer sozialistischen Marktwirtschaft und der Einführung von ordnungspolitischen Rahmenbedingungen. Die vorherrschende wirtschaftliche Struktur des chinesischen Marktes basiert auf staatlichen Direktiven und Bestimmungen. Der Staat nimmt direkt bzw. indirekt Einfluss auf alle wirtschaftlichen Belange (Zinzius 2000, S. 25). Dies trifft insbesondere für den auslandsfinanzierten Bereich der Wirtschaft zu.

Staatliche Institutionen, die sich mit der Planung, Koordination und Steuerung der chinesischen Wirtschaft im Allgemeinen beschäftigen, beeinflussen den Intensitätsgrad von Auslandsinvestitionen. In diesem Zusammenhang kommt besonders der National Reform and Development Commission (NDRC) ein großer Stellenwert zu.

Die NDRC stellt die wichtigste Planungsbehörde in der chinesischen Regierung dar. Neben makroökonomischen und administrativen Funktionen ist sie maßgeblich an der Erstellung des Fünfjahresplanes beteiligt. Das Ziel der Fünfjahresplanung liegt in der Festlegung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Prioritäten. Insbesondere beinhaltet der Plan eine Auflistung der zu fördernden wirtschaftlichen Sektoren. Der Fünfjahresplan gilt als Leitfaden für die offiziellen Regierungsorgane bei der Planung und Koordination von Infrastruktur-, Entwicklungs- und Ressourcenbereitstellungsprojekten. Die Erstellung des 'Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries (外商投资产业指导目录)' fällt auch in den Aufgabenbereich dieser Kommission (NDRC 2011).

Von der technologischen Seite fungieren das Ministry of Science and Technology (MOST PRC) und das Ministry of Industry and Information Technology (MIIT) als Gesetzgeber bzw. Koordinatoren. Innerhalb dieser Ministerien wird die informationstechnologische und wissensbasierte Entwicklung geplant, Gesetze und Programme zu deren Implementierung erlassen bzw. initiiert sowie die Kooperationen zwischen pri-

vatwirtschaftlichen Unternehmen und öffentlichen Forschungsstätten forciert (MOST PRC 2011). Das MOST und MIIT spielen vor allem in der Generierung eines attraktiven Umfelds für ausländische Corporate Ventures im Hochtechnologie- und Forschungsbereich eine wichtige Rolle.

Insbesondere für Auslandsinvestitionen sind das Ministry of Commerce, die State Administration for Industry and Commerce (SAIC) und die General Administration of Customs (GAC) von großer Bedeutung,

Das SAIC agiert als Gesetzgeber im Verwaltungsbereich für Industrie und Handel. Die Registrierung von ausländischen Corporate Ventures untersteht dieser Behörde. Ebenfalls reguliert sie Markttransaktionen, legt die Qualitätsstandards für Güter bzw. Dienstleistungen fest, schätzt bzw. bewertet die Bonität von Unternehmen und ist für die Umsetzung des Anti-Monopol-Gesetzes verantwortlich (SAIC 2011). Diesem Staatsamt sind alle administrativen Behörden im Industrie- und Handelsbereich untergeordnet. Neben den genannten wirtschaftlichen Bereichen unterliegen auch diverse andere Wirtschaftssektoren wie die Werbebranche, Maklertätigkeiten, Wettbewerbsaufsicht und Markenkontrolle bzw. -vergabe dem Verantwortungsbereich dieser Behörde (Au 2004, S. 95-96).

Der Import- und Exportfluss von bzw. nach China wird von der GAC organisiert. Wichtigste Aufgabe dieser Einrichtung ist die Verfolgung bzw. Sicherstellung von staatlichen Wirtschaftszielen. Weiters ist die administrative Behörde zuständig für die Exekution von Verordnungen und Gesetzen sowie der Kontrolle von Einfuhr-, Ausfuhr- und Tarifbestimmungen. (GAC 2009).

Das MOFCOM ist zuständig für den Inlandshandel, den Außenhandel und internationale Wirtschaftskooperationen. Der Aufgabenbereich ist sehr breit gefächert. Die wichtigsten Funktionen liegen in der Gesetzgebung und Exekution von Verordnungen im wirtschaftlichen Bereich sowie der Anwerbung und Betreuung von ausländischen Corporate Ventures.

„To supervise the enforcement of laws, regulations, contracts and statutes by foreign-invested enterprises. To examine and approve [...] the establishment and changes thereafter of foreign-invested enterprises [...]. To verify the contracts and statutes of large- scale projects with foreign investment and their major subsequent changes particularly stipulated in relevant legislations. To guide and oversee nationwide efforts in attracting foreign investment and other business opportunities, as well as the establishment and trade performance of foreign- invested enterprises in China. Comprehensively guide and coordinate the specific work of state-level economic and technological development zones (MOFCOM 2011).“

Des Weiteren unterstehen dem MOFCOM eine Vielzahl von öffentlichen Einrichtungen, die sich auf die Verwaltung bzw. Beratung von auslandsfinanzierten Unternehmen spezialisiert haben.

Das China Council for the Promotion of Foreign Trade (CCPIT) ist die größte und wichtigste Institution für die Förderung des Außenhandels in China. Die CCPIT ist eine Dachorganisation von Handelsunternehmen bzw. -organisationen, deren Aufgaben mit denen einer Außenhandelskammer vergleichbar sind. Einerseits repräsentiert die Organisation Handelsunternehmen, andererseits baut sie Handels- und Wirtschaftsbeziehungen mit dem Ausland auf. Eine weitere Hauptfunktion ist die Organisation und Durchführung von Messen, die der staatlichen Aufsicht unterliegen.

Die China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) ist eine Unterorganisation der CCPIT und dient als Schiedsgericht für internationale vertragliche oder nicht-vertragliche Streitigkeiten aus dem Bereich Handel und Wirtschaft. Zur Lösung eines Konfliktes werden Schlichter aus der VR China und anderen Ländern herangezogen. Mit der Einführung des CIETAC wird die rechtliche Stellung von ausländischen Unternehmen in China verbessert.

Die China Investment Promotion Agency (CIPA) ist Teil der MOFCOM und dient der Anwerbung von Auslandsinvestitionen. Die Aufgaben der öffentlichen Einrichtung liegen in der Organisation und Implementierung einer Promotionsstrategie, im Management von internationalen bzw. provinziellen Unterorganisationen, der internationalen Repräsentanz, der Bereitstellung von relevanten Investitionsmaterialien bzw. Informationen für inländische und internationale Unternehmen sowie der Beratung und Assistenz von ausländischen Corporate Ventures über die Abwicklung der rechtlichen Gründungsformalitäten. Aus dem letztgenannten Grund unterhält die Behörde die Internetseite 'Invest in China'⁵, aus welcher potentielle ausländische Investoren und Unternehmensgründer relevante rechtliche, statistische und wirtschaftliche Informationen beziehen können (CIPA 2011).

Des Weiteren sind eine Vielzahl von unterschiedlichen Subinstitutionen in und außerhalb Chinas an die CIPA angegliedert. Eine der Wichtigsten ist die China International Fair for Investment und Trade (CIFIT). Dabei handelt es sich um die größte Handelsmesse in China, deren Ziel es ist Werbung für ausländische Investitionen zu betreiben und Marktchancen für ausländische Ventures aufzuzeigen (CIFIT 2008)

Im Zusammenhang mit internationalen Handelsbeziehungen bzw. Außenhandel und ihren positiven Auswirkungen für VR China, ist die China Investment Corporation (CIC) von Bedeutung. Die CIC ist ein Staatsfond und untersteht direkt der chinesischen Regierung. Die Hauptaufgabe besteht in der Verwaltung der ausländischen Währungsreserven (CIC 2011).

Neben den staatlichen Institutionen bieten eine Unmenge von privatwirtschaftlich geführten Unternehmen Dienstleistungen im ausländischen Investitions-, Gründungs- und Handelssektor an. In China hat sich ein eigenständiger Geschäftszweig für Gründungs- bzw. Investitionsberatungen für ausländische Personen,

⁵ Siehe dazu http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/default.htm

Unternehmen und Organisationen gebildet. Viele Beratungsaufgaben, die in anderen Ländern durch öffentliche Stellen wahrgenommen werden, übernehmen in China private Consultants, Promotionsagenturen oder Anwaltskanzleien. Viele chinesische Unternehmen haben sich speziell auf die Handhabung des Registrierungsprozesses von WFOE und Joint Ventures spezialisiert. Der Staat fördert diese Entwicklung indirekt, indem der Gründungsablauf bzw. der Anmeldungsaufwand die Zuziehung von beratenden Unternehmen zum Teil notwendig macht.

Bis 2010 wurde die Zustimmung für die Gründung eines ausländischen Unternehmens auf zentraler Ebene erteilt. Mittels eines neuen Erlasses wurde den lokalen Regierungen größere Autonomie in der Genehmigung von ausländischen Investitionen in erlaubten und geförderten Sektoren eingeräumt (MOFCOM 2010a). Begründet wird dieser Schritt offiziell mit einer Optimierung bzw. Verbesserung der Effizienz des Genehmigungsprozesses. Für ausländische Unternehmen hat dies positive als auch negative Auswirkungen. Auf der einen Seite werden die Chancen auf eine erfolgreiche Genehmigung erhöht, während auf der anderen Seite die Abhängigkeit zu lokalen Beamten zunimmt.

Finanzielle Institutionen können in China in den Banken und den Nicht-Bankensektor unterteilt werden. Die Peoples Bank of China (PBOC) fungiert als Zentralbank und untersteht der direkten Kontrolle der Regierung. Die Aufgaben der PBOC liegen in der Kontrolle des Finanzsystems und der Umsetzung der Geldpolitik. Der Bankensektor unterscheidet zwischen staatlichen, privaten und ausländischen Banken. Der Nicht-Bankensektor besteht aus Unternehmen im Leasing-, Finanzierungs-, Investitions- und Kreditvergabebereich (Chong 2001, S. 32).

Die internationalen Bankniederlassungen in China haben sich, bedingt durch eine Vielzahl von Restriktionen für Auslandsbanken, auf Kapitalzuschüsse und Handelsfinanzierungen spezialisiert. Diese Restriktionen werden sukzessive gelockert und somit den ausländischen Banken mehr Rechte zugestanden. Zum Beispiel ist es seit Ende 2010 den Auslandsbanken in China erlaubt, länderübergreifende Konten in der chinesischen Währung Renminbi (RMB) zu eröffnen. Jedoch ist es nicht erlaubt, RMB-Beträge auf diesen Konten in ausländische Währung zu konvertieren oder Bar abzuheben (PBOC 2010).

Für die Gründung eines auslandsfinanzierten Unternehmens in China spielt der Finanzfluss eine wichtige Rolle. In China übt der Staat durch unterschiedliche finanzielle Institutionen Kontrolle über den Geld- bzw. Finanzfluss aus. Die wichtigsten sind dabei die Regulierung von Zinsraten und die Währungseingriffe (Chong 2001, S. 32).

Neben dem Geldverleih der PBOC an bestimmte Banken und der Mindestreservepflicht, werden die Zinsraten als Instrument zur indirekten Kontrolle der Geldpolitik angewandt. Als zentrale Institution regelt bzw. legt die PBOC alle Zinssätze fest. Die Zinssatzpolitik folgt drei Prinzipien. Erstens wird zwischen der Länge der Kredite und Einlagen, dem Industriesektor und dem Standort des Unternehmens unterschieden.

Zweitens wird den provinziellen Banken eine Anpassung der Zinsen ermöglicht bzw. gewisse Autonomie eingeräumt. Drittens werden die Zinssätze periodisch kalkuliert (Chong 2001, S. 33-34).

Der Renminbi ist an einen Währungskorb gebündelt. Die PBOC achtet durch Interventionspolitik darauf, dass der Wechselkurs konstant bleibt. International wird der niedrige RMB-Kurs kritisiert und die chinesischen Behörden zur Aufwertung angehalten. Inländische Unternehmen sind aufgerufen, bei Erhalt von ausländischen Geldern, diese an bestimmte Banken zu verkaufen (Chong 2001, S. 34-35).

Auf Regierungsebene wirken viele unterschiedliche Stellen und Behörden auf den Bereich Auslandsinvestitionen ein. Der NDRC kommt die größte Bedeutung zu, da diese die Planung, Koordination und Administration von ausländischen Tätigkeiten übernimmt. Die Festlegung des Handlungsspielraumes von ausländischen Unternehmen wird von MOFCOM und SAIC übernommen. Während sich die SAIC auf die Registrierung von ausländischen Unternehmen konzentriert, ist MOFCOM für den Anwerbungs-, Beratungs- und Genehmigungsprozess zuständig. Eine Vielzahl von öffentlichen Einrichtungen, welcher dem MOFCOM unterstehen, dienen der Promotion von ausländischen Investitionen. Neben öffentlichen Einrichtungen wird von der Regierung der privatwirtschaftliche Beratungssektor gefördert, indem die notwendigen Voraussetzungen geschaffen werden.

Zusammenfassung

Auf zentraler Ebene ist die Regierung bezüglich der Handhabung und Anleitung von ausländischen Unternehmen gut aufgestellt. Teilweise sind die Aufgaben klar verteilt, während es bei verschiedenen Themenbereichen jedoch auch zu Kompetenzüberschneidungen kommt. Eine Vielzahl von Institutionen kümmert sich um die Gesetzgebung, die Beratung, die Koordination und die Unterstützung von Auslandsinvestitionen. Das staatliche Angebot an Informationsdienstleistungen für ausländische Unternehmensgründungen ist dabei breit gefächert.

Lokale Behörden sind hauptsächlich für die Exekution und Überwachung von Gesetzen und weniger für strategische Belange zuständig. Mit einem Erlass im Jahr 2010 hat sich dies zum Teil geändert. Der Entscheidungs- und Verantwortungsbereiche von lokalen Stellen wurde erweitert, indem diesen mehr Autonomie in der Evaluierung von ausländischen Investitionsprojekten zugestanden wurde.

Ein Grossteil der finanziellen Institutionen ist in chinesischer Hand. Die Regierung verwendet diese Institutionen um indirekt oder direkt auf ausländische Investitionen einzuwirken. Insbesondere durch die Einwirkung auf Vorgaben in Zusammenhang mit dem Geld- und Finanzfluss von ausländischen Unternehmen, kann eine regulative Wirkung erzielt werden. Hervorzuheben sind Regulierungen von Zinsraten und Währungseingriffen.

3.3.2 Industrielle Cluster

Im folgenden Kapitel wird auf den kulturellen Hintergrund von gemeinschaftlichen Zusammenschlüssen, den verschiedene Arten von nationalen Clusterbildungen und die volkswirtschaftlichen sowie unternehmerischen Vorteile eingegangen.⁶

Chinesische politische Entscheidungsträger und Geschäftsleute erkannten schon früh die Vorteile von Kooperationen und Zusammenarbeit innerhalb komplexer Ökosysteme durch die Bildung von Cluster. Vorteile liegen in der Förderung von Innovationen, der Ideengenerierung, der Erhöhung der Flexibilität und des Spezialisierungsgrads sowie der 'Economy of scale' (Shao et al. 2008). Industrielle Cluster können in China als ein wichtiger Bestandteil des Wirtschaftswachstums betrachtet werden, da durch die Komprimierung von spezialisierten Ressourcen wie Fachkräften und Kapital in bestimmten geographischen Regionen Synergieeffekte und Kapazitäten generiert werden.

Die Bildung von industriellen Entwicklungszonen ist gesetzlich in den Bestimmungen zur Förderung von technologischen Innovationen verankert. Die Umsetzung bzw. deren Kontrolle obliegt den zentralen Regierungsbehörden.

„Strengthening the construction of national high- and new- technology industrialized development zones, and developing them into new- and high-tech industrialized bases. [This] zones must be made important bases for technological innovation, industrialization of scientific and technological achievements, and the export of new- and high-tech products, and play a radiating and leading role in regional economic growth (中华人民共和国科学技术部 1999, S. 14-16).“

Kooperation und gemeinschaftliches Denken ist ein Hauptmerkmal der chinesischen Kultur. Jeder Einzelne besitzt gegenüber den Anderen soziale Obligationen. Regionale Spezialisierung hat in China eine lange Tradition und wurde seit der Herrschaft der KPCh sukzessive ausgebaut. Die Regierung ist maßgeblich bei der Etablierung bzw. Planung von industriellen Cluster beteiligt. Mittels einer speziellen Anreizpolitik wird deren Bildung gefördert. Handelt es sich um eine Clusterbildung von hochtechnologischen Industrien, übt die Regierung durch politische Hilfestellungen direkten Einfluss auf den Entstehungsprozess aus (BCG et al. 2009, S. 1-2).

In China gibt es eine Vielzahl von unterschiedlichen industriellen Ballungszentren. Dabei können diese anhand des Zuständigkeitsbereiches in nationale, provinzielle oder regionale Cluster unterteilt werden. In den letzten Jahren haben die, von den Provinzen gegründeten Zonen an Attraktivität gewonnen, da diese

⁶ Folgende Informationen stammen, wenn nicht anders kenntlich gemacht, entweder aus dem Vortragspapier 'High-Tech-Parks und Entwicklungszonen in China' von Gründel und Gross (Gründel/Gross 2007) oder dem Buch 'Technologischer Wandel und wissensbasierte Regionalentwicklung in China' von Stefan Hennemann (Hennemann 2006, S. 113-120).

im Vergleich mit den nationalen Clustern bessere Investitionsbedingungen für auslandsfinanzierte Unternehmen anbieten (Zinzius 2000, S.35).

Die politischen Entscheidungsträger in China versuchen mit der Bildung von Cluster Unternehmensgründungen zu forcieren, Arbeitsplätze zu erzeugen und Technologien bzw. Innovationen zu fördern. Im Allgemeinen kommt es im Rahmen von industriellen Ballungszentren zu einer Reindustrialisierung und einer hochwertigen Regionalentwicklung.

Der Erfolg von Cluster hängt speziell von dem Angebot und der Qualität der öffentlichen Einrichtungen, der Selektion von Unternehmen, dem Zusammenspiel von administrativen Akteuren und der öffentlichen Bereitstellung von Innovationskapazität und Infrastruktur ab (Hennemann 2006, S. 114). Laut David Lee, Direktor des Boston Consulting Group Büros in Peking, haben sich Regierungsbehörden deshalb auf die Bereitstellung einer Infrastruktur spezialisiert. In diesem Zusammenhang betont er den Bau von Strassen, Häfen, Brücken sowie die Gründung von Institutionen und Trainingszentren (BCG et al. 2009, S. 2).

Auf Regierungsebene ist das NDRC, MOST, MIIT und das Ministry of Environmental Protection (MEP) an deren Aufbau bzw. Aufrechterhaltung beteiligt. Auf nationaler Ebene gibt es in China fünf Wirtschaftssonderzonen (SEZ), 54 Wirtschafts- und Technologie-Entwicklungszonen (ETDZ), 53 High-Tech-Entwicklungszonen (HIDZ), 15 Freihandelszonen (FTZ), 30 Software-Parks (SP), 14 Zonen für Wirtschaftskooperationen in Grenzregionen (BECZ), 11 Touristische Entwicklungszonen (THR), sechs Umwelt-Technologieparks (ETP) und 15 Export-Verarbeitungszonen (EPZ).

Die Wirtschaftssonderzonen zielen auf die Anziehung von ausländischem Kapital, dem Ausbau von Exportprodukten, der Erhöhung der Deviseneinnahmen, die Intensivierung der internationalen Kooperation und die Ausbildung von qualifizierten Fachkräften ab. Ausländischen Corporate Ventures werden Vorzugsrechte im Bereich der Besteuerung, der Zollabgaben und der VISA-Formalitäten eingeräumt.

Die Wirtschafts- und Technologie-Entwicklungszonen sind meistens in größeren Städten angesiedelt. Diese Cluster weisen eine, dem internationalen Standard angepasste Infrastruktur auf und orientieren sich stark am Außenhandel. Die Freihandelszonen wurden eingerichtet um den internationalen Handel zu forcieren. Ausländische Unternehmen unterhalten in diesen Gebieten zollfreie Lager und stellen Exportgüter her. Mittels der Software-Parks wird den Unternehmen im Informationstechnologiebereich ein geeignetes Umfeld geschaffen um konkurrenzfähige Produkte zu erzeugen. Einerseits dienen diese Parks der Anziehung von international bekannten ausländischen Unternehmen und andererseits soll dadurch der Ausbau der Softwarebranche in China vorangetrieben werden. Die ETPs beinhalten Unternehmen, die sich mit Technologien und Produkten im Umweltbereich beschäftigen.

Durch den Aufbau von Export-Verarbeitungszonen werden exportorientierte Produktionsunternehmen gefördert. Unternehmen in diesen Zonen erhalten bessere Verwaltungsbedingungen. In den THR wird der Ausbau des Tourismusbereichs vorangetrieben. Die BECZ wiederum sind in Grenzstädten angesiedelt und dienen der Wirtschaftskooperation mit den angrenzenden Ländern.

Nationale High-Tech Entwicklungszonen erleichtern in China die Gründung von technologiebasierten Unternehmen. Innerhalb dieser Parks sind die Unternehmen meistens eng mit öffentlichen Forschungseinrichtungen und Hochschulen verknüpft und haben die Möglichkeit auf verschiedene geschäftsbasierte Dienstleistungen zuzugreifen.

Im Jahr 2006 waren, in allen 53 HIDZ zusammen, ca. 46.000 Unternehmen registriert. Diese Unternehmen beschäftigten fast sechs Millionen Menschen und erwirtschafteten einen Bruttoproduktionswert von ca. 360 Milliarden Euro. Durch die räumliche Nähe von, in den Innovations- und Produktionsprozess involvierten Akteuren werden Synergieeffekte erzeugt. Cluster bieten für ausländische Corporate Ventures in China einen wichtigen Zugang zu Netzwerkressourcen, finanzieller Unterstützung, behördlichen Beratungsdienstleistungen und informellem Austausch mit anderen Unternehmen.

Für ein ausländisches Corporate Ventures ist eine Registrierung bzw. Aufnahme in ein HIDZ oftmals mit finanziellen Unterstützungen verbunden und stellt in vielen Fällen sogar eine erforderliche Bedingung dar um auf dem chinesischen Markt Fuß zu fassen (Dahlman & Aubert 2001, S. 116). Die Anforderungen für eine Ansiedelung in einem Industriepark liegen in der unternehmerischen Tätigkeit, der Personalstruktur und der Technologieausprägung. Um in ein HIDZ aufgenommen zu werden, müssen Unternehmen einer der sieben favorisierten Branchen, Biotechnologie, Luft- und Raumfahrttechnologie, Informationstechnologie, Lasertechnik, Automatisierung, Energie und Metallurgie, angehören.

Viele branchenspezifische bzw. hochtechnologische Cluster bieten den angesiedelten Unternehmen durch speziell eingerichtete Institutionen Dienstleistungen an. Diese umfassen PR-Beratung, Steuerberatung, Finanzierungsassistenz, Arbeitsvermittlung, Lizenzierungshilfe, uvm. (Dahlman & Aubert 2001, S. 115-117).

Zwischen Cluster, die einerseits von der Zentralregierung und andererseits von der Lokalregierung geleitet werden, gibt es erhebliche administrative und qualitative Unterschiede. Die hochtechnologischen industriellen Entwicklungszonen sind direkt unter der Zentralregierung angesiedelt. Diese Parks erhalten auf der einen Seite finanzielle bzw. wissensbasierte Unterstützung aus dem, 1988 ins Leben gerufene 'Torch'-Programm zur Förderung von neuer Technologien im Bereich Biotechnologie, Telekommunikation, integrative mechanisch-elektrische Technologie und Energieeffizienz (CSTEC 2009). Auf der anderen Seite stellen die Lokalregierungen weitere finanzielle Mittel bereit.

Bevorzugte Konditionen für Unternehmer innerhalb von Industrieparks liegen in weniger restriktiven Importbeschränkungen, der Verarbeitung von unverzollten Gütern, der außertourlichen Handhabung von Handelsaktivitäten in speziellen Import-Export Einrichtungen, in niedrigen Unternehmenssteuern und der schnellen unkomplizierten Bereitstellung von Krediten.

Die Unternehmensstruktur in den, von der Zentralregierung geförderten Parks, lässt sich in 30 % Staatsunternehmen, 30 % Kollektivunternehmen, 20 % chinesische Privatunternehmen und ca. 15 bis 20 % ausländische Corporate Ventures unterteilen (Wang et al. 1998, S. 290).

Die Regierung achtet darauf, dass eine Wissens- bzw. Technologiediffusion zwischen diesen Ballungszentren zu den traditionellen, außerhalb angesiedelten Industrien stattfindet. Die zentral organisierten Industrieparks wurden flächendeckend auf fast alle Provinzen verteilt. Für ausgewählte rückständige Regionen wird ein gezieltes Standortförderprogramm angeboten. Die Fördermaßnahmen für Betriebsansiedlungen innerhalb industrieller Cluster sind nicht alleine auf auslandsfinanzierte Unternehmen beschränkt, sondern berücksichtigen auch chinesische Unternehmen.

Gemeinschaftliches Denken, Kooperationen und regionale Spezialisierung haben in der chinesischen Kultur eine weit zurückreichende Tradition. Die KPCh machte sich diese Tradition zu Nutze und versucht durch die, gesetzlich festgelegte Bildung von industriellen Ballungszentren Innovationen zu fördern, Synergieeffekte durch Kooperationen hervorzurufen, ausländische Unternehmen für Betriebsansiedlungen zu gewinnen und die wirtschaftliche Entwicklung Chinas dadurch voranzutreiben. Zentrale und lokale Regierungsbehörden leisten den Wirtschaftszonen finanzielle und wissensbasierte Hilfestellung und stellen die notwendige Infrastruktur bereit.

Zusammenfassung

Insgesamt wird in China zwischen acht verschiedenen industriellen Clustern unterschieden. Die Cluster unterscheiden sich durch die wirtschaftliche Spezialisierung auf bestimmte Sektoren und dem Angebot an Vergünstigungen bzw. Konditionen für Unternehmensansiedlungen. High-Tech-Industrieparks besitzen für den wirtschaftlichen Fortschritt in China einen hohen Stellenwert und sind deshalb direkt unter der Zentralregierung angesiedelt. Die Regierung bietet ausländischen Unternehmen durch industrielle Cluster und den damit verbundenen Vorteilen ein investitionsfreundliches Umfeld. Durch die Bildung von Cluster in weniger entwickelten Gebieten verbunden mit Sonderkonditionen für Betriebsansiedlungen werden diese Regionen gezielt gefördert.

3.3.3 Zusammenfassung

Die chinesische Regierung bietet ausländischen Unternehmen auf zentraler und lokaler Ebene eine umfassende institutionelle Infrastruktur an. Die Aufgabenbereiche betreffend der Tätigkeit von ausländischen

Unternehmen auf dem chinesischen Markt wurden innerhalb des politischen Systems unter strategisch, wirtschaftlich, rechtlich oder administrativ agierenden Behörden aufgeteilt. Die NDRC übernimmt strategische, die SAIC administrative und das MOFCOM rechtliche, exekutive und marketingtechnische Aufgaben. Eine Vielzahl von zentralen und lokalen Stellen, die entweder diesen Ministerien bzw. Kommissionen oder anderen Regierungsbehörden unterstehen, teilen sich die Handhabung von Auslandsinvestitionen.

Für ausländische Unternehmensgründungen bringt die Aufteilung der Zuständigkeiten einerseits Vorteile aber andererseits auch Nachteile mit sich. Ein Vorteil ist die klare Zuteilung der staatlichen Verantwortung, während die Komplexität des Beamtenapparats einen Nachteil darstellt. Die Nähe der Regierung zu finanziellen Institutionen wird dazu verwendet, um durch Regulierung der Zinsrate und Währungseingriffe auf den Geld- und Finanzfluss von ausländischen Unternehmen einzuwirken. Das finanzielle Umfeld von ausländischen Investitionen lässt sich dadurch direkt verändern.

Aus politisch strategischer Sicht ist die institutionelle Infrastruktur für Auslandsinvestitionen gut aufgestellt. Dies wird dadurch unterstützt, dass den lokalen Regierungen mehr Autonomie im Genehmigungsverfahren von ausländischen Investitionsprojekten zuerkannt wurde. Die zentralen Stellen werden dadurch entlastet und der Unternehmensgründungsprozess effizienter gestaltet.

Die Gründung von Entwicklungszonen für den industriellen und wirtschaftlichen Fortschritt Chinas ist gesetzlich verankert. Dementsprechend gibt es in China eine Vielfalt an unterschiedlichen industriellen Clustern. Diese unterscheiden sich in der Art der industriellen Spezifizierung, des Sektors und den standortbedingten Vorteilen. Das Management bzw. der Bau von neuen Industrieparks ist direkt der Zentralregierung unterstellt.

Das unternehmerische Angebot und die technische Infrastruktur innerhalb der industriellen Zonen sind auf die Promotion von ausländischen Unternehmen zugeschnitten. Des Weiteren liegt das Hauptaugenmerk der industriellen Cluster auf Technologie- und Wissenstransfers zwischen vietnamesischen und ausländischen Unternehmen.

3.4 Gesetzgebung

Im folgenden Kapitel wird genauer auf das Arbeitsrecht, das Konkurs- und Insolvenzrecht, die Besteuerung, die administrativen Auflagen und die Eigentums- und Verfügungsrechtestruktur eingegangen.

3.4.1 Arbeitsrecht

Das Arbeitsgesetz in China gilt für alle Unternehmen, die als Arbeitgeber für Angestellte oder Arbeiter auftreten. Das Gesetz gilt einerseits für alle Arten von ausländischen Unternehmen und andererseits auch für alle chinesischen Unternehmen. Im Beschäftigungsgesetz wird keine Unterscheidung zwischen auslands- oder inlandsfinanzierten Unternehmen getroffen (Chong 2001, S. 100).

Die niedrigen chinesischen Personalkosten sind in vielen Fällen einer der Hauptgründe für die Gründung eines ausländischen Unternehmens. Kommt es jedoch im Zuge von Anstellungen in einem auslandsfinanzierten Unternehmen zu einer Ausbeutung der Arbeitskräfte, wird dies von den chinesischen Offiziellen streng gehandhabt (Chong 2001, S. 100).

Die Rekrutierung von chinesischem Personal untersteht keiner staatlichen Kontrolle und wird von den Privatunternehmen individuell vorgenommen. Zu beachten gilt die teilweise eingeschränkte Mobilität von Mitarbeiter. Chinesen ist ein Umzug vom Land in die Stadt nicht erlaubt. Diese bedürfen einer Arbeits- bzw. Zuzugsgenehmigung. Durch einen Umzug der Mitarbeiter von einer größeren in eine kleinere Stadt verschlechtert sich deren Haushaltsregistrierung bzw. Wohnsitzkontrolle (Bruns & Homlong 2006, S. 102; Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 192).

Eine Möglichkeit der Kontaktaufnahme zu qualifizierten chinesischen Mitarbeitern findet auf staatlich organisierten internationalen Wirtschaftsmessen statt. Diese staatlich geförderten Messen werden als Plattform für den Austausch zwischen Studenten und potentiellen Arbeitgebern genutzt (Reisach et al. 2003, S. 181).

Am Anfang der Reform- und Öffnungspolitik liefen alle Personalvermittlungen für internationale Unternehmen über die staatlich finanzierte Foreign Enterprise Service Corporation (FESCO). Da der Human Ressource Bereich zunehmend privatisiert wurde, hat das Angebot von privaten Vermittlungsagenturen stark zugenommen. Derzeit gibt es auf dem chinesischen Markt ein breites Angebot an privaten und staatlich nahen Personalvermittlungs- und Zeitarbeitsfirmen (Bruns & Homlong 2006, S. 102).

Neben der FESCO gibt es noch die China International Contractors Association (CHINCA). Dabei handelt es sich um eine staatlich finanzierte Organisation, die eng mit dem MOFCOM zusammenarbeitet. Das Unternehmen ist aus einem Zusammenschluss von verschiedenen Personalvermittlungsunternehmen entstanden. Dabei hat sich die Organisation auf die Vermittlung von Personal für ausländische Unternehmen in China spezialisiert (CHINCA 2011).

Vorteile in der Anstellung über Arbeitsvermittlungen liegen in der Erleichterung von Kündigungen und der Übernahme der Sozialversicherungsleistungen für die angestellten Mitarbeiter durch die Agenturen (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 191).

Zwischen den östlichen und westlichen Provinzen gibt es oft wesentliche Unterschiede was die Mitarbeitersuche betrifft. Besonders beim Angebot von qualifiziertem ausgebildetem Personal tritt die Entwicklungslücke zwischen den industrialisierten und wirtschaftlich erfolgreichen Küstenregionen und dem weniger weit entwickelten Binnenland deutlich zu Tage. Die Vorteile der Personalrekrutierung im Binnenland liegen in den niedrigen Personalkosten und der geringen Arbeiterfluktuation (Bruns & Homlong 2006, S. 102).

Die Arbeitsämter in China werden vom Staat als Instrument genutzt, die Arbeitslosenquote zu verringern, Einstellungen zu forcieren und gegen Entlassungen zu protestieren. Durch Neueinstellungen steigt ein ausländisches Unternehmen in der Gunst der Behörden. Dies verbessert die Verhandlungsbasis für die Beschaffung und die Preisfestlegung von Rohstoffen. Des Weiteren lassen sich viele potentielle bürokratische Schwierigkeiten umgehen (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 188-189).

Das Arbeitsgesetz⁷ wurde 1994 erlassen und regelt die Mindestlöhne, die Standards für Arbeitszeiten, die Arbeitssicherheit und die Sozialversicherung. Zusätzlich zum Arbeitsgesetz gilt für auslandsfinanzierte Unternehmen die 'Arbeitskontrollbestimmungen für Unternehmen mit Investitionen ausländischer Firmen' (Ning/Kuhn/Shi 2001, S. 200-207).

Die Arbeitsverträge zwischen den chinesischen Arbeitern und den Unternehmen erfolgt in schriftlicher Form. Arbeitsverträge werden in Einzel- oder Kollektivverträgen abgeschlossen. Kommt es innerhalb des Arbeitsverhältnisses zu Konflikten, werden diese zuerst vor einem Schiedsgericht und anschließend vor einem Gericht verhandelt. Arbeitsverträge enthalten Angaben über Dauer, Kündigungsfristen, Arbeitszeit, Urlaub, Entlohnung und Klauseln betreffend Vertragsverletzungen (Zinzius 2000, S. 127).

Sozialversicherungsabgaben, Mindestlöhne, Lohnnebenkosten und Sicherheitsbestimmungen unterscheiden sich je nach Region erheblich. In China gibt es kein flächendeckendes einheitliches Sozialversicherungssystem. Im Sozialversicherungsbereich wird die Kluft zwischen Stadt und Land deutlich sichtbar. Die Abgaben in urbanen Regionen sind um ein vielfaches höher als in den ländlichen Gebieten.

Die Mindestlöhne für chinesische Mitarbeiter in ausländischen Corporate Ventures orientieren sich an den Löhnen in Staatsbetrieben, wobei noch ein bis zu 30-prozentiger Aufschlag dazuaddiert wird. Die Lohn-

⁷ Die folgenden arbeitsrechtlichen Informationen stammen, wenn nicht anders kenntlich gemacht, aus dem Buch 'Markt China. Grundwissen zur erfolgreichen Marktoöffnung' von Peter Kuhn, Angelika Ning und Hongxia Shi (Ning/Kuhn/Shi 2001, S. 200-207).

nebenkosten liegen je nach Region in der Bandbreite von 60 bis 200 Prozent des Grundgehaltes. Lohnnebenkosten beinhalten Abgaben in einen Wohnungsfonds und an das Arbeitsamt, Krankenversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung, usw.. Eine Besonderheit in China stellen die reichhaltige Anzahl an Bonusse und Vergünstigen dar.

Die Regelarbeitszeit beträgt 40 Stunden in acht Tagen. Die Zahl der Überstunden ist auf drei Stunden pro Tag beschränkt. Zusätzliche Überstunden bedürfen der Genehmigung des Arbeitsamtes und der Gewerkschaften. Die Anzahl der Urlaubstage liegt zwischen sieben und vierzehn Tagen.

Die gesetzlich festgeschriebene Kündigung unterscheidet zwischen einer fristgemäßen und fristlosen Kündigung. Für auslandsfinanzierte Unternehmen ist dieses Thema sehr sensibel und mit größter Vorsicht anzugehen. Es bedarf hierbei einer guten Vorbereitung. Ist ein Personalabbau notwendig, muss die Zustimmung der Arbeitsverwaltungsbehörde und der Gewerkschaft eingeholt werden.

Die behördliche Überwachung der Sicherheitsbestimmungen wird in der Praxis in ausländischen Unternehmen gründlicher vorgenommen als wie in chinesischen Firmen. Ebenfalls werden alle Übertretungen rigide verfolgt. Die einzige legale Vertretung der Arbeiter in China erfolgt durch den nationalen Gewerkschaftsbund, der direkt der KPCh unterstellt ist. Der Einfluss der Gewerkschaft ist sehr gering. Jedoch als parteipolitisches Instrument nimmt deren Einfluss deutlich zu. Gewerkschaftsintern wird oftmals die Parteipolitik vor die Interessen der Arbeiter gestellt.

Zusammenfassung

Grundsätzlich wird arbeitsrechtlich kein Unterschied zwischen in- oder ausländischem Unternehmen gemacht. Einzige Unterscheidung betrifft die Arbeitskontrollbestimmungen. Die Rekrutierung unterliegt keiner staatlichen Einschränkung. Jedoch sind noch viele staatlich finanzierte oder staatsnahe Personalagenturen auf dem privatwirtschaftlichen Markt tätig. Der Vorteil von Rekrutierungen durch Agenturen liegt in der Übernahme der Sozialversicherungsleistungen und Kündigungserleichterungen. Regionale Unterschiede gibt es, was die Qualifikation des Personals, die Personalkosten, Fluktuation, Sozialversicherungsabgaben, Mindestlöhne, Lohnnebenkosten und Sicherheitsbestimmungen betrifft. In China gibt es kein flächendeckendes Sozialversicherungssystem. Die Gewerkschaft agiert als parteipolitisches Instrument und weniger als Arbeitervertretung.

3.4.2 Konkurs- und Insolvenzrecht

Das erste Unternehmenskonkursgesetz (KoG) wurde 1986 verabschiedet und war nur auf das Anwendungsgebiet von Staatsunternehmen beschränkt. Das Konkursgesetz wurde 1991 um das Zivilprozessgesetz (ZPG) ergänzt. Dieses Gesetz findet bei privatwirtschaftlichen Unternehmen und auslandsfinanzierten Unternehmen Anwendung. Bei Verhandlungen wurde entsprechend des vorliegenden Falles auf das

KoG und das ZPG zurückgegriffen. Beide Gesetze wurden komplementär angewendet. Im Jahr 1994 trat das Gesetz der VR China über Gesellschaften in Kraft. Dabei wurden Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Aktiengesellschaften (AG) als juristische Personen anerkannt. Ein Kapitel in diesem Gesetz regelt die Auflösung, den Konkurs und die Liquidation von Gesellschaften. Innerhalb dieses Gesetzes sind, neben Gläubigern und Schuldnern, auch Liquidationsgruppen zur Einreichung eines Konkursantrages berechtigt (Wormuth 2004, S. 45-51).

Am 01. Juni 2007 wurde das KoG durch ein neues Unternehmenskonkursgesetz ersetzt. Mit zwölf Kapiteln und 136 Artikeln ist das neue Gesetz viel umfangreicher bzw. detaillierter als wie das Vorangegangene und ist nicht mehr alleine auf Unternehmen im Staatseigentum beschränkt. Das Gesetz gilt für alle juristischen Personen mit rechtlichem Status und alle finanziellen Institutionen wie Handels- und Geschäftsbanken, Versicherungen und Sicherheitsunternehmen. Auf rechtlicher Ebene wird dabei keine Unterscheidung zwischen der Insolvenz eines chinesischen Unternehmens und dem eines ausländischen Ventures getroffen. Das Gesetz besitzt Allgemeingültigkeit.

Laut der deutschen Handelskammer in China entspricht das Gesetz international gültigen Standards und ist mit der deutschen Rechtsprechung bei Insolvenzen vergleichbar (The German Chamber Network 2009). Überblicksmäßig beinhaltet das neue Unternehmenskonkursgesetz⁸ im Falle eines eingetretenen Konkurses drei verschiedene Verfahrensarten: die Auflösung, die Sanierung und der Vergleich.

Der Schuldner und der Gläubiger haben das Recht auf die Einreichung eines Konkursantrages. Wird dem Konkursantrag durch das Volksgerichtshof stattgegeben, bestimmt dieser einen Konkursverwalter bzw. Administrator. Als Administratoren können Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Unternehmen, die sich auf die Auflösung von Firmen spezialisiert haben, fungieren. Diese Unternehmen übernehmen die Verwaltung des Schuldnervermögens und sind dem Volksgerichtshof weisungsgebunden.

Dem Konkursmasseverfahren kommt bei der Auflösung eines Unternehmens ein großer Stellenwert zu. Der Verwalter übernimmt das Management der Unternehmensschulden. Die Gläubigerversammlung, als ein Zusammenschluss aller Gläubiger, überwacht bzw. kontrolliert den Verwalter und trifft Entscheidungen über die weitere Vorgehensweise. Die Versammlung hat die Möglichkeit, einen Gläubigerausschuss zu bilden. Der Betriebsrat des Konkursunternehmens erhält im Gläubigerausschuss einen Sitz. Dadurch wird der Kompetenzbereich und die Autonomie des Gläubigers erweitert. Das neue Gesetz kommt den Interessen der Gläubiger zu Gute.

⁸ Die folgenden Informationen entstammen der englischen Übersetzung des Unternehmenskonkursgesetzes von der Anwaltskanzlei Lehman, Lee und Xu (Lehman/lee/Xu 2006). Im Falle einer anderen Quelle wird dies im Text kenntlich gemacht.

Der Gläubigerausschuss und der Schuldner haben die Möglichkeit, sich für eine Sanierung oder einen Vergleich zu entscheiden. Ziel ist es, den Verlust von Arbeitsplätzen sowie eine Verringerung des sozialen Wohlstands zu vermeiden. Das neue Konkursgesetz beinhaltet Sanierungsbestimmungen, die die Weiterführung des Unternehmens regeln.

Während des Konkursmasseverfahrens war es speziell in China öfters der Fall, dass es, von Seiten des Schuldners, oft zu betrügerischen Transaktionen kommen konnte. Dabei versuchte der Schuldner sein Eigentum bzw. dieses der Firma vor möglichen Haftungsgründen in Sicherheit zu bringen. Im Rahmen des neuen Gesetzes hat der Administrator die Möglichkeit, solche Transaktionen, insofern diese ein Jahr vor der Zustimmung des Konkursantrages durch den Volksgerichtshof vorgenommen wurden, rückgängig zu machen.

Weiters werden Manager und Geschäftsführer, die ihren Verpflichtungen nicht nachgekommen sind und das Unternehmen in die Insolvenz geführt haben, zivilrechtlich zur Rechenschaft gezogen. Kommt es zu einem länderübergreifenden Konkursverfahren, haften die Schuldner auch mit ihrem Eigentum und Vermögen außerhalb Chinas. Das Konkursgesetz ist so ausgelegt, dass die Interessen der Arbeitnehmer berücksichtigt werden.

Neben dem neuen Konkursgesetz wurden 2008 neue Bestimmungen über die Anwendung des Gesellschaftsgesetzes veröffentlicht. Diese betreffen insbesondere auch auslandsfinanzierte Unternehmen. Gesellschaften können durch die Anordnung eines Gerichts, durch den Beschluss der Gesellschafterversammlung oder beim Auftreten bestimmter Schwierigkeiten, die im Gesetz genauer definiert sind, aufgelöst werden.

Nach der Auflösung der Gesellschaft kommt es zum Liquidationsverfahren, wobei ein Liquidationsausschuss bestellt wird. Die Gläubiger müssen innerhalb einer bestimmten Frist ihre Forderungen bei diesem Ausschuss einreichen. Anschließend wird ein Plan zur Erfüllung dieser Forderungen erstellt und durch die Gesellschafterversammlung oder das Volksgericht bestätigt. Erste Priorität gilt der Zahlung der Prozesskosten, der Löhne, der Sozialversicherung und der Steuern (The German Camber Network 2009).

Die Auflösung eines Joint Ventures kann vertraglich festgelegt werden, wobei bei einer EJV eventuelle gesetzliche Beschränkungen beachtet werden müssen. Bei Ablauf der festgelegten Laufzeit besteht die Möglichkeit diese zu verlängern oder das JV aufzulösen. Bei einem Joint Venture handelt es sich um eine juristische Person und bedarf deshalb bei einem Konkursantrag der Zustimmung des Gerichtes. (Guang 1998, S. 242-243). Wird dem Konkursantrag zugestimmt, tritt das neue Unternehmenskonkursgesetz in Kraft.

Kommt es im Zuge einer ausländischen und chinesischen Kooperation oder einer WFOE zu einem Auflösungsantrag bedingt durch Konkurs oder Schwierigkeiten im Geschäftsbetrieb, wird dies von den offiziellen Behörden nicht gern gesehen. Der Grund liegt darin, dass dadurch potentielle ausländische Investoren abgeschreckt werden können. Ebenfalls wird ein Scheitern der Zusammenarbeit von den chinesischen Offiziellen als Gesichtsverlust bzw. dem Verlust seiner Würde aufgefasst. Die Auswirkungen zeigen sich in Verzögerungen bzw. in unnötigen formellen Hürden bei der Bearbeitung des Auflösungs- bzw. Konkursantrages (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 181).

Ausländischen Investoren wird geraten, Auflösungsklauseln im Falle eines negativen Geschäftsbetriebes in den Joint Venture Vertrag mit aufzunehmen, in denen der Ablauf und die Zuständigkeiten klar definiert werden. Andernfalls kann es beim Auflösungsprozess bei den Behörden zu Problemen kommen, da diese aus bestimmten Gründen einer Auflösung des Joint Ventures nicht zustimmen könnten (Hoffmann 2007, S.15-16). Eine Alternative zur Auflösung besteht, falls die Profitabilität der Unternehmung noch gegeben ist, in dem Aufkauf der chinesischen Anteile am Joint Venture und der Umwandlung in eine WFOE (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 181).

Zusammenfassung

Die Unternehmenskonkursgesetzgebung wurde von den politischen Entscheidungsträgern an den internationalen Standard angepasst. Innerhalb des Gesetzestextes wird kein Unterscheid zwischen in- oder ausländischem Unternehmen gemacht. Allein in der Exekution des Gesetzes werden ausländische Unternehmungen im Vergleich zu chinesischen Betrieben anders behandelt, da ein Konkurs oder geschäftliche Schwierigkeiten ein negatives Bild auf potentielle ausländische Investoren macht. Ebenfalls spielen bei dieser Thematik kulturelle Faktoren eine Rolle. Deshalb sollte bei der Unternehmensgründung Vorkehrungen betreffend einer zukünftigen Geschäftsauflösung getroffen werden.

3.4.3 Steuern

Insgesamt werden ausländische Investitionsbeteiligungen bzw. ausländische Corporate Ventures mit 14 unterschiedlichen Steuerzahlungen konfrontiert: Ertrags- bzw. Körperschaftssteuer, Value Added Tax, Geschäftssteuer, Einkommenssteuer, individuelle Einkommenssteuer, Ressourcensteuer, Urkundensteuer, Landnutzungssteuer, Urban Real Estate Tax, Steuer für die Nutzung von LKW und PKW, Slaughter Tax, Briefmarkensteuer, Zollgebühren und Landwirtschaftssteuer (Beijing Local Taxation Bureau 2003).

Seit Anfang 2008 wird in China durch administrative Behörden eine Quellensteuer von bis zu zehn Prozent eingehoben. Die Höhe der Quellsteuer variiert je nach bilateralem Steuerabkommen. Diese gilt einerseits für Unternehmen im Ausland, die Dienstleistungen für Unternehmen in China anbieten, sowie für Dividendenzahlungen (Asia Briefing 2010c).

Die individuelle Steuersituation für ausländische Beteiligungen jeder Form hängt stark vom Standort, dem Unternehmenszweck und der Verhandlungsbasis bzw. dem Geschick der Gründer ab. Aus diesem Grund werden in weiterer Folge mögliche Steuern und die Gesetzesgrundlage für Steuerzahlungen von ausländischen Unternehmen kurz umrissen.

Das Körperschaftssteuergesetz für Unternehmen mit ausländischer Beteiligung und für ausländische Betriebe wurde 1991 verabschiedet. Das Gesetz gilt für alle Equity und Contractual Joint Ventures sowie WFOE, die in China einen Standort haben, dort Geschäfte abwickeln und Umsätze erzielen. Die Körperschaftssteuer liegt auf nationaler Ebene grundsätzlich bei 30 Prozent. Zusätzlich kommt noch ein lokaler Beitrag von drei Prozent dazu. In den östlichen Provinzen, den Küstengebieten und Entwicklungszonen wird ein niedriger Ertragssteuersatz von 24 Prozent angeboten. In den Wirtschaftssonder-, Freihandelszonen, sowie den ETDZ und HDZ beträgt die Ertragssteuer 15 Prozent. Eine Reduzierung der lokalen Körperschaftssteuer erhalten auch Unternehmen, die in den zu fördernden Industrien laut NDRC-Katalog tätig sind. (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 97; NovexCN 1991)

Des Weiteren gibt es zahlreiche Vergünstigungen für Unternehmen mit Auslandsbeteiligungen. Standortbedingt sind Unternehmen ab dem ersten Gewinnjahr für die nächsten zwei Jahre Ertragssteuerbefreit und zahlen für die Folgejahre nur die Hälfte des regulären Steuersatzes. Ebenfalls werden Steuererleichterungen bei der Erreichung von festgelegten Exportquoten gewährt (Himmelmann/Hungerbach 2005, S. 192-193). Im Dienstleistungs- und Bankensektor wird im ersten Jahr keine Körperschaftssteuer und in den nächsten zwei Jahren nur die Hälfte verlangt (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 97).

Die Value Added Tax (VAT) ist mit der Mehrwertsteuer vergleichbar, liegt bei 17 Prozent und wird nicht bei Konsum eines Produktes fällig, sondern nach der Produktion (Himmelmann/Hungerbach 2005, S. 193). Bei Exportgütern wird keine VAT verlangt. Bei Dienstleistungen wird, abhängig in welchem Bereich, eine Geschäftssteuer von drei bis fünf Prozent eingehoben (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 98).

Die Konsumationssteuer wird bei Unternehmen fällig, die versteuerte Konsumgüter produzieren oder importieren. Der Steuersatz liegt zwischen drei und 45 Prozent. Organisationen, die in der Verarbeitung von versteuerten Mineralien bzw. Rohstoffen tätig sind, zahlen eine Ressourcenabgabe von 0,3 bis 60 RMB pro Tonne. Bei der Ein- bzw. Ausfuhr von Waren müssen Zollgebühren bezahlt werden. Die Höhe der Abgaben richtet sich nach dem Preis, der Menge und dem Ein- bzw. Ausfuhrland des Gutes. Bei favorisierten Ländern liegt die Abgabe zwischen 0 und 65 Prozent, während sie bei anderen Ländern zwischen 0 und 270 Prozent liegt (Dongsheng/Li 2006, S. 1-3).

Die Landnutzungssteuer wird von der Provinzregierung festgelegt und liegt zwischen jährlichen 0,2 und 10 RMB pro Quadratmeter. Die Urban Real Estate Tax gilt nur für auslandsfinanzierte Unternehmen und muss bei der Nutzung einer städtischen Immobilie bezahlt werden. Bei Eigentum der Immobilie liegt der

Steuersatz bei 1,2 Prozent des ursprünglichen Werts und bei Miete bei 18 Prozent. Für den Besitz und die Nutzung eines Vehikels müssen ausländische Unternehmen eine Abgabe bezahlen. Der Wert legt die Provinzregierung fest und berechnet ihn auf Basis des Gewichts. Die Höhe liegt zwischen 1,2 und 320 RMB pro Jahr (Dongsheng/Li 2006, S. 1-3).

Die Zahlung der meisten Steuern erfolgt monatlich während die Rechnungsprüfung einmal im Jahr stattfindet. Eine nicht Einhaltung der Fristen wird als Verstoß geahndet. Im Fall von Versäumnis oder Nichtbezahlung der Steuern wird ein Bußgeld fällig, welches das Fünffache des Betrages umfassen kann. In der Praxis kommt es vor, dass ausländische Unternehmen bzw. ausländische Beteiligungen an Joint Ventures an der Zahlung gehindert werden. Im Gegenzug wird dadurch die behördliche Basis bei Verhandlungen gestärkt. Ausländische Unternehmen unterliegen verstärkter Kontrolle durch nationale administrative Behörden. Steuerbetrug und Buchfälschungen zwischen Tochtergesellschaft und Mutterunternehmen werden international verfolgt (Hoffmann 2007, S. 20-22).

Zusammenfassung

Bei allen zu zahlenden Steuern fand 2010 eine Angleichung von ausländischen und chinesischen Unternehmen statt. Die Regierung nützt Steuervergünstigungen um gezielt ausgewählte internationale Unternehmen anzuziehen. Während ausländische Ventures bei bestimmten Steuern bevorzugt behandelt werden, werden diese bei Anderen benachteiligt. Bei der Import- und Exportsteuer sowie der Quellsteuer zeigt sich die Bedeutung von internationalen bilateralen Handels- und Steuerabkommen, da die Steuerhöhe sich an diesen orientiert. Die Höhe von Steuern wie der Körperschaftssteuer hängt eng mit dem Standort der Unternehmung zusammen.

3.4.4 Administrative Auflagen

Innerhalb dieses Kapitels wird der Gründungsprozess von auslandsfinanzierten Unternehmungen genauer untersucht. Dabei wird der Gründungsprozess auf Basis der, von der nationalen Regierung zugelassenen Investitionsformen für ausländische Beteiligungen in China, der Genehmigungsablauf und das Gründungskapital genauer untersucht. Im Zuge dessen wird auch genauer auf die gegenwärtigen Anforderungen an die jeweilige Rechtsform eingegangen.

Grundsätzlich sind in der VR China vier unterschiedliche Formen von ausländischen Unternehmensgründungen möglich. Diese sind Joint Ventures, Gesellschaften mit ausschließlicher ausländischer Beteiligung (WFOE), ausländisch investierte Handelsgesellschaften (FCIE) und Repräsentanzbüros. Als Sonderform gelten Holdinggesellschaften und Unternehmensgründungen im Rahmen von Firmenübernahmen oder Fusionen.

Joint Venture⁹

In der VR China kommen drei Arten von ausländisch-chinesischen Kooperationsformen vor: Equity Joint Ventures (EJV), Contractual Joint Ventures (CJV) und Handels-Joint-Ventures (HJV).

Equity Joint Venture

EJVs werden als chinesische Unternehmen in Form einer Aktiengesellschaft oder einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung gegründet. Nur chinesische juristische Personen, wie Staats-, Kollektiv- und privatwirtschaftliche Unternehmen, sind als chinesische Partner zugelassen. Ebenfalls müssen diese Unternehmen bei den lokalen SAIC-Departements registriert sein.

Der Anteil, den die ausländische Seite am registrierten Kapital hält, liegt bei mindestens 25 bis maximal 95 Prozent. Der Maximalwert ist branchenabhängig. Die Einzahlung erfolgt durch Sachgüter oder Barzahlungen. Sacheinlagen von chinesischer Seite bestehen meist aus Landnutzungsrechten. Durch einen chinesischen Wirtschaftsprüfer wird der Wert der Einlage bewertet. Die Zahlung des Kapitals in Raten ist fallweise möglich. Die Laufzeit der Kooperation ist auf 30 bis 50 Jahre beschränkt. Dabei besteht die Möglichkeit einer Verlängerung. Wird der Vertrag länger als wie auf zehn Jahre abgeschlossen, werden Steuervergünstigungen gewährt.

Die Gewinnausschüttung erfolgt nach Beteiligungsanteilen. Die Auslandsüberweisung ist nach Abzug von zehn Prozent Rücklagen und fünf bis zehn Prozent Sozialfondseinzahlungen möglich. Es wird ein Vorstand gebildet, dessen Vorsitzender das Joint Venture nach Außen repräsentiert. Für das operative Geschäft wird dabei ein Geschäftsführer bestimmt.

Bei der Gründung einer Aktiengesellschaft im Rahmen eines Equity Joint Ventures bedarf es einer gesonderten Genehmigung für die Teilnahme am öffentlichen Aktienhandel. Ebenfalls sind EJVs nur in bestimmten Branchen erlaubt und die Gründer – mindestens fünf – müssen ihren Wohnsitz in China haben. Das Grundkapital liegt bei 30 Millionen RMB. Die Aktiengesellschaft besteht aus drei Organen: Vorstand, Aufsichtsrat und Hauptversammlung.

Contractual Joint Venture (CJV)

Diese Form des Joint Ventures ist vor allem im Dienstleistungsbereich üblich. Im Vergleich zum EJV liegt deren Vorteil in einer größeren organisatorischen bzw. strukturellen Flexibilität und deren Nachteil in rechtlichen Unsicherheiten.

⁹ Die folgende Informationen stammen aus den Büchern von Reisach et al. (2007, S.124-125), Kuhn/Ning/Shi (2001, S. 163-169) und Bruns/Homlong (2006, S. 55-59).

Die Gründung einer CJV erfolgt in Form einer Personengesellschaft oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). In einer GmbH haftet das Joint Venture mit dem Gesellschaftsvermögen und die Unternehmung ist eine juristische Person. Bei einer Personengesellschaft sind alle Gesellschafter solidarisch haftbar und das Unternehmen ist keine juristische Person und besitzt somit weniger Rechtssicherheit.

Ein Vorteil des CJV liegt in der möglichen Kapitalrückführung während der geschäftlichen Laufzeit. Innerhalb eines CJV bestimmen die chinesischen und ausländischen Parteien selbstständig über die Höhe der Kapitaleinlage. Die Gewinnausschüttung kann flexibel erfolgen und ist nicht zwingend abhängig von der Kapitalbeteiligung. Geschäftsführungsorgan in einer GmbH ist der Vorstand und in einer Personengesellschaft das Joint Management Organ.

Handels Joint Venture (HJV)

Die Gründung eines HJV ist hauptsächlich in Sonderwirtschaftszonen möglich. HJVs unterliegen jedoch strengen Auflagen. Ein Handels Joint Venture kann nur vom chinesischen Partner registriert und in Form einer GmbH gegründet werden (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 169). Dabei ist festgelegt, dass die chinesische Seite die Anteilmehrheit hat und eigentlicher Besitzer der Marke und des Unternehmens ist (Weidlich/Li 2005).

Der jährlich zu erzielende Mindestumsatz ist bei fünf Millionen US-Dollar festgesetzt. Innerhalb von drei Geschäftsjahren muss ein Mindestumsatz von 30 Millionen US-Dollar erwirtschaftet werden. Gründungsvoraussetzung ist eine Repräsentanz in China oder ein Investitionsvolumen ab 30 Millionen US-Dollar. Die Auflagen an den chinesischen Kooperationspartner liegen im Besitz einer Außenhandelslizenz und eines Außenhandelsvolumens von 200 Millionen US-Dollar in den ersten drei Jahren, wobei der Exportanteil dabei die Hälfte betragen muss (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 169-170).

Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE)

Als WFOE werden Unternehmen bezeichnet, die zu 100 Prozent im Besitz von ausländischen Investoren sind und keine chinesische Beteiligung aufweisen (Bruns/Homlong 2006, S. 59). Der Unterschied zwischen FICE und WFOE liegt darin, dass WFOE im Produktions- oder Dienstleistungsbereich angesiedelt sind.

Bei einer WFOE handelt es sich um eine juristische Person, die grundsätzlich als GmbH gegründet wird. Die Laufzeit ist unbegrenzt. Die Haftung beschränkt sich auf das Investitionskapital (Reisach et al. 2007, S. 124-125). Die Struktur und die Kapitaleinlage einer WFOE gleicht der einer EJV. In vielen Industriebranchen müssen WFOE Exportquoten erfüllen, Devisenüberschüsse erzielen, innovative Technologien verwenden oder qualitativ hochwertige Produkte erzeugen. Diese Auflagen wurden bzw. werden sukzessive von den chinesischen Behörden gelockert. Nichtsdestotrotz muss das Geschäftsfeld laut Lenkungs-

katalog für ausländische Investitionen im Rahmen eines WFOE freigegeben sein (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 170; Reisch et al. 2007, S. 126).

Ausländisch investierte Handelsunternehmen (FICE)

Im Anschluss des sechsten Executive Meeting des MOFCOM wurden die ‚Measures for Administration on Foreign Investment in Commercial Fields‘ veröffentlicht. Laut diesen neuen Bestimmungen ist es ausländischen Investoren erlaubt, Handelsniederlassungen in China zu gründen. Die Erlaubnis bezieht sich auf den Vertrieb importierter Waren oder lokal erzeugten Produkten durch eigene, dem Unternehmen zugehörige Großhandels-, Einzelhandels- sowie Franchisesysteme. Dies beinhaltet auch die Bereitstellung von Dienstleistungen wie Lagerung, Fuhrpark, Inventur, Wartung- bzw. Instandhaltung, Training und Zustellung (MOFCOM 2004).

Bisher war der Handel und Vertrieb von Drittwaren nur in den Freihandelszonen möglich. Durch die Registrierung als Foreign Trade Operator fällt die Zusammenarbeit mit chinesischen Außenhandelsagenturen weg. Vorteile liegen in der freien Auswahl des Standortes und dem Wegfall von Importquoten (Weidlich/Li 2005).

Der Unterschied zu bestehenden produktionsorientierten WFOEs liegen im Geschäftsfeld und dem Erwerb von speziellen Distributions- bzw. Handelsrechten. Die Gründung einer FICE in China erfolgt zum größten Teil durch bekannte und finanzstarke internationale Unternehmen mit gut strukturierten Vertriebsnetzen (Weidlich/Li 2005).

Die Laufzeit liegt in den östlichen und südlichen Provinzen bei maximal 30 Jahren und in den mittleren und westlichen Regionen bei 40 Jahren. Je nach Form der ausländischen Unternehmung ist ein Upgrade auf eine FICE durch den Erwerb von Handels- oder Distributionsrechten möglich. Der Erwerb von Handelsrechten sieht ein Investitionskapital ab einer Million RMB vor, während Distributionsrechte im Großhandelsbereich ab 500.000 RMB und im Einzelhandelsbereich ab 300.000 RMB Investitionskapital gewährt werden (Weidlich/Li 2005).

Bei Vorlage aller Dokumente und Informationen kann ein Gründungsprozess eines FICE bis zu drei Monate dauern. Die Genehmigung eines FICE auf Großhandelsebene bedarf der Zustimmung der MOFCOM und der jeweiligen Provinzregierung. Im Gegenzug benötigt die Gründung eines Einzelhandelsgeschäfts nur die Zustimmung der provinziellen Behörden (Weidlich/Li 2005).

Repräsentanzbüros

Repräsentanzbüros haben einen eingeschränkten Handlungsspielraum und dürfen keinen Handel betreiben oder Waren produzieren. Tätigkeiten der Repräsentanz liegen in der Marktforschung, im Customer Relationship Management, in der Beratung und der Geschäftsakquirierung (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 162).

Die eigentliche Geschäftshandhabung erfolgt durch die Muttergesellschaft. Daraus ergeben sich erhebliche Steuernachteile, da die Tätigkeiten der Repräsentanz der Muttergesellschaft zugerechnet werden. Seit 2004 wurde von offizieller Stelle die Besteuerung von Repräsentanzbüros vereinheitlicht und adaptiert. Demnach besteht in vielen Fällen die Möglichkeit, sich von der Steuer befreien zu lassen. Davon profitieren vor allem Vertretungsbüros von ausländischen Regierungen und Nicht-Regierungs-Organisationen (Bruns/Homlong 2007, S. 53-54). Der Gewinn einer Repräsentanz wird geschätzt und anschließend mit 25 Prozent versteuert (Albrecht 2010).

Die Personaleinstellung für diese Unternehmensform ist staatlich geregelt. Personal kann nur über offizielle staatlich anerkannte Personalvermittlungsagenturen rekrutiert werden (Bruns/Homlong 2007, S. 55).

Holdinggesellschaften

In der VR China kommen Holdinggesellschaften in Zusammenhang mit WFOE oder Joint Venture vor. Eine Holding kann auch als Dienstleistungsgesellschaft gegründet werden, die keine Beteiligung an anderen Unternehmen aufweist. Das Tätigkeitsfeld bezieht sich hauptsächlich auf After Sales, Beratungen, Ein- bzw. Verkauf, Marketing, usw. (Reisach et al. 2006, S. 127; Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 171-172).

Die Gesellschaftsform sieht ein registriertes Kapital von 30 Millionen US-Dollar vor. Voraussetzungen für die Gründung sind ein Gesamtvermögen des Unternehmens von 400 Millionen US-Dollar oder mindestens zehn Investitionstätigkeiten im Infrastruktur- oder Produktionsbereich. Dadurch wird die Bonität des Unternehmens sichergestellt. Wegen diesen Voraussetzungen wird diese Unternehmensform hauptsächlich von internationalen Großkonzernen angewandt. Die Gründung erfolgt meist als GmbH (Reisach et al. 2006, S. 127; Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 171-172).

Obwohl die Anforderungen für eine Holding strikt geregelt sind, ist die Gründung mit einer Reihe von Anreizen verknüpft. *„Einkünfte der Holding aus den Dividenden der Tochtergesellschaften sind steuerfrei, und falls sie für mindestens fünf Jahre reinvestiert werden, wird der Tochtergesellschaft eine 40 prozentige [sic!] Steuerermäßigung gewährt (Kuhn/Ning/Shi 2001, S. 172).“*

Firmenübernahmen bzw. Fusionen (M&A)

In den letzten Jahren haben Firmenübernahmen und Fusionen in der VR China stark zugenommen und sind Teil der wirtschaftlichen Landschaft Chinas geworden. Die chinesischen Behörden spielen bei dieser Art der ausländischen Unternehmensgründung eine wichtige Rolle. Obwohl bei vielen Tätigkeiten von ausländischen Investoren die Regeln und Bestimmungen gelockert wurden, sind diese im Zuge von M&A-Transaktionen noch verschärft worden. Dabei übernimmt der Staat nicht nur eine übergeordnete indirekt lenkende bzw. steuernde Rolle, sondern greift direkt in den Übernahme- bzw. Fusionsprozess ein (Webre

2005). Dabei achten staatliche Stellen, dass durch M&A die Machtposition des Staates auf die chinesische Wirtschaft nicht in Gefahr gerät (Reisach et al 2007, S. 129).

Bei M&A beteiligte Behörden sind MOFCOM und NDRC. Handelt es sich im Zuge des M&A um ein staatliches Unternehmen, übernimmt die State-owned Assets Supervision and Administration Commission (SASAC) die Vermittlung bzw. Überwachung. Mögliche involvierte Institutionen sind die State Administration of Foreign Exchange (SAFE), die China Securities Regulatory Commission (CSRC) als verantwortliche Behörde für die Überwachung des Kapitalmarktes und, je nach Geschäftsfeld des chinesischen Unternehmens, das dazugehörige Fachministerium (Webre 2005).

Die Rahmenbedingungen für den Erwerb von chinesischen Unternehmen durch ausländische Investoren sind gesetzlich geregelt. Diese erlauben dem ausländischen Investor den Vermögens- bzw. Kapitalerwerb von ausländischen Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt tätig sind, von chinesischen Unternehmen und von Staatsbetrieben. Übernahmen finden durch den Kauf von Beteiligungs- bzw. Stammkapitalanteilen oder Verbindlichkeiten statt (Webre 2005).

Die Genehmigungsanforderungen hängen von der Struktur, der Art des Unternehmens und dem Transaktionswert ab. Je nach Investitionshöhe der ausländischen Seite verteilen sich die Zuständigkeiten auf verschiedene politische Ebenen. Für jede Form der Übernahme wurden gesetzliche Bestimmungen erlassen. Dadurch werden den staatlichen Stellen mehr Freiheiten in der Regulierung von Übernahmen bzw. Anteilsaufkäufen eines staatlichen oder privatwirtschaftlichen chinesischen Unternehmens eingeräumt. Ebenfalls achten staatliche Stellen, allen voran die SAIC darauf, dass es im Zuge von Übernahmen und Zusammenschlüssen nicht zu einer monopolistischen Marktstellung kommt (Bruns/Homlong 2007, S. 61-62).

Grundsätzlich gliedert sich eine Übernahme oder Fusion in zwei unterschiedliche Prozesse. Auf der einen Seite die Transformation des Unternehmens in ein ausländisches Unternehmen und auf der anderen Seite in eine rechtliche Neugründung. Ist die Übernahme vollzogen, erfolgt die Neugründung im Rahmen eines JV oder WFOE (Bruns/Homlong 2007, S. 61-62).

Der Beitritt Chinas zur WTO war verbunden mit der Öffnung des inländischen Marktes für ausländische Unternehmen und spiegelt sich in den möglichen Rechts- und Investitionsformen wider. Das Angebot an Rechts- und Investitionsformen ist vielfältig und weist kaum noch Unterschiede zu andere, in der WTO tätigen Ländern wieder. Merkliche Differenzen bestehen jedoch in den rechtlichen Voraussetzungen. Diese begünstigen weiterhin Kooperationsformen von rein auslandsfinanzierten Unternehmungen. In vielen Industriebereichen ist die Gründung einer WFOE oder FICE mit strengen Auflagen oder einem komplizierten Lizenzierungsverfahren verbunden. Die rechtliche Ausgangslage für eine Unternehmensgründung wurde von der Regierung so gestaltet, dass dadurch eine qualitative Selektion von ausländischen Unter-

nehmen vorgenommen werden kann. Viele, erst kürzlich integrierte Investitionsformen, wie FICE oder eine Unternehmensgründung auf Basis von M&A werden noch streng reglementiert.

Genehmigungsprozess

Die Einholung der Genehmigung für ausländische Unternehmensgründungen ist ein wichtiger Bestandteil des Gründungsprozesses. Je nach Art der Unternehmens- bzw. Zugangsform zum chinesischen Markt kann der Prozess zwischen mehreren Monaten bis zu mehreren Jahren dauern (Zinzius 2000, S. 90). Eine zügige Abwicklung des Genehmigungsverfahrens wird von örtlichen Behörden im Rahmen des Standortmarketings als Anreizfaktor für die Anziehung von internationalen Unternehmen angeboten. Ebenfalls sind, abhängig von der Unternehmensform, unterschiedliche Behörden beteiligt. Die, für die Genehmigung zuständigen Behörden, sind hierarchisch und abteilungsbezogen strukturiert (Reisach et al. 2007, S. 148).

Der Kompetenzbereich einer Behörde ist vom Investitionsvolumen der ausländischen Unternehmung. Im Jahr 2010 wurden die Kompetenzen neu verteilt. Unternehmungen in erlaubten und geförderten Sektoren mit einem Investitionsvolumen unter 300 Millionen US-Dollar fallen unter die Zuständigkeit der Provinzregierungen bzw. -behörden. In beschränkt zulässigen Industrien besitzen die provinziellen Stellen unter einem Volumen von 50 Millionen US-Dollar die notwendige Kompetenz. Alles darüber wird als Großinvestitionsprojekt definiert und fällt unter den Zuständigkeitsbereich der zentralen Behörden MOFCOM, NDRC und/oder dem Staatsrat (MOFCOM 2010a).

Bei Genehmigungsverfahren, die einer Zustimmung von örtlichen Stellen bedürfen, kann es zu Interventionen von übergeordneten Abteilungen kommen. Diese sind oftmals nicht sachlich motiviert, sondern haben personal- oder machtpolitischen Hintergrund (Zinzius 2000, S. 91). Jede, in den Prozess involvierte bürokratische Abteilung, muss unabhängig von der vorangegangenen Begutachtungsbehörde von dem Kosten/Nutzen der Unternehmung überzeugt werden. Die Betonung der Vorteile für die chinesische Volkswirtschaft auf lokaler, provinzieller und zentraler Ebene ist Teil des Genehmigungsprozesses ausländischer Unternehmen (Reisach et al. 2007, S. 148).

Der Genehmigungsprozess ändert sich bei bestimmten Branchen und wird in verschiedenen Regionen unterschiedlich gehandhabt. Grundsätzlich unterteilt sich der Genehmigungsprozess in einen rechtlichen und einen administrativen Instanzenweg.

Bei der rechtlichen Gründung eines Repräsentanzbüros sind die Bestimmung eines Repräsentanten bzw. Sponsors und die Anmeldung der Räumlichkeiten Grundvoraussetzungen für die Ausstellung des Registrierungszertifikats von SAIC. Anschließend muss ein Devisenkonto durch die staatliche Datenverwaltung (SAFE) genehmigt und ein RMB-Bankkonto eröffnet werden. Ebenfalls müssen Anmeldungen beim Zoll,

beim Statistikamt, beim Amt für öffentliche Sicherheit, beim Amt für Qualitäts- und Technologieüberwachung und beim lokalen und nationalen Steuerbüro erfolgen (EuroChina Intercommunication 2009).

Da es sich bei einem Joint Venture um eine Zusammenarbeit mit einem chinesischen Partner handelt, sind die Anforderungen im Gegensatz zu Unternehmen mit alleiniger ausländischer Beteiligung weniger strikt geregelt. Die Regierung versucht somit diese Art der Unternehmensform indirekt zu fördern, da bei einer Zusammenarbeit die chinesische Seite stärker profitiert. Grundsätzlich weist der Ablauf bei der Gründung eines EJV und eines CJV keine großen Unterschiede auf. Jedoch werden EJV im Gegensatz zu CJV genauer geprüft. Eine rechtliche Genehmigung für kooperative Gemeinschaftsunternehmen dauert im Allgemeinen maximal 45 Tage, während sich die Gründung eines EJV bis zu 90 Tage hinziehen kann (Reisach et al. 2003, S. 225).

Die rechtliche Gründung eines JV benötigt die Unterzeichnung einer Absichtserklärung, einer Einhaltungsvereinbarung der rechtlichen bzw. finanziellen Sorgfaltspflicht und eines Gesellschaftsvertrages. Anschließend kommt es zu einer Voranmeldung des Namens und bei produktionsorientierten JV zu einer Umweltschutzüberprüfung. Wird dem Genehmigungsbescheid zugestimmt, kommt es zu einer Ausstellung der Gewerbeerlaubnis (EuroChina Intercommunication 2009).

Die administrative Gründung sieht eine Steuerregistrierung, eine Anmeldung beim Amt für Statistik, eine Zollregistrierung und eine Eröffnung eines RMB-Bankkontos vor. Ebenfalls bedarf es einer gesonderten Bankverbindung für Devisenverkehr und dessen Registrierung bei SAFE. Über diese Bankverbindung wird das Kapital der ausländischen Seite nach China eingeführt (EuroChina Intercommunication 2009).

Der Genehmigungsprozess für die Gründung einer WFOE und FICE wurden aus Gründen der Prozessstandardisierung aneinander angeglichen, weisen jedoch dahingehend Unterschiede auf, dass ein FICE im Gegensatz zu einem WFOE eine spezielle Eintragung der Ein- und Ausfuhrlizenz beim Zollamt und eine Registrierung beim Amt für Ein- und Ausfuhrkontrolle benötigt (EuroChina Intercommunication 2009).

Die rechtlichen Rahmenbedingungen und der Genehmigungsprozess sind für reine ausländische Investitionen klar definiert und vorgegeben. Zuerst erfolgen die Voranmeldung des Firmennames bei SAIC und die Einreichung des Projekt-Vorschlags bzw. der Absichtserklärung durch einen 'Letter of intent'. Anhand dieser Erklärung erteilt MOFCOM die Genehmigung für die Durchführbarkeitsstudie. Direkter persönlicher Verkehr mit den Genehmigungsbehörden vollzieht sich allein auf Basis der Absichtserklärung (Zinzius 2000, S. 92; EuroChina Intercommunication 2009).

Die Durchführbarkeitsstudie spielt im Genehmigungsprozess eine wichtige Rolle. Diese wird nicht von den Unternehmensgründern, sondern von einem staatlich lizenzierten Designinstitut erstellt und übt maßgeblichen Einfluss auf die Gründung aus. Die Kosten des Instituts werden vom ausländischen Investor über-

nommen. Dieses agiert in seinem Auftrag. Die Durchführbarkeitsstudie beschreibt den technischen, betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und volkswirtschaftlichen Teil der Unternehmung. Dabei legen die chinesischen Offiziellen hauptsächlich auf die technischen Details Wert. Dieser Teil unterliegt strenger chinesischer Kontrolle (Reisach et al. 2003, S.223-224).

Die Durchführung einer Vorab-Studie hat einen planwirtschaftlichen Hintergrund und erleichtert die Arbeit der Behörden. Dabei wird geprüft, welchen Nutzen diese Unternehmungen in ihrer Struktur und ihren Produktionspalette für die chinesische Volkswirtschaft aufweisen. Ebenfalls dient die Studie dazu, dass sich der ausländische Investor im Vorhinein in schriftlicher Form über den Aufwand und die Umsetzung der Gründung eines Unternehmens sowie den Ablauf der operativen Geschäftstätigkeiten Gedanken macht. Die Studie kann als eine Art Qualitätsprüfungsinstrument betrachtet werden, durch diese die Regierung versucht, etwaige Misserfolge im Vorfeld zu vermeiden (Reisach et al. 2003, S.223-224).

Im Zuge der Durchführbarkeitsstudie werden vom Designinstitut Gutachten über Devisen-, Energie- und Umweltfragen sowie die Sicherstellung der Rohstoffversorgung erstellt. Nach Einreichung der Studie, der Gutachten und des Projektvorschlags kommt es zu einer Zustimmung oder Ablehnung der jeweiligen Behörde. Die dafür zuständige Behörde orientiert sich nach dem Investitionsvolumen. Wird der Unternehmung zugestimmt, kommt es zur Ausarbeitung des Gesellschaftsvertrags und der Einreichung bei der SAIC. Anschließend wird die Gewerbeerlaubnis ausgestellt. Der Gründungsprozess eines WFOE und FICE dauert bis zu 30 Tage, während die Erteilung der Geschäftslizenzen nochmals so lange andauern kann (Reisach et al. 2003, S. 223-224; Hoffmann 2007, S. 22).

Die administrative Gründung sieht eine Genehmigung durch das Amt für öffentliche Sicherheit, eine Eintragung des Firmenkürzels bei der Aufsichtsbehörde, eine Büroansicht und Registrierung durch das Finanzamt, die Eröffnung eines RMB-Kontos, Eintragung beim Statistikamt und eine Anmeldung beim Zollamt vor. Ebenfalls muss auch ein Devisenkonto genehmigt und eröffnet werden (Hoffmann 2007, S. 22).

Zusammenfassung

Die administrativen prozessualen Gründungsaufgaben entsprechen zum größten Teil der internationalen Handhabung. Bedingt durch die Geld-, Währungs- und Legitimationspolitik der Regierung müssen ausländische Unternehmen einen Mehraufwand in der finanziellen und sicherheitstechnischen Registrierung in Kauf nehmen. Die Abwicklung des Genehmigungsprozesses hängt eng mit der örtlichen Anreizpolitik und der Tätigkeit des Unternehmens zusammen. Die Gestaltung des Prozesses bevorzugt chinesisch-ausländische Kooperationsformen oder rein auslandsinvestierte Unternehmen, deren Geschäftszweig für die chinesische Volkswirtschaft von großem Interesse ist. Im Gründungsprozess erfolgt einerseits eine gezielte Begutachtung der Unternehmung und andererseits eine strategisch planwirtschaftliche Einordnung nach deren volkswirtschaftlicher Bedeutung.

Kapitalvoraussetzungen bei der Gründung

Bei der Registrierung einer ausländischen Unternehmung wird vom Gründer ein Betrag als Sicherstellung verlangt. Dieses Registrierungskapital gilt als Zahlungsgarantie für Forderungen von chinesischen Zulieferern und als Schutz vor möglichen anfänglichen Zahlungsschwierigkeiten. Ebenfalls gilt ein hoher Kapitalstock zu Beginn der Unternehmung als Qualitätsmerkmal (Hoffmann 2007a, S. 7-10).

Von den Behörden wird ein Mindestregistrarungskapital veranschlagt. Die Höhe variiert je nach Standort sowie Gewerbe und ist nicht im Gesetz verankert. Die Höhe des Registrierungskapitals ist gleichzeitig auch die Haftungshöhe. Lokale Regierungen benützen niedrige Kapitalvoraussetzungen als Standortvorteil. Oftmals kann auch durch Verhandlungen die Höhe des Kapitals verringert werden.

Die, von den Behörden festgelegte Höhe, dient jedoch alleinig der Registrierung und nicht als Maßstab für das gesamte Investitionsvolumen. Das Investitionsvolumen muss gesondert vom Registrierungskapital festgelegt werden. Das eingetragene Kapital dient der zu gründenden Unternehmung gleichzeitig als Geschäftskapital (Hoffmann 2007b, S. 17-18).

Laut dem Gesellschaftsgesetz gilt für ein Unternehmen mit mehreren Anteilseignern eine Registrierungskapital-Untergrenze zwischen 30.000 RMB und 100.000 RMB. Jedoch sind Unternehmen mit einer höheren Kapitaleinzahlung kreditwürdiger und werden deshalb von den Behörden bevorzugt. Nachträgliche Kapitalerhöhungen sind mit sehr viel Aufwand verbunden, da zuerst ein Antrag über die Erhöhung des Kapitalstocks eingereicht werden muss. Danach erfolgt ein Antrag über die Neuausstellung der Zulassungsgenehmigung. Gleichzeitig ist dazu ein Antrag über die Zulassung von Devisenzahlungen und die Anpassung der Steuerzahlungen notwendig (Hoffmann 2007a, S. 11).

Die Kapitalvoraussetzungen bei der Gründung wurden von der Regierung flexibel gestaltet. Dadurch wird es der ausländischen Unternehmung ermöglicht, den Handlungsspielraum selbst festzulegen um dadurch eventuelle Vorteile zu generieren. Die Selbstständigkeit ist jedoch mit einem großen Planungsaufwand verbunden. Im Vorfeld der Gründung ist die Berücksichtigung eines langfristigen Kapitalbedarfs notwendig, da bei einer späteren Kapitalerhöhung, von Seiten der Regierung, administrative Hürden eingeführt wurden. Die Provinzbehörden betreiben durch die flexible Handhabung des Mindestregistrarungskapitals Standortmarketing.

3.4.5 Eigentums- und Verfügungsrechte

Im folgenden Kapitel wird auf die Eigentums- und Verfügungsrechtestruktur von ausländischen Unternehmungen eingegangen. Hauptaugenmerk liegt dabei auf den Rechten an Produktionsmitteln und an Grund und Boden.

Produktionsmittel

In der VR China gilt laut Artikel 6 Absatz 1 der Verfassung das sozialistische Gemeinschaftseigentum an Produktionsmitteln. Sozialistisches Gemeinschaftseigentum an Produktionsmitteln wird heutzutage dadurch erreicht, dass die staatlichen bzw. kollektiven Unternehmen in der Volksrepublik China immer noch eine marktübergeordnete Stellung einnehmen. Ebenfalls haben Staatsbetriebe in bestimmten Unternehmenssektoren eine Monopolstellung und der Staat bzw. die Kollektive besitzen alleinige Eigentum - bzw. Verfügungsgewalt über Ländereien.

Die Restrukturierungen von staatseigenen Unternehmen, die im Zuge der Reformpolitik seit 1978 sukzessive vorangetrieben wurden, orientieren sich an großen, effizienten und wettbewerbsfähigen Betrieben, denen eine wichtige strategische Bedeutung bei der Sicherstellung der Hoheitsgewalt der Produktionsmittel zukommt. Wirtschaftliche Sektoren mit großer strategischer Bedeutung sind: Rohstoff, Energie, Grundstoffe, Verkehr, Telekommunikation, Rüstung, Infrastruktur etc. (Shi 2000, S. 266). Die Staatswirtschaft spielt vor allem in den Schlüsselindustrien wie Maschinenbau, Stahlindustrie, Petrochemie, Bauindustrie und Leichtindustrie eine wichtige Rolle. Dadurch, dass der Staat diese Bereiche kontrolliert, kommt ihm die Rolle als Lenker und Zugpferd der gesellschaftlichen Entwicklung zu (Cheng 1993, S. 94; Shi 2000, S. 267).

China verfügt über einen Marktwettbewerb, als Bestandteil der Marktwirtschaft, dennoch wird dieser durch die Vormachtstellung von staatlichen Unternehmen oftmals unterwandert. Der Staat erhält durch die Eigentumshoheit an gewissen Produktionsmitteln freie Hand in der Beeinflussung von wirtschaftlichen Prozessen und Strategien (Cheng 1993, S. 85-92).

Obwohl der Markt sukzessive für ausländische Unternehmen geöffnet wird, gibt es immer noch viele Sektoren, in denen eine ausländische Beteiligung nicht erlaubt ist. Unter strategischen Gesichtspunkten versucht die Regierung mittels Staatsunternehmen Kontrolle über die Versorgung von bestimmten Rohstoffen bzw. Produktionsmitteln auszuüben.

Grund und Boden¹⁰

Das Eigentum an Grund und Boden wird in der Volksrepublik China laut Artikel 10 der Verfassung in zwei verschiedene Eigentumsformen unterteilt, einerseits in staatliches Eigentum und andererseits in kollektives Eigentum. Privateigentum an Grund und Boden ist nicht gestattet. *„Der Staat als Verkörperung der ganzen sozialistischen Gesellschaft und als Rechtsträger des gesamten Volkes bzw. als Eigentümer übt das Eigentumsrecht am Produktionsmittel Grund und Boden aus. Das Volk genießt sein Eigentumsrecht nur mittelbar durch den Staat (Zhen 2004, S. 32).“*

¹⁰ Die folgenden Informationen über die Eigentums- und Verfügungsordnung über Grund und Boden in der VR China orientiert sich an dem Buch ‚Das Bodenrecht der VR China‘ von Zhen Tong (Zhen 2004).

Das Staatseigentumsrecht an Grund und Boden wird durch Staatsorgane ausgeübt. Somit regelt der Staat die Übertragung der Nutzungsrechte. Da der Staat Grundeigentümer ist, kommen ihm bestimmte Eigentumsbefugnisse, wie das Besitzrecht, das Gebrauchsrecht und der Fruchtgenuss unmittelbar zu. Ebenfalls hat dieser die Verfügungshoheit über Grund und Boden.

Der Boden wird vom Staat und der Kollektive, als Vertreter des Staates, nicht selbst genutzt. Das Bodennutzungsrecht kommt privaten, staatlichen oder kollektiven Unternehmen und juristischen bzw. natürlichen Personen zu. Das Bodennutzungsrecht für ausländische Unternehmungen wird in einer Vielzahl von speziellen Gesetzen, Verordnungen und Vorschriften geregelt. Die Bodennutzung unterscheidet sich nach Art der Unternehmensform.

Die erste Möglichkeit der Übertragung von Bodennutzungsrechten vollzieht sich durch einen Antrag bei der zuständigen Bodenverwaltungsbehörde. Mittels eines jährlichen Entgelts erwerben ausländische Investoren ein zeitlich befristetes Bodennutzungsrecht. Die jährliche Zahlung gliedert sich in eine Abgabe für die Bodennutzung und für die Bodenerschließung. Ersteres wird direkt an den Zentralstaat als Grundeigentümer entrichtet, während letzteres, die Entschädigung der Enteignung und die Infrastrukturkosten beinhaltet und an lokale Behörden bezahlt werden muss. Das Bodennutzungsrecht ist übertragbar, während die Bodenerschließung nicht ohne Genehmigung weitergegeben werden kann. Aus diesem Grunde besitzt das ausländische Unternehmen keine vollständige Verfügungsbefugnis.

Dem Staat kommen verschiedene Aufsichtsrechte zu. Die Dauer des Nutzungsrechts orientiert sich an der Unternehmensdauer. Nach Beendigung der Unternehmung geht das Nutzungsrecht wieder in staatliche Hände über, da dieser das monopolisierte, abstrahierte Herrschaftsrecht über Grund und Boden innehat.

Grundsätzlich ist diese Art der Vorgehensweise, die der Übertragung des Bodennutzungsrechts, mit der Pacht vergleichbar. Der Boden in Staatseigentum wird den ausländischen Unternehmen verpachtet. Dafür bezahlen diese einen jährlichen Pachtzins. Das Pachtverhältnis richtet sich nach dem geschäftlichen Bestehen des Unternehmens.

Eine zweite Möglichkeit des Erwerbs betrifft speziell Joint Ventures. Bei einem Joint Venture bringt der chinesische Partner seine Bodennutzungsrechte in das Kooperationsunternehmen ein. Ob das Joint Venture Verfügungsrechte bzw. das Recht auf Veräußerung besitzt, hängt von der Erwerbsart des Bodennutzungsrechts durch den chinesischen Partner ab. Die Dauer orientiert sich an der, im Gesellschaftsvertrag festgelegten Kooperationslaufzeit.

Weiters besteht die Möglichkeit, dass ausländische Unternehmen Bodennutzungsrechte durch Überlassung erwerben. Dabei werden die Rechte durch dritte Personen übertragen. Somit hat das ausländische

Unternehmen uneingeschränkte Rechtsbefugnisse und die Dauer wird in einem Bodennutzungsvertrag verankert.

Zusätzlich zu den erwähnten Erwerbsmethoden wurden in den letzten Jahren vermehrt Leasing-Transaktionen durchgeführt. Dabei least das ausländische Unternehmen Immobilien oder Grundstücke von Unternehmen in Staatseigentum, von städtischen Kollektivunternehmen oder von Township-Unternehmen. Ein Leasingvertrag regelt die monatliche oder jährliche Mietzahlung (Chong 2001, S.70).

Zusammenfassung

Privatwirtschaftlichen Unternehmen in China wird das Recht auf Privateigentum zugestanden. Jedoch wird von Seiten der Regierung versucht durch Monopolstellungen ausgewählte Produktionsmittel in Staatseigentum zu behalten. Dazu wurden Schlüsselindustrien definiert, in denen Staatsbetriebe die Vormachtstellung haben. Der Staat hat als Vertreter des Volkes hat das monopolisierte, abstrahierte Herrschaftsrecht über Grund und Boden. Demzufolge ist es privatwirtschaftlichen Unternehmen nur erlaubt, Grund und Boden zu nutzen. Die Übertragung dieser Nutzungsrechte erfolgt durch Antragsstellung eines Pachtverhältnisses, durch Einbringung der chinesischen Seite im Rahmen eines Joint Ventures oder durch Überlassung von Dritten.

3.4.6 Zusammenfassung

Im chinesischen Arbeitsgesetz werden in- und ausländische Unternehmen gleich behandelt. Einziger Unterschied betrifft die Arbeitskontrollbestimmungen. Durch strengere Kontrollvorgaben versucht die Regierung Einfluss auf die Rechtschaffenheit der ausländischen Unternehmungen zu nehmen. Die Privatisierung des Personalrekrutierungssektors hat eine Belebung des Arbeitsmarktes hervorgerufen. Nichtsdestotrotz sind immer noch staatlich nahe bzw. finanzierte Agenturen auf dem Markt tätig. Indirekt besteht somit für den Staat immer noch die Möglichkeit, über diese auf den Personalmarkt einzuwirken.

Arbeitsrechtlich gibt es große Unterschiede zwischen Stadt und Land, sowie den westlichen und östlichen Provinzen. Dies betrifft vor allem Sozialversicherungsabgaben, Mindestlöhne, Lohnnebenkosten und Sicherheitsbestimmungen. Ebenfalls gibt es kein flächendeckendes Sozialversicherungssystem. Das fehlen von einheitlichen Bestimmungen hat positive aber auch negative Auswirkungen auf die Zuziehung von ausländischen Unternehmen. Einerseits sind diese von der Willkür lokaler Behörden abhängig sind, während andererseits diese variablen Faktoren von Lokalregierungen als Niederlassungsargumente im Rahmen des Standortmarketings angewandt werden können. Durch betriebliche Gewerkschaften, die im Namen der Arbeiter parteipolitische Interessen vertreten, kann der Staat Einfluss auf die strukturellen organisatorischen Geschicke von ausländischen Betriebe nehmen.

Die Unternehmenskonkursgesetzgebung wurde von den politischen Entscheidungsträgern an den internationalen Standard angepasst. Damit bietet die Regierung ausländischen Unternehmen im Falle eines Konkurses eine international gültige rechtliche Vorgehensweise an. Diese Gesetzgebung wirkt sich positiv auf Unternehmensgründungen aus. Trotz fortgeschrittener rechtlicher Ausgangslage, hapert es vielfach an einer Exekution dieses Gesetzes. Lokale Beamte versuchen die Einreichung eines Konkursantrages einer auslandsfinanzierten Unternehmung zu umgehen und eine außergerichtliche Lösung anzustreben. Begründet ist dies durch interkulturelle Faktoren, der Vermeidung von Kündigungen und der möglichen Abschreckung von potentiellen Investoren.

Für ausländische Unternehmungen in China fallen bis zu 14 unterschiedliche Steuern an. War es bisher so, dass ausländische Unternehmen automatisch von steuerlichen Vergünstigungen profitierten, hat sich dies seit 2010 geändert. Jedoch bei bestimmten Steuern wie Körperschaftssteuer oder Konsumationssteuer werden ausländische Betriebe immer noch bevorzugt behandelt. In Summe der Steuern fand aber eine Angleichung zwischen in- und ausländischen Unternehmen statt. Grundsätzlich gibt es, was die Steuerhöhe betrifft, bedeutende regionale, sektorale und standortbedingte Unterschiede. Anhand des Angebots an Steuervergünstigungen wird erkennbar, dass die Regierung eine qualitative Selektion bei ausländischen Unternehmungen betreibt.

Das Angebot an Investitions- und Rechtsformen für ausländische Unternehmung in China hat sich äußerlich an die internationalen Standards angepasst bzw. erfüllt die WTO-Voraussetzungen. Die rechtliche Grundlage und die Gestaltung des Gründungsprozesses bevorzugt Kooperationsformen vor rein auslandsfinanzierten Unternehmen im Rahmen von WFOE oder FICE. Deren Gründung ist oftmals noch mit strengen administrativen und rechtlichen Auflagen verbunden. Neue Investitionsformen, wie Gründungen durch M&A unterliegen einer Vielzahl von rechtlichen Anforderungen und einer zusätzlichen bürokratischen Begutachtung. Bedingt durch die Geld-, Währungs- und Legitimationspolitik der Regierung entsteht im Vergleich zu anderen Ländern ein Mehraufwand in der Genehmigung von ausländischen Unternehmen.

Der Genehmigungsprozess variiert je nach Standort oder Tätigkeit des Unternehmens. Die Abwicklung des Gründungsprozesses und die flexible Gestaltung der Kapitalvoraussetzungen stellen einen lokalen anreizpolitischen Faktor dar. Der Gründungsprozess erleichtert den Behörden eine Begutachtung von ausländischen Unternehmungen und eine planwirtschaftliche Einordnung bzw. einen strategischen Abgleich mit den volkswirtschaftlichen Interessen. Administrative Hürden wurden von der Regierung bei der Kapitalaufstockung nach der Gründung eingeführt. Einerseits werden ausländische Unternehmen angehalten, flexibel über das Registrierungs- und Unternehmenskapital zu verfügen, während andererseits Fehlverhalten mit administrativem und finanziellem Mehraufwand bestraft wird.

Ausländischen privatwirtschaftlichen Unternehmen wird in China das Recht auf Privateigentum an Produktionsmitteln zugestanden. Indirekt versucht die Regierung, gewisse Produktionsmittel in staatlicher Hand zu behalten, indem in ausgewählten Schlüsselindustrien staatliche Betriebe ein Monopol oder die Vormachtstellung innehaben. Da dem Staat als Vertreter des Volkes das abstrahierte, monopolisierte Eigentums- und Verfügungsrecht über Grund und Boden zukommt, besteht für ausländische Unternehmen nur die Möglichkeit Bodennutzungsrechte zu erwerben. Dies erfolgt durch Leasing, Überlassung, Pacht oder Kapitaleinbringung des ausländischen Partners innerhalb eines JV. Die Vergabe von Bodennutzungsrechten ermöglicht der vietnamesischen Regierung direkt auf die Gründung ausländischer Unternehmen einzuwirken bzw. diese bei der Standortwahl zu beeinflussen.

3.5 Förderprogramme

In diesem Kapitel werden von der chinesischen Regierung gezielt initiierte politische Maßnahmen und Programme zur Förderung von ausländischer Unternehmensgründung untersucht.

3.5.1 Lenkungskatalog für ausländische Investitionen

Der seit 2007, von der NDRC und MOFCOM verabschiedete Lenkungskatalog für ausländische Investitionen beinhaltet eine Aufzählung der staatlich erwünschten und geförderten Wirtschaftssektoren. Insgesamt werden 351 Sektoren gefördert (Liang 2009). Ein Leitfaden zur Förderung von ausländischen Investitionen in der Herstellung von neuen oder hochtechnologischen Produkten wurde in den, 2007 veröffentlichten Lenkungskatalog mit übernommen. Begünstigte Bereiche innerhalb des Katalogs sind vor allem erneuerbare Energien und Umweltschutz (Man/Zeng/Sun of Orrick 2008). Die geförderten Industrien erhalten Steuervergünstigungen, Anreize bei der Re-Investition von Profiten und Vorzugskonditionen (Reisach et al. 2007, S. 232).

Der Lenkungskatalog wurde 2010 um den Erlass 'Weitere Ansichten betreffend der Verwendung von ausländischem Kapital (国务院关于进一步做好利用外资工作的若干意见)' erweitert. Dieser zusätzliche Leitfaden hat die Anreizgenerierung zur Gründung von ausländischen Unternehmen in den zentralen und westlichen Provinzen als Ziel. Unternehmen, die in den geförderten Sektoren tätig sind, bekommen in diesen Regionen einen 30%igen Nachlass bei der Erwerbung von Grund und Boden. Staatliche Förderungen erhalten vor allem umweltfreundliche und arbeitsintensive Wirtschaftszweige durch Steueranreize, politische Unterstützung und durch administrative Hilfeleistungen bei einem Standortwechsel von der Küste in die zentralen und westlichen Regionen. Weitere Anreize liegen in der Bereitstellung von Finanzmitteln, von technischer Assistenz und von flexibler gestalteten Verwaltungsschritten (Ping 2010; Liang 2009).

Im Zuge des revidierten Katalogs wurden die Voraussetzungen für Zusammenschlüsse und Übernahmen aus dem Ausland, die Errichtung von Forschungs- und Managementzentren sowie regionaler Tochterunternehmen erleichtert. Ebenfalls sind wissenschaftliche und technologische Importe von qualifizierten Forschungseinrichtungen von Tarifen, wie der Mehrwertsteuer für Importe und der Güter- bzw. Dienstleistungssteuer, freigestellt. Die Regierung versucht durch neue Regelungen die Verfahrensweise in der Überweisung von ausländischen Kapitaldevisen zu optimieren (Ping 2010; Liang 2009).

3.5.2 Staatliches Programm zur Anziehung von ausländischem Kapital

Im Jahr 2010 veröffentlichte der Staatsrat 'Neue Verordnungen zur Anwendung von ausländischem Kapital (国务院关于进一步做好利用外资工作的若干意见)'. Im Rahmen dieser Veröffentlichung wurde eine große Anzahl von politischen Initiativen zur Ankurbelung von ausländischen Investitionen in China verabschiedet. Dabei wird die Bedeutung von ausländischem Kapital bzw. Unternehmensgründungen für die Volkswirtschaft China hervorgehoben. Die neuen Bestimmungen kommen besonders der Verbesserung der Qualität von ausländischen Gründungen zu Gute (MOFCOM 2010b).

Hauptaugenmerk liegen auf der Optimierung der Struktur und der Diversifikation von ausländischem Kapital, der Generierung eines investitionsfreundlichen Umfelds und der Förderung der zentralen und westlichen Provinzen (MOFCOM 2010b; Mallesons Stephen Jaques 2010).

Erstmals ist es ausländischen Unternehmen möglich, von Chinas politischen Maßnahmen im Rahmen des staatlichen industriellen Restrukturierungs- und Revitalisierungsplans zu profitieren. Fallen ausländische Unternehmungen mit intensivem Landnutzungsbedarf in eine geförderte Kategorie, bekommen diese einen 70%igen Preisnachlass auf Grund und Boden. Multinationale Unternehmen werden angehalten, funktionelle Abteilungen in China zu gründen. Die Zusammenarbeit zwischen östlichen und zentralen bzw. westlichen Wirtschaftsentwicklungszonen wird sukzessive verstärkt und auf die Marktverhältnisse ausgerichtet (MOFCOM 2010b; Mallesons Stephen Jaques 2010).

Die Möglichkeiten für ausländische Investitionen in China wurden erweitert, die Anwendung des Anti-Monopol-Gesetzes wird stärker überprüft, ausländische SME erhalten größere gesetzliche Absicherung und ausländische Unternehmen haben Zugang zu Industrieanleihen bzw. mittelfristige Kredite. Des Weiteren wurden standardisierte Verträge für FIE eingeführt, eine elektronische administrative Unternehmenslizenzierung ermöglicht und neue Wirtschaftskluster in Auftrag gegeben (MOFCOM 2010b; Mallesons Stephen Jaques 2010).

3.5.3 Steuervergünstigungen

Der Kern der meisten chinesischen Programme zur Förderung von ausländischen Beteiligungen besteht aus unterschiedlichen Steuervergünstigungen, wobei dies hauptsächlich die Körperschaftssteuer betrifft. Laut einer qualitativen Befragung von Führungskräften aus 24 deutschen Unternehmen mit Beteiligungen in China, werden die von den chinesischen Behörden verlangten Steuerabgaben bzw. deren Höhe positiv bewertet. Alle befragten Unternehmen bekommen Sondersteuersätze und regionale Förderungen. Ebenfalls wird von keinem Unternehmen der gesetzlich festgelegte Körperschaftssteuersatz verlangt (Bühler 2000, S. 168).

Im Folgenden wird auf die unterschiedlichen Steuervergünstigungen basierend auf der Art der Unternehmung und den gewählten Standort eingegangen (Dongsheng/Li 2006, S. 1-37).¹¹

Produktionsorientierte ausländische Unternehmen

Steuerfreibeträge und Ermäßigungen in der Zahlung der Körperschaftssteuer gibt es für produktionsorientierte Unternehmen mit ausländischer Beteiligung. Grundvoraussetzung ist eine Laufzeit von mindestens zehn Jahren. Ab dem Zeitpunkt, wo Gewinn erzielt wird, gilt für das Unternehmen im ersten und zweiten Jahr eine Steuerbefreiung. Ist das ausländische New Venture in bestimmten, laut Lenkungskatalog für ausländische Investitionen definierten Industriezweig tätig, muss vom dritten bis zum fünften Jahr nur die Hälfte der Körperschaftssteuer bezahlt werden. Wird das Unternehmen vor Ende der zehnjährigen Laufzeit aufgelöst, ist der Steuerfreibetrag bzw. die Ermäßigung im vollem Umfang rückzuerstatten.

Ausländische Unternehmen in der Energie-, Transport- und Hafenkonstruktionsindustrie bekommen automatisch nach der Genehmigung eine 15%ige Körperschaftssteuerermäßigung zugeteilt. Dies gilt auch für Joint Ventures. Übersteigt ein Unternehmen in diesen Industrien eine Laufzeit von 15 Jahren, wird ihm durch die Provinzregierung eine Steuerbefreiung vom ersten gewinnerzielenden bis zum fünften Jahr gewährt und vom sechsten bis zum zehnten Jahr nur die Hälfte verlangt.

Export-orientierte Betriebe und Spitzentechnologieunternehmen

Für diese Unternehmen gelten dieselben Anforderungen wie für produktionsorientierte Unternehmen. Jedoch nach Ablauf der gewährten Befreiungen bzw. Ermäßigungen, kann ein Antrag für das laufende Jahr über eine 15%ige Ermäßigung der Körperschaftssteuer bei lokalen Steuerämtern eingereicht werden. Als Anforderungen gelten eine Exportrate von mehr als 70 Prozent der jährlichen Produktion und ein Gleichgewicht bzw. Überschuss der internationalen Geschäftszahlungen. Sind exportorientierte Unternehmen in

¹¹ Die Informationen wurden dem Diskussionspapier über ‚Chinas Steuersystem für FDI‘ von Jin Dongsheng und Chen Li im Rahmen eines internationalen Symposiums für ausländische Direktinvestitionen und Unternehmensbesteuerung in Tokio entnommen. Jin Dongsheng und Chen Li sind wissenschaftliche Direktoren des Taxation Research Institute of State Administration of Taxation der VR China (Dongsheng/Li 2006, S. 1-37).

speziellen Wirtschaftszonen angesiedelt und erhalten von Anfang an eine 15%ige Steuerreduktion, kann bei zutreffender vorher genannten Anforderung eine weitere Reduktion um zehn Prozent angefordert werden. Spitzentechnologieunternehmen können nach Ablauf der gesetzlich festgelegten Steuerbefreiung zusätzlich um eine 15%ige Ermäßigung für die nächsten drei Jahre ansuchen.

Ausländische Unternehmen mit Standort in speziellen industriellen Clustern

Sind Unternehmen in speziellen Parks und Zonen angesiedelt, erhalten diese ein Vielzahl von unterschiedlichen staatlichen Steuervergünstigungen. Die Höhe der Steuerermäßigung hängt von der Art des Clusters ab. In den SEZ und ETDZ erhalten ausländische Unternehmen eine 15%ige Reduktion. Die küstennahen Wirtschaftszonen und einige alte städtische Regionen, wo SEZ und ETDZ entstanden sind, bieten ausländischen Produktionsbetrieben eine 24%ige Vergünstigung an. Ausländische Beteiligungen in THR bekommen ebenfalls Steuerreduktionen in der gleichen Höhe. Technologieintensive und wissensbasierte Projekte über 30 Millionen US-Dollar bekommen in SEZs, küstennahen Wirtschaftszonen und EDTZs eine weitere Reduktion um 15 Prozent.

Ausländische Banken oder Joint Ventures im Finanzbereich bekommen in SEZ und anderen staatlichen Zonen eine 15%ige Steuervergünstigung. Vorausgesetzt sind eine Unternehmenslaufzeit von 15 Jahren und ein Kapitalstock von 10 Millionen US-Dollar. Ebenfalls müssen diese Unternehmen im ersten gewinnerzielenden Jahr keine Körperschaftssteuer bezahlen. Im zweiten und dritten nachfolgenden Jahr reduziert sich die Steuer um die Hälfte.

Unternehmen, die in neuen und hochtechnologischen Sektoren tätig und in HIDZ angesiedelt sind, bekommen eine 15%ige Steuerermäßigung. Handelt es sich dabei um ein Joint Venture mit einer Laufzeit von mindestens zehn Jahren, ist ab dem gewinnerzielenden Jahr, das erste und zweite Jahr keine Steuer zu entrichten.

Dienstleistungsunternehmen in SEZ, dessen ausländisches Investitionsvolumen fünf Millionen US-Dollar übersteigt und die Laufzeit mehr als zehn Jahr beträgt, sind im gewinnerzielenden Jahr von der Körperschaftssteuer befreit. Im zweiten und dritten Jahr reduziert sich die Steuer um die Hälfte. Produktionsorientierte Unternehmen in FTZ bekommen eine 15%ige Steuerermäßigung.

Unternehmen mit Standort in Mittel- oder Westchina

Unternehmen die in staatlich geförderten Sektoren tätig sind, erhalten in Mittel- und Westchina nach Ablauf der gesetzlichen Steuerbegünstigungen von zwei Jahren Steuerbefreiung und drei Jahren Ermäßigung, eine 15%ige Körperschaftssteuerreduktion für die folgenden drei Jahre. Neugründungen mit einer operationalen Laufzeit von mehr als zehn Jahren erhalten in bestimmten Bereichen für die ersten zwei Jahre nach der Erzielung von Gewinn eine Steuerbefreiung. Für die nächsten drei Jahren muss dann die Hälfte der Steuer entrichtet werden.

Zusätzliche Investitionen von bestehenden ausländischen Unternehmen

Eine Erhöhung des eingezahlten Kapitalstocks ist mit der Möglichkeit von Steuerbegünstigungen verbunden. Voraussetzungen sind eine Erhöhung des Kapitals um mehr als 600 Millionen US-Dollar oder um 150 Millionen US-Dollar, wenn damit das bisherige eingezahlte Kapital um die Hälfte erhöht wird.

Vergünstigungen für ausländische Investoren und Unternehmen

Der Gewinn ausländischer Investoren von ausländischen Unternehmen ist von der Einkommenssteuer befreit. Zinsen aus Krediten, die aus einem Fond stammen, in den ausländische Banken oder internationale Finanzorganisationen eingezahlt haben und der von der chinesische Regierung bzw. Staatsbank betreut wird, werden nicht besteuert. Steuern auf Lizenzen werden unter bestimmten Bedingungen um zehn Prozent verringert. Dividenden, Zinsen, Mieten, Lizenzen und andere Einkommensformen von ausländischen Unternehmen in industriellen Clustern werden nach erfolgter Genehmigung um zehn Prozent reduziert.

Re-Investition von ausländischen Investoren

Falls der Gewinn aus einer ausländischen Beteiligung bzw. Unternehmen zur Vergrößerung des Stammkapitals oder der Gründung eines weiteren Unternehmens mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren verwendet wird, fallen auf 40 Prozent des re-investierten Gewinnes keine Steuern an. Besteht das Unternehmen weniger als wie fünf Jahre, muss der freigestellte Betrag rückerstattet werden.

Die Einkommenssteuer auf reinvestierten Gewinn wird im Falle der Gründung eines export-orientierten Betriebes oder Spitzentechnologieunternehmens reduziert. Ist ein Unternehmen in bestimmten Sektoren tätig und verwendet den Gewinn zur Gründung eines Unternehmens im Westen Chinas, sind 80 Prozent des investierten Profits steuerbegünstigt.

Steuerbegünstigungen auf lokaler Ebene

Die Provinzregierungen entscheiden je nach vorliegendem Fall über den Wegefall bzw. die Reduktion der lokalen Körperschaftssteuern für ausländische Unternehmen in Sektoren und Projekte, die laut Lenkungkatalog förderungswürdig sind. Begünstigungen unterscheiden sich je nach Region und Unternehmensart.

Grundsätzlich gibt die zentrale Regierung den Handlungsspielraum für Anpassungen der Steuerhöhe vor. Innerhalb dieses Handlungsrahmens obliegt es den lokalen Behörden, den Steuerbetrag zu definieren. Steuersätze, deren exakte Festlegung im Kompetenzbereich der lokalen Behörden liegen, betreffen die städtische Immobiliensteuer, die Bodennutzungssteuer, die Wertzuwachssteuer für Grund und Boden, die Fahrzeugsnutzungssteuer, die Geschäftssteuer, die Ressourcensteuer, die Briefmarkensteuer, die rkundensteuer, usw.. Dadurch, dass die Vergabe und Einhebung der Steuern lokalen Behörden untersteht, werden viele davon nach Außen als Standortvorteil für ausländische Kapitalbeteiligungen vermarktet. Im weiteren Verlauf werden einige solcher lokale Steueranreize beschrieben.

Wird von den ausländischen Unternehmen ein neues Gebäude gebaut, ist dieses ab dem Zeitpunkt der Verwendung für drei Jahre von der Urban Real Estate Tax freigestellt. Besitzen ausländische Unternehmen bzw. Beteiligungen firmeneigene Rettungs-, Feuerwehr- oder Wasserbesprenkelungsfahrzeuge, sind diese von der Fahrzeugnutzungssteuer entbunden. In vielen Fällen sind ausländische Unternehmungen auch von der landwirtschaftlichen Bodennutzungssteuer befreit. Die Provinzregierungen entscheiden darüber, ob Unternehmen mit ausländischer Investition in den ethnischen autonomen Regionen von der lokalen Körperschaftssteuer ausgenommen sind oder nicht.

3.5.4 Zusammenfassung

Insgesamt hat die Regierung eine Vielzahl von Förderungsinitiativen verabschiedet, wobei dem Lenkungskatalog und der 'Neue Verordnungen zur Anwendung von ausländischem Kapital' die größte Bedeutung zukommt. Im Lenkungskatalog werden gezielt geförderte Wirtschaftsbereiche ausgewiesen. Sind Unternehmen in diesen Bereichen tätig, erhalten diese spezielle Steuervergünstigungen, Anreize, Hilfestellungen und Vorzugskonditionen. Der Lenkungskatalog wurde von der NDRC nach strategischen Punkten, die dem wirtschaftlichen Fortschritt Chinas zuträglich sind, erstellt.

Die neuen Verordnungen zur Anwendung von ausländischem Kapital kommt der Qualität von ausländischen Unternehmensgründungen zu Gute, verbessert die Zusammenarbeit von westlichen und östlichen Wirtschaftszonen und zielt auf den Zuzug von multinationalen Unternehmen ab. Im Rahmen dieser Verordnungen wurde eine bürokratische Reform im Auslandsinvestitionsbereich vorgenommen.

Durch eine Vielzahl von Steuervergünstigungen wird versucht, ausländische Unternehmen zu einer Niederlassungsgründung anzuregen. Steuervergünstigungen unterscheiden sich nach Art der Tätigkeit des Unternehmens, dem wirtschaftlichen Standort und der Region. Vergünstigungen sind meist an Laufzeitbedingungen, Kapitalvoraussetzungen und anderweitige Auflagen gekoppelt. Steuervergünstigen äußern sich dahingehend, dass für eine bestimmte Laufzeit das Unternehmen von der Steuerzahlung befreit ist und anschließend wiederum für eine gewisse Zeit nur die Hälfte davon zu entrichten hat. Für die weitere Laufzeit wird ein niedrigerer Steuerbetrag berechnet. Hervorzuheben ist, dass von der Regierung gezielt versucht wird, durch Steuerbevorzugung ausländische Unternehmen in Mittel- oder Westchina anzusiedeln.

3.6 Gesellschaftliches Meinungsbild

Im folgenden Kapitel wird das chinesisch gesellschaftliche Meinungsbild gegenüber ausländischen Unternehmungen näher analysiert. Um ein möglichst umfassendes Bild zu schaffen, wird zuerst auf das regie-

rungspolitisch beeinflusste Meinungsbild eingegangen. Anschließend stehen Interaktionspunkte zwischen ausländischen Unternehmen und chinesischen Staatsbürgern im Mittelpunkt der Untersuchung.

3.6.1 Regierungspolitische Sichtweise auf ausländische Unternehmungen

Seit Ende der 70er Jahre hat sich die Sichtweise des chinesischen Staates und der Partei auf internationale ausländische Tätigkeiten innerhalb der Grenzen Chinas stark verändert. Dies hängt mit der politischen Wende nach dem Tod des charismatischen Führers Mao Zedong zusammen. Nach Jahrzehnten der wirtschaftlichen und politischen Isolierung Chinas wurde im Rahmen der Reformpolitik Deng Xiaopings die Öffnung des chinesischen Marktes für internationale Geschäftstätigkeiten vorangetrieben.

Durch den neuen politischen Kurs änderte sich auch das Legitimationsgefüge der kommunistischen Partei. Seit der Gründung der Volksrepublik China liegt der Legitimitätsanspruch in der revolutionären Basis der Herbeiführung einer gesellschaftlichen Umstrukturierung. Das Grundelement der Partei kristallisiert sich in deren Zielsetzung heraus. Die kommunistische Partei sieht sich als Vorhut des Proletariats und als Wegbereiter zur Diktatur der Arbeiterschaft. Als Fundament diente der Partei der Sozialismus.

Mit der Öffnungspolitik fand ein Wandel der Zielsetzung und somit des Fundaments der Partei in Richtung ökonomischer Prosperität statt. Was durch Deng Xiaoping seinen Anfang nahm, wurde unter den nachfolgenden Premierministern bis heute weiterentwickelt und adaptiert. Dies zeigt sich auch im, auf dem XVII. Parteitag im Jahr 2007, adaptierten Verfassungsstatut der KPCh:

„The Communist Party of China is the vanguard both of the Chinese working class and of the Chinese people and the Chinese nation. It is the core of leadership for the cause of socialism with Chinese characteristics and represents the development trend of China's advanced productive forces, the orientation of China's advanced culture and the fundamental interests of the overwhelming majority of the Chinese people.

In building socialism, the basic task is to further release and develop the productive forces and achieve socialist modernization step by step by carrying out reform in those aspects and links of the production relations and the superstructure that do not conform to the development of the productive forces.

The Party must uphold and improve the basic economic system, with public ownership playing a dominant role and different economic sectors developing side by side, as well as [...] encourage some [economic] areas [...], gradually eliminate poverty, achieve common prosperity, continuously meet the people's ever-growing material and cultural needs on the basis of the growth of production and social wealth and promote people's all-round development.“

(Xinhua News Agency 2007)

Die neue Parteilinie brachte einen Übergang von der Werteorientierung hin zur Effizienzorientierung. Es fand ein Paradigmen-Wechsel von der Betonung von ideologischen zu ökonomischen Faktoren statt. Eine ökonomische Prosperität sollte in Zukunft das Wesen Chinas bestimmen (Chen 2003, S. 298).

Sozialismus wird hierbei als Voraussetzung bzw. Grundanforderung für eine erfolgreiche Wirtschaft betrachtet. Das, was sich in China nach dem Tod Maos vollzogen hat, wird von der Partei als ökonomische und soziale Umstrukturierung zur Verfolgung des eigentlichen Zieles des Sozialismus deklariert. Die Ein-Parteien-Herrschaft wird durch diese notwendige Umstrukturierung legitimiert. Nur die Partei und ihre Politik ermöglicht die Verfolgung von sozialistischen Zielen.

Der Grundstein des wirtschaftlichen Erfolges stellen ausländische Direktinvestitionen dar. Eine Öffnung des chinesischen Marktes erlaubte es Investoren, sich an Unternehmungen in China zu beteiligen. Der Staat übernahm dabei die Aufgabe der Zuordnung von FDI. Höchste Priorität wurde auf den Aufbau von Infrastrukturprojekten und einer konkurrenzfähigen Exportindustrie gelegt. Ausländische Investitionen wurden zielgerichtet ausgewählt und stellen das Fundament für eine eigenständig agierende chinesische Privatwirtschaft dar. Einerseits betont die Regierung die Notwendigkeit des Wissenstransfers von ausländischen Unternehmungen in chinesische Betriebe, während andererseits internationale Firmen eine Vorbildrolle bzw. Agitatoren für eigenständige chinesische Gütererzeugung bzw. Dienstleistungen darstellen.

Die prosperierende Wirtschaft, ermöglicht durch ausländische Unternehmungen, und der daraus resultierende wirtschaftliche Erfolg bestimmen die Geschicke der Partei und der Bevölkerung. Die positive regierungspolitische Sichtweise auf ausländische New Ventures entspringt der Notwendigkeit eines jährlichen Wirtschaftswachstums. Wirtschaftliche Tätigkeiten im Allgemeinen besitzen in China oftmals internationalen Charakter. Die wirtschaftliche Struktur, mit der Konzentration auf Exportgüterproduktion und arbeitsintensive Produkte, ist geprägt durch den Einfluss bzw. der Bedeutung von ausländischen Unternehmen.

Die kommunistische Partei steht unter dem Druck ein jährliches Wirtschaftswachstum vorweisen zu müssen. Die Effektivität und Effizienz der Partei wird anhand ihrer Politik sichtbar. Hierbei steht die Verwendung von Ressourcen oder die Umsetzung von Versprechungen und Maßnahmen an erster Stelle (Weatherford 1992, S. 150). Indem sich die Partei an einer pragmatischen Politik orientiert, begibt sie sich in einen, von der Gesellschaft messbaren Bereich, der sie für Angriffe verwundbar macht.

Wirtschaftliche Tendenzen lassen sich in vielen Bereichen des chinesischen Lebens feststellen. Beruflicher Auf- und Abstieg von privaten Personen, aber auch von Kaderpersonal, hängt heute eng mit dem Wirtschaftserfolg und der Generierung von lokalen attraktiven Wirtschaftsstandorten zusammen. Die Attraktivität eines Wirtschaftsstandorts definiert sich anhand der Anzahl von ausländischen Unternehmen (Heberer 2008, S. 48).

Was unter Mao der ideologische Gehorsam darstellte, ist heute das erfolgreiche Agieren in Wirtschaftsaktivitäten. Ideelle und traditionelle Werte ordnen sich immer mehr dem Materiellen unter. Die Globalisierung hat in China Einzug genommen. Gegen Legitimationskrisen, die früher aus dem Verlust der Einheit und der Auflehnung der Provinzen gegen den Zentralstaat entstanden sind, sichert sich die Führungsebene der KPCh heute mit ökonomischen Maßnahmen und Eingriffen in internationale Geschäftstätigkeiten ab.

Durch die Bildung von industriellen Clustern werden chinesische Regionen bzw. Provinzen in einen wirtschaftspolitischen Wettbewerb gedrängt. Dies hat zur Folge, dass um die Gunst von ausländischen New Ventures gebuhlt wird, die wiederum in diesen Clustern als Motor für Innovation und Wachstum fungieren. Wirtschaftliche Instrumente und deren Einfluss auf den Lebensstandard der Bevölkerung werden als Legitimationsförderer in regionalen Gebieten benutzt. Dem zu Grunde liegt ein ausgeprägter staatlicher Lenkungs- und Koordinationsmechanismus. Die Partei und der Staatsapparat fungieren als Vermittler von Investitionen und Exporten (Heilmann 2008, S. 2).

Der Grundgedanke der Leitideologien der 'Drei Vertretungen' und der 'Harmonischen sozialistischen Gesellschaft', sowie das staatlich initiierte 'Wissenschaftliche Entwicklungskonzept' basieren auf wirtschaftlichem Aufschwung unter der Mithilfe von ausländischen Investoren. Laut den 'Drei Vertretungen' besitzt nur die Partei die Fähigkeit eine moderne Wirtschaftsgrundlage aufzubauen und dadurch den Lebensstandard des chinesischen Volkes zu erhöhen (Heberer 2008, S. 42). Die Fähigkeit liegt wiederum in der Umsetzung von internationaler Wirtschaftspolitik, der Erzeugung eines attraktiven Wirtschaftsumfeldes für ausländische Unternehmen und der Koordination von FDI in Infrastrukturprojekten.

Das 'Wissenschaftliche Entwicklungskonzept' baut auf der gleichen Überlegung wie die 'Drei Vertretungen' auf. Die Bezeichnung der Strategie als 'Wissenschaftlich' dient laut Holbig als politischer Legitimitätsversuch, da es der KPCh, als Wahrheits- und Wissensmonopolträger, die zentrale Rolle zur Bewältigung der Probleme und der Gewährleistung von Wirtschaftswachstum in der Volksrepublik China zukommen lässt. (Holbig 2005, S. 16). Das Konzept der 'Harmonischen sozialistischen Gesellschaft' baut auf einem wirtschaftlichen Umfeld auf, welches es den chinesischen Staatsbürgern ermöglicht, sich bestmöglich zu entwickeln.

Während der dynastischen Ordnung wurde China als das Zentrum der Zivilisation und Weisheit gesehen. Nach der Kolonialisierung durch westliche Mächte zerbrach das Reich der Mitte und damit auch das chinesische Weltbild. China ist seit dem wieder auf der Suche nach Größe und Einzigartigkeit. Die Kommunistische Partei bedient diesen Wunsch mit dem Versprechen auf wirtschaftlicher Basis eine Spitzenposition in der Welt zu erringen und dadurch zu einer international anerkannten Weltmacht zu werden.

Der Patriotismus des chinesischen Volkes wird dadurch gestärkt und legitimiert die kommunistische Herrschaft. Dies funktioniert jedoch nur, wenn ein jährliches Wirtschaftswachstum nachgewiesen werden kann.

Zusammenfassung

Die Entscheidungsträger der chinesischen Regierung sind sich darüber bewusst, dass wirtschaftliche Prosperität der Mithilfe ausländischer Investitionen bedarf. Dementsprechend wird darauf geachtet, dass qualitativ hochwertige ausländische Unternehmen wirtschaftliche Tätigkeiten in China aufnehmen und somit indirekt einen Beitrag zur Legitimierung der Herrschaft der KPCh leisten. Die chinesische Regierung als oberster und bedeutendster Vertreter des Volkes gibt mit ihren Verlautbarungen, ihrer Gesetzgebung und ihren Veröffentlichungen vor, dass ausländische Unternehmungen, solange diese im vorgegebenen politischen Rahmen einer sozialistischen Marktwirtschaft agieren, dem chinesischen Sozialismus zuträglich sind. Ausländische Unternehmungen werden indirekt zum Spielball sozialistischer Interessen. In diesem Zusammenhang betont die Regierung ihre Rolle als Koordinator zur Sicherstellung des sozialistischen Beitrags einer ausländischen Unternehmung. Im Endeffekt wird dadurch die sozialistische Ideologie als Legitimationsgrundlage gewahrt und gleichzeitig die wirtschaftliche Entwicklung vorangetrieben.

3.6.2 Interaktionspunkte zwischen ausländischen Unternehmen und chinesischen Staatsbürgern

In diesem Kapitel wird genauer auf die Sichtweise der chinesischen Bevölkerung gegenüber ausländischen Unternehmen als Arbeitgeber, Lobbyisten und Konsumgüterproduzenten für den chinesischen Markt eingegangen.

Ausländische Unternehmen als Arbeitgeber

Laut einer Umfrage von ChinaHR.com im Jahr 2010 stehen in China die Staatsunternehmen als Arbeitgeber bei den Arbeitnehmern an erster Stelle. Joint Ventures mit ausländischer Beteiligung folgen auf dem zweiten Platz, während eine Beschäftigung bei einem rein ausländischen Unternehmen durch die Wirtschaftskrise an Attraktivität eingebüsst hat. Bei dieser Befragung nahmen 200.000 chinesische Hochschulabsolventen teil. Unter den beliebtesten 50 Arbeitgebern befinden sich 33 Staatsunternehmen. Was die bevorzugten Wirtschaftssektoren betrifft, stehen Unternehmen in der Telekommunikationsbranche, in der Chemieindustrie und im Bankenwesen als Arbeitgeber an vorderster Stelle (CIIC 2010).

Ebenfalls hat die Umfrage gezeigt, dass die staatliche Politik der Förderung einer Beschäftigung in den westlichen und östlichen Provinzen von der Bevölkerung positiv gesehen wird (CIIC 2010). Durch gezielte Anreizpolitik werden ausländische sowie chinesische Unternehmensgründungen in diesen Provinzen ge-

fördert. Dies führt zu einer Zunahme an Arbeitsplätzen und der Schaffung eines attraktiven Arbeitsumfeldes für chinesische Hochschulabsolventen (Roland Berger Strategy Consultants 2010).

Eine im Jahre 2010 durchgeführte Studie von Manpower, einer international tätigen Personalvermittlungsagentur, zeigt ein ähnliches Bild. Ausländische Unternehmen verlieren als Arbeitgeber zunehmend an Attraktivität, während eine Beschäftigung bei chinesisch privatwirtschaftlichen Unternehmen immer beliebter wird. In Zukunft wird es wahrscheinlich für ausländische Unternehmen immer schwerer, talentierte chinesische Facharbeiter und Manager zu rekrutieren (Manpower 2010).

Laut der Studie liegen die Gründe darin, dass chinesische Unternehmen eine bessere Bezahlung, mehr Zusatzleistungen, bessere Arbeitsmöglichkeiten, längerfristige Karrierepläne und eine bessere Work-Life-Balance anbieten. Im Gegensatz dazu stellen nur mehr Erfahrungen in einem internationalen Umfeld und verbesserte Aus- bzw. Weiterbildungsmöglichkeiten markante Entscheidungsvorteile für die Annahme einer Arbeit in einem ausländischen Unternehmen dar. Internationalisierung und Börsengänge steigern einerseits die Attraktivität von chinesischen Unternehmen als Arbeitgeber und andererseits nimmt so die Nachfrage nach talentierten Arbeitern bzw. Angestellten zu. Des Weiteren wird die Nachfrage auch durch die vermehrte Konzentration von ausländischen Unternehmungen erhöht. Der dadurch entstehende Engpass um qualifiziertes Personal führt zu einer Intensivierung bzw. Betonung von personalpolitischen Faktoren (Manpower 2010).

Im Jahre 2010 kam es zu Streiks von chinesischen Mitarbeitern, die in ausländischen Unternehmen beschäftigt waren. Die Arbeiter setzten sich für bessere Arbeitsbedingungen und höhere Löhne ein. Ohne Mithilfe der Gewerkschaft und der Partei war das Ergebnis dieses Streiks eine Lohnsteigerung von mehr als 50 Prozent (中国选举与治理网 2010). Die chinesische Arbeitnehmerschaft wird zusehends selbstbewusster und unabhängiger von vorgegebenen Strukturen. Daraus lässt sich ein Wandel in Richtung Zivilgesellschaft ableiten.

Laut einer Umfrage des Beratungsdienstleistungsunternehmens Deloitte werden höhere Löhne ausländische Produktionsunternehmen, die Konsumgüter für den chinesischen Markt herstellen, nicht davon abhalten, weiterhin einen Standort in China zu unterhalten. Jedoch gewinnen die zentralen bzw. westlichen Provinzen an Attraktivität, da die Arbeitskosten in diesen Regionen niedriger sind. Für die Hersteller von Billigprodukten wird angenommen, dass diese vermehrt ihr Hauptaugenmerk auf andere Länder richten werden (Deloitte 2010).

Über den Einfluss der Regierung bei den Streiks gehen die Meinungen auseinander. Auf der einen Seite wird die Ansicht vertreten, dass die Regierung versuchen wird, weitere Streiks zu unterbinden um auslandsfinanzierte Unternehmen nicht von Engagements in China abzuhalten. Auf der anderen Seite hat

sich bei den Arbeitsaufständen gezeigt, dass ausschließlich ausländische Unternehmungen davon betroffen waren bzw. die Medienberichterstattung sich auf diese konzentrierte. Dies lässt auf eine staatliche Beeinflussung der Streiks schließen (Deloitte 2010).

Ausländische Unternehmen als Lobbyisten

Für die Lobbyarbeit bedienen sich Unternehmen in vielen Fällen öffentlicher Medien. Durch Printmedien und das Internet versuchen Investoren Einfluss gegenüber politischen Zwängen und Vorschriften auszuüben. Dies ist jedoch mit einem hohen zeitlichen bzw. finanziellen Aufwand verbunden. Im Gegenzug wird dadurch das Ansehen in der Öffentlichkeit gestärkt. Ausländischen Unternehmungen ist es fast unmöglich, durch die Medien an Ansehen in der Bevölkerung zu gewinnen um dadurch politische Prozesse zu beeinflussen (Zhong 2010, S. 4).

Die Gründe dafür liegen in der chinesischen Betrachtungsweise von Ausländern. Einerseits werden Ausländer als Investoren gesehen, die die finanzielle, wissenschaftliche und technische Entwicklung Chinas begünstigen. Andererseits sind sie Fremde, die keinen Bezug zur chinesischen Kultur haben und nicht dazu geneigt sind, sich den kulturellen Eigenheiten anzupassen. In der Öffentlichkeit überwiegt das historisch geprägte Ausländerbild von den westlichen Kolonialmächten. Das Streben nach Unabhängigkeit und Anerkennung als globale Weltmacht begünstigen den Nationalismus innerhalb der Bevölkerung und führen zu einer negativen Stimmung gegenüber Ausländern (Kuhn/Ning/Shi 2000, S. 222-223).

Die Regierung benützt nationalistische Tendenzen zur Herrschaftslegitimation. Des Weiteren weisen politische Entscheidungsträger jede Einmischung bzw. Druckausübung von ausländischer Seite von sich und zeigen dadurch Stärke und Selbstbewusstsein, was bei der chinesischen Bevölkerung gut ankommt (Zhong 2010, S. 4). Das, vom chinesischen Staat generierte und von der chinesischen Bevölkerung geteilte Meinungsbild gegenüber ausländischen Unternehmen ist, dass Investitionen gern gesehen sind, solange diese im politisch vorgegebenen Rahmen getätigt werden. Des Weiteren sollten ausländische Unternehmensengagements nicht die Führungsrolle des Staates hinterfragen bzw. angreifen oder die kulturellen chinesischen Eigenheiten missachten.

Ausländische Unternehmen als Konsumgüterproduzenten

Ausländische Unternehmen in China, die sich auch die Herstellung von Konsumgütern spezialisiert haben, konnten in den letzten Jahren von dem guten Ruf ausländischer Marken profitieren. Jedoch zeigt es sich, dass internationale Skandale um Qualitätsmarken multinationaler Unternehmen zunehmend die Sichtweise der chinesischen Bevölkerung auf ausländische Produkte verändert haben. Die Qualität ausländischer Marken wird neuerdings hinterfragt (Qiao 2005).

Dieser Sichtweise ist auch die Vorgehensweise von multinationalen Konzernen in der Verringerung der Produktstandards auf die Gegebenheiten des jeweiligen Marktes zuträglich. Im Fall des chinesischen

Marktes, passen die Konzerne ihre Produkte an die lokalen Standards, rechtlichen Verordnungen und Verbrauchergesetze an und versuchen dadurch Einsparungen zu erzielen (Qiao 2005).

Globale Medien und eine verbesserte technologische Infrastruktur erlauben es chinesischen Konsumenten, sich bewusst über Marktgeschehnisse zu informieren. Chinesische Medien treten als Konsumentenschützer auf, indem die internationale Handhabung von Produktproblemen durch ausländische Unternehmen überwacht wird. Neben den Medien wurden spezielle staatliche Abteilungen, mit dem Ziel der Qualitätssicherung, gegründet.

Internationale Skandale ausländischer Unternehmen haben zur Sensibilisierung der chinesischen Konsumenten beigetragen und andererseits deren gesellschaftliche Stellung verbessert. Die öffentliche Meinung gegenüber ausländischen Produkten hat an Bedeutung zugenommen und gleichzeitig zu einem Wandel im Krisenmanagement von ausländischen Unternehmen beigetragen. Rechtfertigungen im Rahmen einer Unternehmenskrise werden nicht nur von der Regierung, sondern auch von der Bevölkerung über Mithilfe der Medien gefordert. Der Verlust von Glaubwürdigkeit in ausländische Marken hat zu einer Zunahme an Produkten von inländischen Unternehmen geführt. Diese gewinnen zusehends an Marktanteil gewinnen (Qiao 2005). Daneben haben die Anforderungen für den Verkauf ausländischer Marken auf dem chinesischen Markt zugenommen.

3.6.3 Zusammenfassung

Zwischen der chinesischen Regierung und ausländischen Unternehmungen besteht ein Abhängigkeitsverhältnis. Um ein jährliches Wirtschaftswachstum zu garantieren und den industriellen Fortschritt Chinas voranzutreiben, bedarf es der direkten und indirekten Hilfeleistung von ausländischen Unternehmen. Da die ökonomische Prosperität ein wichtiger Herrschaftslegitimationsfaktor der KPCh geworden ist, ist diese angehalten, ein investitionsfreundliches Umfeld zu erzeugen und dadurch den ausländischen Unternehmern entgegenzukommen. Offiziell sind ausländische Unternehmen willkommen, solange sich diese im politisch vorgegebenen Rahmen der sozialistischen Marktwirtschaft bewegen und der erwirtschaftete Beitrag dem chinesischen Sozialismus zuträglich ist.

Das gesellschaftliche Meinungsbild wird von der Regierung dahingehend beeinflusst, dass der chinesischen Bevölkerung vermittelt wird, dass die Notwendigkeit von ausländischen Unternehmen für die Volkswirtschaft gegeben ist. Gleichzeitig wird aufgezeigt, dass die Regierung die Koordinationsfunktion übernimmt und darauf achtet, dass der Beitrag von ausländischen Unternehmungen positiven Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung hat.

Ausländische Unternehmen verlieren als Arbeitgeber zunehmend an Attraktivität. Chinesische Arbeitnehmer versuchen durch Streiks und Arbeiterproteste Lohnerhöhungen und bessere Arbeitsbedingungen in

auslandsfinanzierten Unternehmungen zu erzwingen. Insgesamt hat die Bevölkerung ein eher negatives Bild was FIE als Arbeitgeber betrifft. Auf der einen Seite kommt dies der Regierung zu Gute, da der dadurch entstehende Nationalismus ein Legitimationsfaktor für die Partei darstellt. Auf der anderen Seite achtet die Regierung darauf, dass Investoren von zukünftigen Engagements in China nicht abgehalten werden und die anarchistischen Tendenzen in der Bevölkerung sich nicht verselbstständigen.

Die gesellschaftlichen und medienpolitischen Prozesse sind in China derart gefestigt, dass ausländische Nutzbarmachung für Lobbyarbeiten nicht möglich ist. Ausländische Unternehmen haben sich an den vorgegebenen Rahmen zu halten und dürfen darin frei agieren. Politische, gesellschaftliche Einflussnahme oder Kritik der ausländischen Unternehmen sind von Seiten der Bevölkerung als wie auch von den politischen Entscheidungsträgern nicht gern gesehen und dementsprechend wird auch darauf reagiert.

Der gute Ruf ausländischer Markenprodukte wurde durch unterschiedliche Qualitätsskandale in Mitleidenenschaft gezogen. Im Bereich des Konsumentenschutzes sind zivilgesellschaftliche Ansätze erkennbar. Neben staatlichen Stellen achten Konsumenten und Medien auf die Einhaltung von Qualitätsstandards. Ausländische Marken und Produkte sind hierbei unter besonderer Beobachtung. Die Regierung profitiert durch diesen zivilgesellschaftlichen Prozess, da dadurch bürokratische Ressourcen eingespart werden und andererseits dieser keine Gefahr für die Herrschaftslegitimation darstellt. Ebenfalls profitiert die chinesische Wirtschaft durch den Verlust der Glaubwürdigkeit ausländischer Marken, da die Nachfrage nach chinesischen Produkten steigt.

3.7 Soziale Interaktionen

Bei der Gründung eines ausländischen Unternehmens in China sind bürokratische Genehmigungs-, Registrierungs- und administrative Prozesse zu durchlaufen. Um diese Prozesse erfolgreich abzuschließen, bedarf es einer direkten oder indirekten Interaktion mit den dafür verantwortlichen bürokratischen Stellen. Besonders in China werden bürokratische und geschäftliche Tätigkeiten oftmals durch interkulturelle und soziale Faktoren beeinflusst. Von Bedeutung sind hierbei vor allem das Beziehungsnetzwerk, die Gesichtswahrung und die Korruption.

3.7.1 Beziehungsnetzwerk

Das Beziehungsnetzwerk nimmt in China einen großen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Stellenwert ein (Bruns/Homlong 2006, S. 79). Bedingt durch historische und kulturelle Merkmale hat sich in China das Beziehungsgeflecht als eine Art der Sicherstellung bzw. Gewährleistung von Rechten herauskristallisiert. Dabei handelt es sich um eine langfristige Beziehung zwischen Personen, die auf Gegenseitigkeit, wechselseitiger Verbindlichkeiten und Vertrauen, persönlicher Bindung, Erfahrungen und Wohlwollen besteht

(Chen 2004, S. 62). In China wird diese Form der Beziehung als Guanxi bezeichnet. Dieses Guanxi findet sich auf jeder wirtschaftlichen, sozialen und gesellschaftlichen Ebene wieder.

Guanxi ist zurückzuführen auf konfuzianische Werte, in denen der gegenseitige Respekt zum Ausdruck kommt. Obwohl die kommunistische Regierung versucht hat, die Bedeutung von Beziehungsgeflechten zu vermindern, hat diese heute immer noch einen hohen Stellenwert. Insbesondere bei der Informationsbeschaffung und als Schutzmechanismus vor staatlichen Zwangsmassnahmen überlagern inoffizielle Beziehungsnetzwerke oftmals die offizielle Struktur (Chen 2004, S. 62-63).

Beziehungsgeflechte können unterschiedliche Merkmale aufweisen (Chen 2004, S. 64-65). Außerfamiliäre Netzwerke kennzeichnen sich dadurch, dass eine Art von moralischer Verpflichtung entsteht, dem Bekannten zu helfen. Diese Verpflichtung hängt wiederum von der Intensität des Netzwerkes ab (Bruns/Homlong 2006, S. 80). Bei einem Markteintritt bzw. der Gründung eines ausländischen Unternehmens, sind diese angehalten, sich den jeweiligen kulturellen Gegebenheiten unterzuordnen.

Deshalb kommt für ausländische Unternehmungen dem Aufbau und der Berücksichtigung von Beziehungsnetzwerken große Bedeutung zu. Auf der einen Seite dienen diese dazu, Verwaltungsaufwände zu minimieren sowie relevante Informationen zu beschaffen und auf der anderen Seite stellen sie die Grundvoraussetzungen für Geschäftstätigkeiten dar. Zum Aufbau von Netzwerken bieten sich für ausländische Unternehmen Stammtische, die Einstellung von chinesischen Mitarbeitern und durch die Regierung veranstaltete offizielle Messen an (Bruns/Homlong 2006, S. 80f).

Obwohl durch Guanxi für die Gesellschaft keinen Schaden entsteht, unterwandern inoffizielle Netzwerke das staatliche System und bilden eine Art von Schattenwirtschaft (Bruns/Homlong 2006, S. 80; Chen 2004, S. 63). Begünstigt wird dies dadurch, dass der chinesische Staat eine übergeordnete wirtschaftliche Machtposition im Bereich der Eigentumsrechte einnimmt. Aus diesem Grund wird Guanxi auch weiterhin als eine Alternative zur Umgehung von offiziellen autokratischen Strukturen weiter bestehen. Nur durch institutionelle Reformen des Rechtssystems kann die Bedeutung von zwischenmenschlichen Netzwerken zur Sicherstellung von Verträgen abgeschwächt werden. Die Betonung des Formalismus im bürokratischen System ist eine Notwendigkeit zur Optimierung des bürokratischen Apparats und würde das Vertrauen der chinesischen Bevölkerung in das Verwaltungs- bzw. Rechtssystem stärken. Gleichzeitig würde Guanxi als staatliche Alternative überflüssig werden (So/Walker 2006, S. 132-136).

Zusammenfassung

Beziehungsnetzwerke stellen einen wichtigen geschäftlichen Faktor in China dar und müssen von ausländischen Unternehmungen berücksichtigt werden. Weiters dienen private Netzwerke in China der Umgehung von offiziellen staatlichen Prozessen bzw. des mangelhaften Verwaltungs- und Rechtssystems.

3.7.2 Gesichtswahrung

Ein weiterer, für ausländische Unternehmungen in China zu berücksichtigender Faktor, ist der der Gesichtswahrung. Eine chinesische Persönlichkeit definiert sich aus der Summe des jeweiligen Verhaltens, der familiären und bekanntschaftlichen Pflichterfüllung, der beruflichen Fähigkeit bzw. Fertigkeit und der Geltung im sozialen Umfeld. In der chinesischen Gesellschaft sind vor allem das Ansehen und die Geltung vor Dritten wichtig. Daraus lässt sich die individuelle Würde und die soziale Wertigkeit eines Menschen ableiten (Zinzius 2000, S. 137).

Aus diesem Grund besteht bei offenen Konfliktsituationen die Gefahr des Gesichtsverlustes. Interaktionen basieren in China auf harmonischer Kommunikation. Deshalb gilt bei Konflikten die Wahrung des gegenseitigen Respekts und die Berücksichtigung der konventionellen vorgegebenen Struktur. Das Rechtssystem wird nur im Notfall angewandt (Bruns/Homlong 2006, S. 81).

Bei jedem geschäftlichen bzw. bürokratischen Kontakt wird auf die Wahrung des Gesichts und auf die Gefühle anderer Rücksicht genommen. Ebenfalls zeichnen sich zwischenmenschliche Beziehungen durch die Einnahme von sozialen Rollen aus. Je nach Bedeutung des Gegenübers äußert sich dies durch unterschiedliche Gesten und Handlungen (Chen 2004, S. 90-93).

Die kulturelle Eigenschaft der Gesichtswahrung hat bei allen zwischenmenschlichen Kontakten einen hohen Stellenwert. Im wirtschaftlichen und bürokratischen Verkehr gilt dies umso mehr, da hier Konfliktsituationen in vielen Fällen entstehen können. Ausländer sind dabei besonders angehalten, bei Interaktionen mit Chinesen deren Traditionen zu berücksichtigen und die Handlungen bzw. Kommunikation daran anzugleichen. Die Partei und somit auch der bürokratische Apparat sind als offizielle Repräsentanten des Volkes zu betrachten, die in abstrakter Weise in deren Auftrag agieren. Kommt es als ausländisches Unternehmen in bürokratischen Belangen zu Konfrontationen mit den zuständigen Behörden, wird ungehörliches bzw. unangemessenes Verhalten als Affront gegenüber dem gesamten chinesischen Volk angesehen.

Zusammenfassung

Bei geschäftlichen zwischenmenschlichen Interaktionen innerhalb Chinas ist die kulturelle Ausprägung der Gesichtswahrung ein wichtiger Faktor. Von der Art des Auftretens hängt oftmals der Erfolg einer Gründung eines ausländischen Unternehmens ab. Im Rahmen der Verwaltungsreform von ausländischen Projekten wurde den lokalen Behörden größere Autonomie im Genehmigungsprozess eingeräumt. Dementsprechend steigt die Abhängigkeit der ausländischen Unternehmungen von der Gunst bzw. dem Wohlwollen der lokalen Entscheidungsträger. Im Verkehr mit lokalen Behörden ist es unabdinglich, sich an die gegebenen Umstände anzupassen und sich im Vorhinein über kulturell bedingte Anforderungen bzw. Verhaltensregeln zu informieren.

3.7.3 Korruption

Im weltweiten Vergleich rangiert China unter den Ländern, bei denen Korruption sehr stark verbreitet ist. Gründe hierfür liegen einerseits in der Größe des Landes und der dadurch verbundenen zentralen Unkontrollierbarkeit des, von vornherein lückenhaften Rechtssystems. Andererseits werden kulturelle und historische Eigenschaften dafür verantwortlich gemacht.

Laut Kuhn, Ning und Shi wird Korruption, Wirtschaftskriminalität und Amtsmissbrauch durch Liberalisierungen begünstigt, während auf der anderen Seite das, aus kommunistischen Zeiten mit übernommene Beziehungsmuster seinen Teil dazu beiträgt. Weiterhin sind staatliche Distribution von knappen Ressourcen und Übertragungen von Unternehmen sowie Immobilien eng mit Amtsmissbrauch verknüpft. Die Einschränkung des Handlungsspielraumes, rigide Genehmigungsvorschriften und geringe Bezahlung begünstigen die Korruption von Beamten auf mittlerer und unterer Ebene. Gleichfalls ist unter Beamten die historische Ansicht verbreitet, dass ein Amt mit Besitzakkumulierung gleichzusetzen ist. Staatliche Maßnahmen zur Veränderung dieser kulturellen Ausprägung liegen in ideologischer Disziplinierung durch Schulungen (Kuhn/Ning/Shi 2000, S. 151-152).

Neben ideologischer Erziehung werden Bestechungen strafrechtlich verfolgt und mit hohen Strafen geahndet. Ausländische Unternehmungen stehen hierbei unter besonderer Beobachtung. Im Falle der Aufdeckung einer Bestechung eines Staatsbediensteten durch ein ausländisches Unternehmen, kommt es im Rahmen von bilateralen Übereinkünften zu einer strafrechtlichen Verfolgung in China und in dem Land, in dem das Unternehmen registriert ist (Chen 2004, S. 169).

Das Thema Korruption und die möglichen Bekämpfungsmaßnahmen sind auf höchster Ebene angesiedelt. Die Central Commission for Discipline Inspection der KPCh (CCDI) ist die zentrale Anlaufstelle für Korruptionsfälle innerhalb des bürokratischen Apparats. Im Jahr 2010 wurden laut CCDI in 146.517 Fällen Korruption nachgewiesen. Insgesamt wurden in diesem Zeitraum 5.098 Provinzbeamte bestraft, wobei 804 strafrechtlich verfolgt wurden (Embassy of the Republic of China in Canada 2011).

Im Rahmen von Korruption ist es wichtig, eine Unterscheid zu der Ausprägung der Geschenkkultur zu treffen. Die Übergänge sind hierbei fließend. Aufmerksamkeiten sind ein wichtiger Bestandteil der Beziehungspflege. Laut Kuhn, Ning und Shi wenden ausländische Unternehmen alleine drei bis fünf Prozent der China-Unternehmungskosten für diese Art der Beziehungspflege auf. Durch entsprechende Geschenke wird das Wohlwollen der Behörden, sei es im Genehmigungs- oder Geschäftsprozess, gewährleistet (Kuhn/Ning/Shi 2000, S. 151-152). Jede chinesische Behörde hat unterschiedliche interne Regeln, was die Annahme von Geschenken betrifft. Infolgedessen wird in vielen Fällen vorgeschrieben, welche Art von Geschenken verboten sind und ob diese einer offiziellen Erlaubnis höherer Stellen bedürfen.

Durch Anti-Korruptionsmaßnahmen versucht die Regierung den Bestechungen Einhalt zu gebieten. Grundsätzlich ist die Handhabung von Korruptionsfällen im Strafgesetzbuch geregelt. Chinesische Regierungsvertreter sind angehalten, nur noch Objekte des täglichen Gebrauchs zur Beziehungspflege mit ausländischen Investoren als Geschenke anzunehmen. Übersteigt der Wert eines Geschenkes 23 US-Dollar, sieht das Gesetz vor, dass die Beamten diese an ihre Vorgesetzten übergeben müssen. Weiters sind Bargeld und Anteilspapiere als Geschenke strikt verboten. Eine Verletzung des Anti-Korruptionsgesetzes durch die Annahme von Bestechungsgeldern, der Steuerhinterziehung, der illegalen Bereicherung und der Unterschlagung gilt als Kapitalverbrechen und kann sogar mit der Todesstrafe geahndet werden (Lehmann/Lee/Xu 2011).

Zusammenfassung

Ende 2010 wurde die Anti-Korruptions-Gesetzgebung durch den Staatsrat und das Zentralkomitee neu aufgesetzt. Speziell der Bereich der Bestrafung von korrupten Beamten wurde von 17 Artikeln auf 32 erweitert. Durch die neue Gesetzgebung sind eine nachträgliche Bestrafung von pensionierten Beamten und die Bestrafung von, durch den Korruptionsfall begünstigten Familienmitgliedern und Dritten, möglich (China.org.cn 2011).

Neben der Einreichung von Petitionen hat das Internet zur Überwachung von Beamten einen wichtigen Stellenwert eingenommen. Die Öffentlichkeit hat durch die neuen Gesetze die Möglichkeit, mit Hilfe des Internets Fälle von Amtsmissbrauch an eine offizielle übergeordnete Korruptionsbehörde zu übermitteln. Ebenfalls müssen lokale chinesische Offizielle den zentralen Stellen Bericht erstatten. Die Beamten werden dadurch angehalten, die Entscheidungsfindung und Ausübung der Machtbefugnisse transparenter zu gestalten (China.org.cn 2010).

3.7.4 Zusammenfassung

In China basiert die Beziehung zwischen Personen auf traditionellen Werten wie Gegenseitigkeit, Vertrauen, wechselseitigen Verbindlichkeiten und gegenseitigem Wohlwollen. Ausländische Unternehmen, die Geschäftstätigkeiten in China aufnehmen, sollten sich dieser kulturellen Gegebenheit unterordnen bzw. sich diese Ausprägungen zu Nutze machen. Private Beziehungsnetzwerke, die in China als Guanxi bezeichnet werden, besitzen eine weit zurückreichende Tradition und basieren auf kulturellen Werten. Oft wird Guanxi angewandt um offizielle staatliche Prozesse und Strukturen zu umgehen. Obwohl für die Gesellschaft kein Schaden entsteht, wird die staatliche Autorität in Frage gestellt. Ausländische Unternehmen, deren soziale Aktivitäten in den Bereich von Guanxi fallen, müssen vom Staat keine Repressalien erwarten. Die Pflege der Beziehungsnetzwerke muss jedoch im Rahmen des Erlaubten liegen und darf keinen kriminellen Charakter aufweisen.

Im Umgang mit der chinesischen Bürokratie stellt die Gesichtswahrung einen essentiellen Erfolgsfaktor dar. In China kommt der Geschichte, der Kultur und der Tradition generell ein großer Stellenwert zu. Ausländische Unternehmen sind angehalten, sich auf soziale Interaktionen mit bürokratischen Stellen vorzubereiten und die kulturellen Eigenheiten zu berücksichtigen. Beamte und Politiker sind offizielle Vertreter des chinesischen Volkes und erwarten dementsprechend mit Respekt behandelt zu werden. Die Gesichtswahrung ist hierbei ein kultureller Faktor, auf den die Regierung keinen Einfluss nimmt und als gesellschaftliches Merkmal anerkennt.

Liberalisierungen in Zusammenhang mit dem, aus kommunistischen Zeiten mit übernommenen Beziehungsmuster, die geographische Größe Chinas und die damit verbundene Unkontrollierbarkeit sowie das teilweise noch lückenhafte Rechtssystem begünstigten Korruption und Amtsmissbrauch in China. Geschenke und informelle Zahlungen stellen für ausländische Unternehmen eine Notwendigkeit dar um sich das bürokratische Wohlwollen zu sichern. Durch informelle kriminelle Vorgänge wird die Autorität der Regierung in Frage gestellt und die Umsetzung der volkswirtschaftlichen Strategie und Planung behindert bzw. untergraben. Deswegen hat die Korruptionsbekämpfung einen hohen Stellenwert innerhalb der politischen Struktur eingenommen. Regierungspolitische Maßnahmen gegen Korruption liegen in der ideologischen Disziplinierung von Beamten, der Einführung von Korruptionsbehörden, der strafrechtlichen Verfolgung von kriminellen Handlungen und einer überarbeiteten Gesetzgebung.

3.8 *Fazit: CE-Rahmenbedingungen in der VR China*

Das folgende Kapitel dient dazu, einen Überblick über das Ergebnis der sechs analysierten CE-Rahmenbedingungen in der Volksrepublik China zu erhalten. Dabei werden die politischen Bereiche und Maßnahmen der einzelnen Rahmenbedingungen in einem Gesamtkontext unter dem Blickwinkel der Forschungsfragestellung betrachtet.

Marktregulierung

Die Regierung der Volksrepublik China greift mittels unterschiedlichen politischen und rechtlichen Instrumenten in die marktwirtschaftlichen Prozesse und das ökonomische Umfeld ein und fördert direkt oder indirekt ausländisches Corporate Entrepreneurship.

In den letzten Jahren verfolgten die politischen Entscheidungsträger einen wirtschaftsliberalen Kurs mit gleichzeitiger Implementierung von marktprotektionistischen Mechanismen. Liberalisierungsinitiativen im Industrie-, Dienstleistungs- und Gewerbesektor erzeugen Marktchancen und stimulieren somit die Gründung von ausländischen Unternehmen. Im Gegensatz dazu wirken sich protektionistische Maßnahmen der Regierung negativ auf CE aus, da die Nachfrage nach ausgewählten ausländischen Produkten oder Dienstleistungen verringert wird und das Angebot an Marktchancen in verschiedenen Sektoren künstlich

eingeschränkt wird. Dennoch bietet der Wachstumsdrang der VR China und die damit einhergehende steigende Nachfrage nach ausländischem Know-how, Technologien und Kooperationsunternehmungen gute Voraussetzungen für ausländische Unternehmensgründungen.

Die Regierung versucht dieser Nachfrage gerecht zu werden, indem diese ein für ausländische Unternehmen investitionsfreundliches marktwirtschaftliches Umfeld erzeugt. Einerseits werden unter strategischen und volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu fördernde Wirtschaftsbereiche definiert und andererseits wird durch die gezielte Implementierung von Promotions- und Förderungsmassnahmen versucht, die Anzahl und Qualität von ausländischen Betriebsansiedlungen zu intensivieren.

Trotz einer, vom internationalen wirtschaftlichen Umfeld größtenteils positiv aufgenommenen chinesischen Investitionspolitik, gibt es in vielen wirtschaftlichen Bereichen erhebliches Verbesserungspotential. Besonders was Kooperationen zwischen öffentlichen und privaten Unternehmen betrifft, sind die Politiker dazu angehalten, für ausländische Investoren profitablere und sicherere Ausgangsbedingungen zu schaffen. Gerade der Markt für Public-Private-Partnerships, der einerseits für ausländische Unternehmen und andererseits für die Modernisierung der Infrastruktur in China von großer Bedeutung ist, wird von der Regierung zum Teil vernachlässigt.

Infrastruktur

Mittels des Angebots an institutioneller Infrastruktur und der Bildung von industriellen Entwicklungszonen trägt der Staat maßgeblich zur Ansiedlung von ausländischen Unternehmen bei. Diese zwei Bereiche wurden in China so gestaltet, dass dadurch ausländisches Corporate Entrepreneurship gefördert wird.

Die politische Struktur der Volksrepublik China begünstigt die gezielte Einflussnahme auf den auslandsfinanzierten Wirtschaftsbereich der chinesischen Marktwirtschaft durch strategische, finanzielle und wirtschaftliche Institutionen sowie die Aufteilung von Planungs-, Koordinations- und Exekutionsaufgaben auf unterschiedliche Behörden und bürokratische Hierarchieebenen. In diesem Zusammenhang ermöglicht das Zusammenspiel unterschiedlicher zentraler und lokaler Behörden der Regierung ein breit gestreutes Netz an Beratungs-, Unterstützungs- und Promotionsdienstleistungen für ausländische Gründer anzubieten. Weiters profitieren ausländische Unternehmensgründer von den kürzlich umgesetzten Reformen im Verwaltungsbereich, der Umschichtung von Verantwortungs- und Entscheidungskompetenzen sowie der damit einhergehenden Optimierung von administrativen Prozessen.

Industrielle Cluster sind in der VR China Teil der Ansiedlungs- und Standortpolitik. Die Gründung von Industrieparks dient einerseits der entwicklungstechnischen Förderung von ausgewählten Regionen und andererseits der Intensivierung ausgewählter wirtschaftlicher Sektoren. In diesem Zusammenhang werden Wirtschaftszonen als strategisches Instrument zur Steuerung von Standortniederlassungen ausländischer Unternehmen angewandt. Dabei wird versucht, nicht nur von ausländischem Know-How, Wissen

und Technologien zu profitieren, sondern auch von deren Bedarf an chinesischen Arbeitskräften und Infrastrukturdienstleistungen. Die Voraussetzungen für den Erfolg von industriellen Clustern wurden in China durch Infrastrukturinvestitionen, dem Angebot an unterschiedlichen Arten von Wirtschaftszonen und der Bereitstellung von Innovationskapazität gelegt. Wie wichtig Wirtschaftszonen für die chinesische Regierung sind, zeigt sich anhand der Kanalisierung der Verantwortungen und Entscheidungskompetenzen auf zentraler Ebene und der gesetzlich verankerten Vorgabe, deren Entwicklung voranzutreiben.

Gesetzgebung

Die Gesetzgebung bezüglich auslandsfinanzierten Unternehmungen wurde in den vergangenen Jahren von der Regierung zum größten Teil an internationale Standards angepasst oder teilweise zu Gunsten der FIE abgeändert. Grundsätzlich stimuliert und fördert diese entstandene rechtliche Ausgangsgrundlage ausländische Unternehmensgründungen. Dennoch gibt es in vielen legislativen und exekutiven Gebieten Handlungsbedarf um die notwendigen Sicherheiten für ausländische Investitionen zu schaffen.

Der Grossteil der Gesetzgebung wurde für ausländische und chinesische Unternehmen vereinheitlicht und als Allgemeingültig verabschiedet. Dennoch gibt es unterschiedliche rechtliche Bereiche, in denen für ausländische Unternehmungen gesonderte Vorgaben gelten. Ebenfalls weisen viele Bestimmungen darauf hin, dass die Regierung sich Schlupflöcher für mögliche regulierende Interventionen offen hält. Die Gesetzgebung entspricht offiziell zwar internationalen Standards, an deren adäquaten Umsetzungen mangelt es jedoch vielfach. Zum Teil dienen rechtliche Vorgaben und administrative Auflagen der qualitativen Selektion von ausländischen Ventures und der Vorab-Sicherstellung des volkswirtschaftlichen Beitrags der Unternehmung.

Kontinuierliche Anpassungen und Veränderungen der Gesetzgebung im auslandsfinanzierten Bereich lassen darauf schließen, dass es sich dabei um eine, an Bedeutung zunehmende und sich stetig verändernde Rahmenbedingung handelt. Die Regierung reagiert dabei auf die sich ständig verändernden Marktbedingungen und lässt Anzeichen erkennen, dass sie gewillt ist, in vielen wirtschaftlichen Bereichen dem internationalen Druck nachzugeben bzw. den Forderungen der FIE nachzukommen. Im Grossen und Ganzen bildet das rechtliche Grundgerüst eine solide positive Ausgangsgrundlage für die Gründung von ausländischen Unternehmen

Förderprogramme

Ausgewählte und strategisch ausgelegte Förderprogramme bzw. -initiativen zielen in der VR China direkt auf die Stimulierung von ausländischen Unternehmensansiedlungen ab. Grundsätzlich ist die Teilnahme in einem Förderprogramm bzw. der Erhalt von Förderungen für FIE an Bedingungen bzw. bestimmte Voraussetzungen geknüpft. Dies ermöglicht der Regierung ausgewählte Industriezweige zu fördern, Nachfrage zu befriedigen, eine qualitative Selektion von Unternehmungen durchzuführen sowie Standortpolitik zu

betreiben. In den vorhandenen Förderprogrammen wird ein breites Angebot an Steuervergünstigungen, Anreizen, Hilfeleistungen und Vorzugskonditionen angeboten.

Gesellschaftliches Meinungsbild

Das gesellschaftliche Meinungsbild wird von der chinesischen Regierung mitbestimmt und beeinflusst. Die regierungspolitische Sichtweise auf ausländische Unternehmungen basiert hauptsächlich auf dem Herrschaftslegitimationsanspruch des Wirtschaftswachstums. Was die Sichtweise der Bevölkerung auf ausländische Unternehmen betrifft, agieren die politischen Entscheidungsträger pragmatisch und passen sich der jeweiligen Situation an. Solange keine Gefahr für die politische Herrschaft der KPCh besteht, wird auf eine Intervention verzichtet.

Ausländische Unternehmen sind für eine prosperierende wachsende chinesische Marktwirtschaft zu einer Notwendigkeit geworden. Dementsprechend wirbt die Regierung in der Öffentlichkeit für ausländisches Engagement und propagiert deren Nutzen für die chinesische Volkswirtschaft. Um jedoch eine Gleichschaltung ausländischer Tätigkeiten mit der sozialistischen Ideologie zu erreichen, wird jede geplante ausländische Unternehmung bzw. jedes Projekt in der VR China auf deren sozialistischen Beitrag zur Entwicklung der chinesischen Volkswirtschaft begutachtet. Die Partei übernimmt die Koordinationsrolle zur Sicherstellung der Erfüllung des Beitrags. Ausländisches Corporate Entrepreneurship ist nur von Erfolg gekrönt, wenn eine Unterordnung zu den strategischen Ziele der Regierung aufgezeigt werden kann.

Die Bevölkerung steht ausländischen Unternehmen als Arbeitgeber und Lobbyisten zum Teil skeptisch und negativ gegenüber. Im Gegensatz dazu werden ausländische Konsumgüter von den Bürgern positiv aufgenommen. Die Regierung ist bemüht, Gefahrenpotential, welches diese Interaktionspunkte betrifft, frühzeitig zu erkennen und entsprechend zu reagieren. Dabei agiert diese in einem schmalen Handlungsbereich zwischen Untermauerung bzw. Gewährleistung des Herrschaftslegitimationsanspruches durch Minimierung von ausländischer Einflussnahme und der Schaffung einer gesellschaftlichen Akzeptanzgrundlage für FIE.

Soziale Interaktionen:

Die Handhabung der Einflussnahme auf soziale Interaktionen zwischen bürokratischen Stellen und ausländischen Unternehmensgründern wird von der Regierung unter pragmatischen Gesichtspunkten vorgenommen. Solange keine Gefahr für die Herrschaft der Partei besteht, werden traditionelle und kulturelle Werte im Rahmen von sozialen Interaktionen stillschweigend akzeptiert oder, falls diese der KPCh zu Gute kommen, betont.

Ausländische Unternehmen sind angehalten, sich besonders an die kulturellen und von der KPCh definierten Spielregeln anzupassen. Die Pflege von Beziehungsnetzwerken, der hierarchische Gemeinschaftssinn und die Gesichtswahrung stehen, was soziokulturelle chinesische Ausprägungen betrifft, an

vorderster Stelle. Korruption ist in China weit verbreitet und ausländische Unternehmen versuchen dadurch eine wirtschaftlich günstigere Ausgangssituation zu erlangen. Da Korruption die Ziele der Regierung unterwandert, wird diese durch die Implementierung von entsprechenden Anti-Korruptionsgesetzen bzw. -maßnahmen bekämpft.

4 CE-Rahmenbedingungen und politische Bereiche bzw. Maßnahmen in der Sozialistischen Republik Vietnam

4.1 *Definition: Vietnam*

Die Untersuchung eines wirtschaftlichen Themas in einem länderspezifischen Rahmen der sozialistischen Republik Vietnam bedarf einer geografischen und politisch historischen Berücksichtigung. Bedingt durch die geografische Gestalt eines lang gestreckten Küstenstreifens, die geografische Beschaffenheit und die Auswirkungen des zweiten Indochinakrieges muss in wirtschaftlichen Belangen zwischen dem weiterentwickelten Süden und dem rückständigeren Norden unterschieden werden.

Das landwirtschaftlich fruchtbare zentrale Nord- und Südvietnam sind durch einen schmalen gebirgigen und teilweise unwirtlichen Küstenstreifen geografisch voneinander getrennt. Die nördliche Grenze zur Volksrepublik China zeichnet sich ebenfalls durch eine bergige Landschaft aus. Wirtschaftliche Interessen konzentrieren sich vor allem auf die nördlichen und südlichen Fluss nahen Gebiete sowie auf die Küstenregionen.

Hanoi ist die Hauptstadt Vietnams und liegt am Roten-Fluss-Delta, in welchem es regelmäßig zu Überschwemmungen kommt, die wiederum negative Auswirkungen auf eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung ausüben. Ho Chi Minh Stadt, als Zentrum des wirtschaftlich prosperierenden Süden Vietnams, ist am infrastrukturell günstigen Mekong-Delta angesiedelt. Niederlassungen in Ho Chi Minh Stadt dienen vielen Unternehmen als Schnittstelle zu anderen südostasiatischen Ländern.

Im zweiten Indochinakrieg kam es zu einer ideologischen Verwerfung zwischen dem kommunistischen Norden und dem antikommunistischen Süden. Die Kommunisten unter der Führung von Ho Chi Minh fanden Unterstützung in der Sowjetunion und der VR China, während die USA sich aktiv auf die Seite der Südvietnamesen stellte. Der Krieg endete mit einem Sieg des kommunistischen Nordens und der Wiedervereinigung von Nord- und Südvietnam im Rahmen der sozialistischen Republik Vietnam. Durch das Wirtschaftsembargo, dass in der Nachkriegszeit von den USA verhängt wurde, wurde Vietnam nachträglich großer wirtschaftlichen Schaden zugefügt.

Nach der Wiedervereinigung profitierte die kommunistische Führung von den wirtschaftlichen, technischen und monetären Hilfeleistungen, die die USA während des Krieges dem Süden gewährte. Schon vor der kriegesischen Auseinandersetzung war der südliche Teil Vietnams wirtschaftlich weiterentwickelter als wie der landwirtschaftlich geprägte Norden. Weiters konnten sich die Region um Ho Chi Minh Stadt schneller von den Auswirkungen des Krieges erholen als wie die Gebiete, die an die Hauptstadt angrenzen.

Der Umstand, dass die wirtschaftliche Entwicklung des südostasiatischen Küstenstaates Vietnam regionale Unterschiede aufweist, wird in weiterer Folge in der Masterarbeit berücksichtigt. Im Rahmen von wirtschaftspolitischen Maßnahmen, Initiativen und Rahmenbedingungen wird, falls die Relevanz gegeben ist, auf regionale Unterscheidungen, Merkmale und Ausprägungen, speziell zwischen Nord- und Südvietnam, gesondert eingegangen.

4.2 Marktregulierung

Im Kapitel Marktregulierung werden die marktwirtschaftlichen Verhältnisse in der Sozialistischen Republik Vietnam genauer untersucht. Dabei wird analysiert, inwieweit die sozialistische Regierung durch politisch motivierte Maßnahmen versucht, die Attraktivität des vietnamesischen Marktes für ausländische Unternehmen zu steigern. Aus diesem Grund wird einerseits auf Liberalisierungsmaßnahmen und andererseits auf marktprotektionistische Politik der Regierung eingegangen. Weiters erfolgt eine Analyse des Wissens- bzw. Technologietransfers nach Vietnam und der Public Private Partnerschaften zwischen offiziellen Regierungsstellen und privatwirtschaftlich geführten Unternehmen.

4.2.1 Deregulierungs- und Liberalisierungsinitiativen

Im Jahr 1986 wurde auf dem sechsten Parteikongress die Transformation Vietnams in eine sozialistische Marktwirtschaft eingeläutet. Die damit verbundenen institutionellen Anpassungen und wirtschaftlichen Reformen wurden unter der politischen Bezeichnung 'Doi Moi', was übersetzt soviel wie Erneuerung bedeutet, initiiert und zusammengefasst. Ein Hauptbestandteil der Erneuerungsbewegung lag in der Liberalisierung von, vormals unter staatlicher Obhut stehenden wirtschaftlichen Bereichen.

Im Rahmen von 'Doi Moi' wurde von der Regierung ein liberales Auslandsinvestitionsgesetz verabschiedet sowie die teilweise Liberalisierung von Preisen und Löhnen vorangetrieben. Ebenfalls wurden in der Landwirtschaft erstmals exklusive Land- und Bodenrechte an private und juristische Personen vergeben. Gezielte Investitionen, strukturelle Reformen und Liberalisierungsinitiativen ermöglichten es der Regierung einerseits den Beschäftigungsgrad zu erhöhen und andererseits wirtschaftliches Wachstum zu generieren. Dadurch wurden mögliche negative Auswirkungen der Transformation in eine Marktwirtschaft negiert und der Erfolg von 'Doi Moi' sichergestellt (Chong 2002, S. 18).

Ende der 90er Jahre zeigte sich, dass die initiierten Reformen längerfristig nicht ausreichen um weiterhin wirtschaftliches Wachstum zu garantieren. Fundamentale strukturelle Anpassungen waren notwendig um budgetäre Probleme, der Verlust der internationalen Konkurrenzfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Vietnam und finanziellen Defiziten entgegenzusteuern. Erreicht wurde dies durch die Mitgliedschaft in ASEAN, der Intensivierung von regionalen Handelsbeziehungen mit angrenzenden südostasiatischen Ländern

sowie der Bemühungen der Regierung in der Generierung einer modernen Infrastruktur und Schaffung eines attraktiven Umfelds für ausländische Investitionen. Neben diesen Aktivitäten hat vor allem die Mitgliedschaft in der WTO und die damit verbundenen erforderlichen wirtschaftlichen Reformen dazu geführt, dass das Wirtschaftswachstum in Vietnam sicherstellen werden konnte (Chong 2002, S. 19-20).

Als Anwärterstaat für die Mitgliedschaft in der WTO war Vietnam einerseits gezwungen liberale Struktur- anpassungen vorzunehmen und andererseits eine starke Ausgangssituation für die Zeit nach der erfolg- ten Aufnahme zu schaffen. Aus diesem Grund lag das Hauptaugenmerk auf der Liberalisierung des Han- dels und der Ankurbelung der Exportwirtschaft durch die vermehrte Konzentration auf Industriezweige, in denen Vietnam, im Vergleich zu anderen Staaten, einen komparativen Kostenvorteil aufweisen kann (Ma- ni/Jha 2006, S. 2).

Im Zuge der Beitrittsverhandlungen wurden Handelsbarrieren gesenkt bzw. entfernt, die Transparenz in der Handelsgesetzgebung verbessert, eine separate Gerichtsbarkeit bei Handelsstreitigkeiten implementiert, Gesetze zum Schutz von intellektuellem Eigentum eingeführt, die Einfuhrkontrolle vereinfacht und Importsperrern sukzessive aufgehoben (Mani/Jha 2006, S. 2; VNEP 2008).

Am 11. Januar 2007 wurde Vietnam ein offizielles Mitglied der WTO. Nach der Mitgliedschaft lagen die Prioritäten auf der Umsetzung von weiterführenden institutionellen und politischen Reformen, der Verbes- serung der Konkurrenzfähigkeit und der Expansion des Exportdienstleistungs- und Handelssektors. Nach dreijähriger WTO-Mitgliedschaft sind positive als auch negative Auswirkungen zu erkennen. Während die Wirtschaft zum größten Teil davon profitiert hat, sind negative sozioökonomische Folgen, wie soziale Un- gleichheiten, Umweltzerstörungen und internationaler Konkurrenzdruck aufgetreten. Um weiteren negati- ven Folgen entgegenzuwirken wurde im Jahr 2010 von der Regierung ein Handlungsplan verabschiedet (CIEM 2010a, S. 1-3).

Laut CIEM lässt die kurze Zeitdauer der Mitgliedschaft keine endgültigen Schlüsse über die vollständige Integration von Vietnam in die WTO zu. Dennoch hat sich gezeigt, dass sich die Markttransparenz für aus- ländische Unternehmen, die Möglichkeiten zur Akkumulierung von Kapital, der Zugriff auf moderne Tech- nologien und Dienstleistungen sowie die Beschaffung von Materialien bzw. Importwaren deutlich verbes- sert hat. Die Vereinfachungen des Registrierungsprozesses und das Steuergesetz haben positive Effekte auf die Gründung von Unternehmen. Die Liberalisierung des Banken- und Versicherungssystems sowie der Telekommunikations- und Finanzbranche haben zu einer Zunahme von SME geführt (CIEM 2010a, S. 5)

Um den Erfolg der Marktliberalisierung unter WTO-Vorgaben sicherzustellen, hat die vietnamesische Re- gierung die ökonomische Effizienz durch eine effektive Ressourcenumverteilung unter marktökonomischen Bedingungen gesteigert (CIEM 2010a, S. 11).

Neben der Ressourcenumverteilung ist die Überführung der staatlichen Unternehmen in ein marktwirtschaftliches Umfeld ein wichtiger Bestandteil der Liberalisierung des Marktes. Die strategisch wichtigsten Unternehmen wurden in staatlichem Besitz belassen, reformiert und konkurrenzfähig gemacht, während Andere privatisiert wurden. Ebenfalls kam es in vielen Fällen zu einer Auflassung der Monopolstellung von Staatsunternehmen (VNEP 2008). Für 2011 sind weitere namhafte Privatisierungen vorgesehen. Aus den, für Ende 2011 geplanten Börsengängen von zwei der größten Staatsunternehmen erhofft sich die Regierung eine Vorbildwirkung für andere staatliche Unternehmen. Experten sehen in der Vorantreibung der Privatisierungspolitik eine Notwendigkeit um ausländischen Investoren den Reformwillen der Regierung aufzuzeigen und potentielle ausländische Engagements sicherzustellen. Ebenfalls würden Staatsunternehmen und deren unrentables Vorgehen staatliches Defizit hervorrufen (GTAI 2011b).

Im Folgenden wird genauer auf liberale politische Maßnahmen im Gewerbe-, Industrie-, Dienstleistungs- und Landwirtschaftssektor eingegangen.

Gewerbe- und Industriesektor

Der Anteil der Industrie- und Bauwirtschaft am BIP wurde im Jahre 2009 mit 40,2 Prozent beziffert. Im Vergleich zu 2008 bedeutet dies eine Zunahme um 0,3 Prozent. Jedoch wurde dabei nicht der Wert von 2007 von 41,6 Prozent erreicht. Zurückzuführen ist dies auf die Weltwirtschaftskrise und deren tief greifenden Auswirkungen (GSO 2009).

Der Gewerbe- und Industriesektor nimmt den größten Teil am wirtschaftlichen Wachstum Vietnams ein. Hierbei kommt vor allem dem Bausektor die größte Bedeutung zu. Begünstigt wird dieser Bereich durch Reformen im Land- und Bodenrecht sowie durch liberale Regierungsvorgaben, die wiederum ausländischen Direktinvestitionen zu Gute kommen (Chong 2002, S. 18). Staatliche Infrastrukturprojekte machen alleine acht bis neun Prozent des BIP aus (Schmitt 2010a, S. 8).

Handelsliberalisierungen haben dazu geführt, dass die EU und die USA süd- bzw. ostasiatische Länder als Hauptexportabnehmer für industriell erzeugte vietnamesische Produkte abgelöst haben (Mani/Jha 2006, S. 3). Die Mitgliedschaft in der WTO hat zu einer Steigerung der Exporteinkünfte geführt. Am meisten haben davon die arbeitsintensiven Industrien, die sich auf Bekleidung, Lederschuhe und Elektronik spezialisiert haben, profitiert (CIEM 2010a, S. 3).

Die Textil- und Bekleidungsindustrie bringt der SR Vietnam die meisten Devisen ein. Das jährliche Wachstum dieses Industriebereichs liegt bei 20 bis 30 Prozent. Vietnam bietet durch niedrige Lohnkosten ausländischen Kapitalbeteiligungen, die in der Regel auf 30 Prozent Unternehmensanteil beschränkt wurden, ein lukratives Investitionsumfeld. Der Nachteil liegt in der Importabhängigkeit der ausländischen Beteiligungen, der Mangel an qualifizierten Zulieferunternehmen und den damit verbundenen höheren Material-

kosten. Diese Entwicklung lässt sich auch in anderen Industriesparten feststellen (Schmitt 2010a, S. 11; CIEM 2010b, S. 7).

Bislang gibt es in Vietnam ungefähr 100 Unternehmen, die in der Produktion von elektronischen Handelswaren tätig sind. Davon weisen 30 Unternehmen ausländische Beteiligungen auf. Seit 2009 kommt es verstärkt zu Unternehmensgründungen, die sich auf die Montage von elektronischen Bauteilen spezialisiert haben (Schmitt 2010a, S. 8-9).

Die WTO-Mitgliedschaft brachte eine Zunahme an billigen und qualitativ hochwertigeren Konsumgütern mit sich. Während die vietnamesischen Konsumenten davon profitieren, sehen sich viele vietnamesischen Produzenten, nicht nur im Konsumbereich, verstärktem internationalen Wettbewerb ausgesetzt. In fast allen Produktionsbereichen kam es zu einer Intensivierung des Wettbewerbs. Während der Konsumgütermarkt für vietnamesische Betriebe an wirtschaftlichem Interesse verliert, lässt sich ein Trend zur Konzentration auf Produktionsgüter und hochtechnologische Handelswaren feststellen (CIEM 2010a, S. 3-4). Die verbleibenden heimischen Konsumgüterproduzenten versuchen durch regionale Marketingkampagnen der ausländischen Konkurrenz Einhalt zu gebieten (CIEM 2010b, S. 8).

Die Vietnamesen werden in einem Wirtschaftsbereich der GTAI als optimistische, kritische und selektive Konsumenten klassifiziert. In Vietnam hat sich eine Konsumgesellschaft gebildet, die der Mittelschicht zuzuordnen ist und Wert auf moderne elektronische Unterhaltungsmedien und Qualitätsprodukte legt (Schmitt 2010a). Ausländische Produkte sind in Vietnam sehr gefragt und werden vietnamesischen Erzeugnissen vorgezogen (CIEM 2010b, S. 8). Auslandsunternehmen haben darauf reagiert und nutzen Vietnam nicht nur als billigen Montage- und Fertigungsstandort, sondern auch als lukrativen Absatzmarkt für ihre Produkte (KPMG 2011).

Dienstleistungssektor

Im Jahre 2009 nimmt der Dienstleistungssektor 39,1 Prozent des Bruttoinlandsproduktes ein. Dies kommt im Vergleich zu 2007 und 2008 einer Steigerung von einem Prozent gleich (GSO 2009). Laut dem vietnamesischen Ministry of Foreign Affairs wird der größte Anteil an FDI in der Dienstleistungsindustrie getätigt (MOFA 2009). Die Notwendigkeit eines starken Dienstleistungssektors ist zurückzuführen auf die sukzessive Modernisierung des Landes und den internationalen Stellenwert Vietnams als Tourismusland.

Im Jahre 2008 betrug der Anteil der Tourismusbranche am BIP 4,5 Prozent (GTAI 2008, S. 17). Der Staat ist sich der Bedeutung des Fremdenverkehrs für die Wirtschaft und den vietnamesischen Arbeitsmarkt bewusst und fördert durch ausländische Direktinvestitionen touristische Infrastruktur-, Transport- und. Hotelprojekte (GTAI 2008, S. 9 u. S. 17).

Die WTO-Mitgliedschaft hatte positive und negative Effekte auf die Vertriebsdienstleistungsbranche. In Vietnam hat sich durch den Markteintritt von internationalen Einzel- bzw. Großhändlern ein moderner Distributionsmarkt entwickelt. Dies hat dazu geführt, dass lokale vietnamesische Dienstleistungsunternehmen sich einer großen übermächtigen ausländischen Konkurrenz ausgesetzt sehen. Im Gegensatz dazu profitieren die Konsumenten von einer Vielzahl an neuen Distributionskanälen. Ebenfalls werden durch diese neuen Kanäle Marktchancen für Dienstleistungsunternehmen generiert (CIEM 2010a, S. 6).

Der Konkurrenzdruck in der Informations- und Kommunikationsbranche hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Im Jahre 2010 hat der Wettbewerb um Marktanteile im Mobilfunkbereich erstmals zu Umsatz- und Gewinnrückgängen geführt. Während der Mobilfunk stagniert, floriert der Informationstechnologiebereich. Die Modernisierung der Internetverbindungen bzw. die Sicherstellung eines flächendeckenden Netzwerkes führte für Provider zu Umsatzzunahmen und stimulierte die Gründung von zahlreichen internetbasierten Dienstleistungsunternehmen. Die Beteiligung für ausländische Unternehmen an Telekommunikationsgesellschaften ist offiziell bis zu 49 Prozent der Unternehmensanteile möglich. Inoffiziell ist schon eine 30-prozentige Beteiligung schwer zu erreichen.

Landwirtschaft

Der Anteil der Land-, Forstwirtschaft und Fischerei am BIP lag im Jahr 2009 bei 20,7 Prozent. Seit 2007 hat sich dabei wenig geändert (GSO 2009). Die Öffnung der Landwirtschaft für internationale Konkurrenten brachte in einigen Fällen negative Auswirkungen mit sich. Durch den Wegfall der Importsteuer und verschiedene Einschränkungen für den Import von Fleisch bzw. Fleischwaren im Jahre 2009, wurde der Markt von ausländischen Produkten überschwemmt. Die negativen Folgen hatten die vietnamesischen Geflügelzüchter und die ländlichen Bauernhöfe zu tragen. Dieser Vorfall hat dazu geführt, dass die Regierung weiterhin Importzölle auf ausgewählte landwirtschaftliche Produkte aufrechterhält und Einfuhrbeschränkungen erst nach gründlicher Folgenabschätzung aufhebt (CIEM 2010a, S. 7).

Abgesehen von anfänglichen Schwierigkeiten hat die Liberalisierung in den letzten vier Jahren keine maßgeblichen Einflüsse auf den Export von landwirtschaftlichen Gütern und Forst- und Fischereiprodukte gehabt. Die staatliche Investitionspolitik im Agrarbereich betrug in den Jahren 2007 und 2008 insgesamt acht Prozent, wobei ausländische Direktinvestitionen keine maßgebliche Rolle spielen. Gesamt gesehen beträgt der ausländische Kapitalanteil in der Landwirtschaft 260 Millionen US-Dollar (CIEM 2010a, S. 10).

Die Kapitalbereitstellung von internationalen Entwicklungsorganisationen ist gering. Dies führte dazu, dass die vietnamesische Agrar-Infrastruktur nicht das Potential besitzt, qualitativ hochwertige Produkte mit niedrigen Herstellungskosten zu produzieren. Im Vergleich zu anderen Ländern im ost- bzw. südostasiatischen Raum, sind die Herstellungskosten nicht wettbewerbsfähig (CIEM 2010a, S. 10).

Der Handlungsplan der Regierung sieht die Gründung von staatlichen Institutionen im Bereich der Qualitätskontrolle und der Ausfuhr von landwirtschaftlichen Handelswaren vor. Ein regierungspolitisches Ziel dieses Plans ist die Schaffung eines attraktiven Umfelds für ausländische Investitionen in den landwirtschaftlichen Bereichen (CIEM 2010a, S. 13)

Die wichtigsten vietnamesischen Exportartikel sind Pfeffer, Reis, Kaffee und Meeres- bzw. Aquakulturprodukte. Die bisherige einseitige Prozessausrichtung bei der Produktion, die fehlende Weiterarbeitung der Erzeugnisse und unzureichendes Qualitätsmanagement bieten einerseits viel Potential für Optimierungen, während andererseits Marktchancen für neue Unternehmen entstehen (Schmitt 2010a, S. 11).

Zusammenfassung

Der Grossteil der Liberalisierungen sind zurückzuführen auf die 'Doi-Moi-Bewegung' im Jahre 1986. Die damit verbundene Politik sah Privatisierungen von Staatsbetrieben, ein liberales Auslandsinvestitionsgesetz und makroökonomische Stabilität vor. Weitere Meilensteine waren die Mitgliedschaft in ASEAN und der WTO. Ausländischen Unternehmen wurde sukzessive der Zugang zum vietnamesischen Markt erleichtert.

Der Gewerbe- und Industriesektor, als Motor des Wirtschaftswachstums, profitierte am meisten von der Öffnung des Marktes. Vor allem arbeitsintensive Industrien weisen im Vergleich zu anderen Ländern einen komparativen Vorteil auf. Aus diesem Grund sind die meisten ausländischen Unternehmen, die sich in Vietnam ansiedeln, in arbeitsintensiven Sektoren tätig. Neben Investitionen in arbeitsintensive Industrien, lässt sich, was ausländische Unternehmen in Vietnam betrifft, ein Trend in Richtung der Herstellung bzw. Montage von hochtechnologischen Handelswaren und der Erzeugung von Konsumgütern für den vietnamesischen Markt feststellen.

Die meisten ausländischen Direktinvestitionen werden im Dienstleistungssektor getätigt. Liberalisierungen im Konsumgüter-Distributionsmarkt hat zu einer Zunahme an ausländischen Groß- und Einzelhändlern geführt. Speziell in der Telekommunikationsbranche wird versucht, durch Restriktionen ausländische Konkurrenten von Investitionen abzuhalten.

Liberaler Politik im landwirtschaftlichen Bereich hat nach ersten Anlaufschwierigkeiten zu einer Stabilisierung dieses Sektors geführt. Auf der einen Seite wird versucht ausländischen Einfluss abzuwehren, während auf der anderen Seite ausländische Hilfeleistungen in der Qualitätsverbesserung und der Verringerung von Herstellkosten in Anspruch genommen bzw. gezielt gesucht wird. Die Landwirtschaft besitzt für ausländische Investoren viel Potential.

4.2.2 Marktrestriktionen bzw. Protektionismus

Im folgenden Kapitel werden restriktive bzw. protektionistische Vorgaben der vietnamesischen Regierung untersucht, die auf der einen Seite die Marktposition Vietnams stärken sollen, aber auf der anderen Seite ausländisches Corporate Entrepreneurship behindern bzw. Investoren vor wirtschaftlichen Engagements abhalten.

Der Startschuss zur Transition von der Planwirtschaft zu einer Marktwirtschaft erfolgte Ende der 80er Jahre. Seit diesem Zeitpunkt wurden über zwei Jahrzehnte hinweg die Erneuerungspolitik und die damit verbundene Installation von marktwirtschaftlichen Institutionen von der kommunistischen Regierung sukzessive vorangetrieben. Dennoch lassen sich noch Spuren der vormals planwirtschaftlichen Struktur erkennen, die einerseits einer freien Marktwirtschaft abträglich sind und andererseits ausländische Unternehmen von wirtschaftlichen Tätigkeiten in Vietnam abhalten.

Industrieunternehmen im Staatsbesitz, und in diesem Zusammenhang die vorherrschende Monopolsituation des Staates in Wirtschaftssektoren, beeinträchtigen den marktwirtschaftlichen Wettbewerb. Des Weiteren hat die Regierung unterschiedliche Sektoren festgelegt, die unter staatlichen Schutz fallen und in denen ausländische Investitionen untersagt sind. Laut Cuong führt ein verzerrter Wettbewerb und die regierungspolitische Einflussnahme durch staatseigene Unternehmen dazu, dass einerseits ausländische Investoren ihr Auslandsengagement in Vietnam überdenken und andererseits die Wettbewerbsfähigkeit des Landes durch hohe Dienstleistungskosten abnimmt. Des Weiteren führen marktprotektionistische Maßnahmen zu einer negativen Reputation innerhalb des internationalen Wirtschaftsumfelds (Cuong 2003, S. 10).

Obwohl die Regierung versucht durch Privatisierungen von defizitären und schlecht wirtschaftenden SOE die Anzahl der Unternehmen in Staatsbesitz zu dezimieren, haben diese Unternehmen immer noch großen Anteil an der nationalen industriellen Produktion. Im Jahr 2002 stammten 40,3 Prozent der gesamten industriellen Produktion von staatseigenen Unternehmen, 26,7 Prozent von Unternehmen, die direkt von der Zentralregierung aus gesteuert wurden und 13,6 Prozent von Unternehmen, die sich im Besitz von Lokalregierungen befanden (Ishizuka 2005, S. 9).

Laut einer Studie von CIEM aus dem Jahr 2010 erhalten SOE immer weniger staatliche Finanzmittel. Das Budget für staatliche Investitionen in SOE wurde verringert und die Kreditvergabe von offiziellen Stellen erschwert (Minh/Long/Hang/Hoang 2010, S. 19-20). Dadurch sind staatseigene Unternehmen gezwungen, die Unternehmensstruktur an marktwirtschaftliche Gegebenheiten anzupassen und ihre wirtschaftlichen Prozesse zu optimieren.

Grundsätzlich werden keine Neugründungen von Staatsunternehmen vorgenommen. Ausnahmen werden im Rahmen der Vorantreibung der Industrialisierung von ländlichen und ärmeren Gegenden gemacht. Der Staat nutzt gezielt den Aufbau von Staatsunternehmen zur Förderung von, für ausländische und privatwirtschaftliche Investitionen, unattraktiven Regionen (Ishizuka 2005, S. 10; Minh/Long/Hang/Hoang 2010, S. 19).

Insgesamt lässt sich ein Trend zur Reduzierung von Staatsunternehmen feststellen. Nichtsdestotrotz haben die bestehenden SOE großen Einfluss auf gesamtwirtschaftliche Belange. Viele staatseigene Unternehmen haben in ihrem jeweils tätigen Industriebereich eine Monopolstellung inne¹² (Cuong 2003, S. 3-10).

Zwischen einem staatlichen und natürlichen Monopol wird in Vietnam keine offizielle Unterscheidung getroffen. Alle staatlichen und natürlichen Monopole werden von Staatsunternehmen gehalten. Derzeit gibt es keinen Wirtschaftszweig, in dem ein privatwirtschaftlich geführtes Unternehmen bzw. ein ausländisches Venture eine Marktführerrolle ausübt.

Strategisch wichtige Geschäftsfelder werden mittels administrativer bzw. bürokratischer Hürden von einer Einflussnahme ausländischer Unternehmen geschützt. Neben administrativen Hürden gibt es noch andere restriktive Formen, die diesen Nutzen erfüllen. Die wichtigsten sind die Geschäftslizenzvergabe und verschiedene Preismechanismen. Trotz Budgetverringerungen werden SOE in strategisch wichtigen Sektoren werden vom Staat bevorzugt behandelt.

Derzeit weisen vor allem der Infrastruktur-, Bau-, Energie- und Mediensektor die meisten staatlichen Monopole auf. Die wichtigsten Geschäftsfelder, die unter staatlicher Obhut stehen, sind die Luft- und Seeschifffahrt, der Schienenverkehr, verschiedene Hafendienstleistungen, ausgewählte Bausektoren, öffentliche Verkehrsmittel, die Elektrizität, der Handel mit Zeitungen und Büchern, die Produktion und Distribution von Filmen, der Zigarettenhandel und die Wasserversorgung. Aufgrund der staatlichen Monopolstellungen sind in vielen dieser Bereiche ausländische Direktinvestitionen nur bedingt möglich.

In Vietnam kommen auch Oligopole vor, wobei hier ebenfalls Staatsunternehmen eine tragende Rolle spielen. Die wichtigsten Oligopolsektoren mit staatlicher Mehrheit sind die Ölproduktion, der Handel mit Petroleum, der Versicherungs- und Bankensektor, die Produktion bzw. der Vertrieb mit Zement, Stahl, Zucker, Pfeffer und Meeresfrüchten.

¹² Die folgenden Informationen über staatliche Monopolstellungen in Vietnam entstammen einem Vortragspapier von Le Phu Cuong innerhalb des zweiten APEC Trainingprogramms über Wettbewerbspolitik in Hanoi (Cuong 2003, S.3-10).

Obwohl der Banken- und Versicherungssektor im Rahmen des WTO-Beitritts liberalisiert wurde, besitzen die staatlichen Unternehmen eine Führungsrolle. Das gleiche gilt für die Öl-, Telekommunikations- und Transportbranche sowie den Tourismussektor. Laut der aktuellen Gesetzgebung für ausländische Direktinvestitionen wird ausländischen Unternehmen in diesen staatlich geschützten Industrien der Markteintritt dadurch erschwert, das Joint Ventures als einzige Investitionsform möglich sind (Doanh 2002, S. 6).

Aktuell hat die Regierung den politischen SOE-Kurs bestätigt. Darin hält der Staat an Monopolstellungen in strategischen und für die Landesverteidigung und die Infrastruktur notwendigen Industrien fest. Weiters sichert sich der Staat einen 50%igen Anteil in Schlüsselindustrien zur Aufrechterhaltung der nationalen Ökonomie (VBN 2011).

Im Gegenzug fordert die Regierung von den SOE effizientes Wirtschaften, die Sicherstellung der nationalen Sicherheit und die Leistung eines Beitrags zur Steigerung des volkswirtschaftlichen Wohlstands. Weiters sind diese Unternehmen angehalten, staatlichen Weisungen direkt Folge zu leisten. Regierungsstellen benützen die SOE zur Regulierung von Marktkräften und Preisen. Der soziale Nutzen dieser Unternehmen liegt in der Bereitstellung von sensitiven Produkten und die Sicherstellung der Versorgung von schwer zugänglichen Gebieten.

Das Fehlen von Wettbewerb in geschützten Industrien hat zu Preisanstiegen geführt. Landwirte, Konsumenten und Unternehmen müssen für diese Güter höhere Preise bezahlen. Das gleiche gilt für Produkte, die nicht oder nur in begrenzter Zahl importiert werden dürfen. Anstatt die Vorteile für den heimischen Markt generiert werden, überwiegen negative Effekte (Schaumburg-Müller 2002, S. 8).

Es werden vor allem solche Industrien geschützt, in denen der Staat eine hohe Nachfrage erwartet. Dies betrifft speziell die Produktion von Autos, Motorräder und elektrischen Büro- bzw. Haushaltswaren. Ausländische Unternehmen, die in diesen Bereichen tätig sein wollen, ist ein Markteintritt nur in Kooperation mit einem staatlichen Unternehmen möglich (Schaumburg-Müller 2002, S. 7).

Das Investitionsgesetz aus dem Jahr 2005 und die dazugehörigen Bestimmungen definieren vierzehn Wirtschaftsbereiche, in denen ausländische Beteiligungen nur beschränkt zugelassen sind. Laut Artikel 29 des Gesetzes 59/2005/QH11 (NA 2005c) und dem Anhang des Dekrets 108/2006/ND-CP (MPI 2006a) werden folgende bedingt zugelassene Investitionsbereiche ausgewiesen:

- Sektoren, die negative Auswirkungen auf die nationale Verteidigung, Sicherheit und Gesellschaftsordnung haben
- Banken- und Finanzsektoren
- Sektoren mit negativen Auswirkungen auf die öffentliche Gesundheit
- Kultur, Information, Presse und Veröffentlichungen

- Unterhaltungsdienstleistungen inklusive Radio- und Fernsehübertragungen
- Immobilienhandel
- Marktforschung und die Erschließung von natürlichen Ressourcen
- Bildungs- und Gesundheitssektor
- Produktion, Veröffentlichung und Distribution von kulturellen Produkten
- Berg- und Tagbau
- Aufbau einer Telekommunikationsinfrastruktur und Internet Provider Dienstleistungen
- Post- und allgemeine Transportdienstleistungen
- Ausgewählte Bautätigkeiten
- Nutzbarmachung von Meeresressourcen

Laut Artikel 30 des Investitionsgesetzes 59/2005/QH11 (NA 2005c) und des 2006 überarbeiteten Investitionsgesetzes 108/2006/ND-CP (MPI 2006a) sind privatwirtschaftliche Investitionen in folgenden Bereichen verboten:

- Projekte die schädlich für die nationale Verteidigung und Sicherheit sind und nicht dem öffentlichen Interesse entsprechen; dies beinhaltet die Produktion und den Vertrieb von Drogen, Geheimdienstaktivitäten und private kriminalistische Ermittlungstätigkeiten
- Projekte die den historischen und kulturellen Traditionen und Gebräuche abträglich sind; hauptsächlich ist dabei die Zerstörung des vietnamesischen Natur- und Kulturerbes im Rahmen von Bautätigkeiten gemeint; ebenfalls beinhaltet es die Produktion von gesundheitsgefährdeten oder anstößigen Produkten, jede Form von Prostitution und das Klonen von Menschen
- Gesundheitsgefährdende und umweltzerstörende Projekte laut Definition der internationalen Konvention; dies beinhaltet die Produktion und den Vertrieb von Pflanzenschutzmitteln, Tiermedikamenten und pharmalogischen Produkten, die in Vietnam verboten sind
- Projekte die einen Import von Giftmüll vorsehen bzw. Produktionsprozesse, die Giftmüll als Abfallprodukt beinhalten

Diese Restriktionen stimmen mit den WTO Verordnungen und bilateralen Vereinbarungen überein. Weiters wird diese Liste für ausländische Investoren um Bereiche erweitert, die internationalen Vereinbarungen und Verträgen entsprechen. Wird ein Sektor nachträglich zur Liste hinzugefügt, können ausländische Investoren, die in solch einen Sektor investiert haben, ihr Geschäft weiterführen. Die Regierung hält sich vor, die Liste der, für ausländische Unternehmen verbotenen oder nur bedingt möglichen Investitionssektoren zu erweitern (NA 2005c).

Zusammenfassung

Auf politischer Ebene werden liberale Wirtschaftsbedingungen und FDI als Bedrohung für das politische Monopol der kommunistischen Partei empfunden. Innerhalb der Partei gehen die Meinungen über die Rolle des Staates in wirtschaftlichen Belangen auseinander. Während der liberale Flügel der KPV sich für marktwirtschaftliche Kräfte einsetzt, macht sich der konservative Teil für die Intensivierung der wirtschaftlichen Führungsrolle der Partei durch protektionistische Maßnahmen stark. Letztere sehen die KPV als alleinigen Garant für Stabilität und gesellschaftlichen Wohlstands (Schaumburg-Müller 2002, S. 14). Zurzeit überwiegen die liberalen Ansichten in der Partei und haben mit dem aktuellen Premierminister Nguyen Tan Dung, der sich seit 2006 im Amt befindet, einen starken Befürworter.

4.2.3 Wissens- und Technologietransfer

Seit Mitte der 90er Jahre wurden von der vietnamesischen Regierung eine Vielzahl von Maßnahmen zur Förderung von Innovationen und Technologien festgelegt. Der Hintergrund liegt in der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der produzierenden Unternehmen. Unterstützung von Seiten der Regierung zur Intensivierung von technologischen Neuerungen ist Teil der Industrialisierungspolitik. Wissenschaftliche und technologische Programme werden von verschiedenen Ministerien koordiniert, reguliert und implementiert. Allen voran das Ministry of Science and Technology (MOST SRV), das Ministry of Planning and Investment (MPI) und lokale Regierungsstellen (Newman/Narciso/Tarp/Hong 2009).

Neben den allgemeingültigen Anreizen für alle Arten von Unternehmensgründungen zielen speziell implementierte Programme auf die Förderung von technologieintensiven Sektoren ab. Priorisierte Wirtschaftsbereiche sind die Informations-, Bio-, Baumaterial- und Automatisierungstechnologieindustrie. Viele Ministerien auf zentraler und städtischer Ebene reservieren einen erheblichen Teil ihres Budgets für Technologie- und Wissenschaftsprojekte. Im Jahr 1999 wurden erstmals mit dem Dekret 119/1999/ND-CP finanzielle Maßnahmen und Mechanismen definiert, die Unternehmen dazu ermutigen sollen, in Grundlagenforschung und die Entwicklung von Technologien zu investieren. Die damals gesetzten Bestimmungen haben auch heute noch Gültigkeit und sind auf vietnamesische Unternehmen und ausländische Beteiligungen gleichermaßen anwendbar (Newman/Narciso/Tarp/Hong 2009).

Unternehmen, die eine Forschungs- und Entwicklungsabteilung unterhalten sowie in technologisch fortschrittliche Maschinen und Equipment investieren, erhalten vom Staat Steuervergünstigungen. Ebenfalls unterhalten diese Unternehmen einen vereinfachten Zugang zu Krediten aus einem eigens dafür gegründeten Staatsfond. Die Regierung setzt sich für einen Ausbau der Forschungsinfrastruktur ein und investiert in universitäre Forschungslaboratorien. Ein spezieller Innovationsfond zielt darauf ab, weniger entwickelte Gebiete innerhalb Vietnam durch Technologie- und Wissenstransfers zu fördern (Newman/Narciso/Tarp/Hong 2009).

Im Jahr 2000 wurde das Gesetz 21/2000/QH10 erlassen, das darauf abzielt, alle wissenschaftlichen und technologischen Aktivitäten zu kanalisieren. Mittels einer detaillierten Beschreibung und gesetzlichen Berücksichtigung erkennt der Staat den volkswirtschaftlichen Gesamtnutzen von Wissens- und Technologieaktivitäten an. In diesem Gesetz wird auf die Notwendigkeit der Konformität von wissenschaftlichen Aktivitäten mit den sozialistischen bzw. politischen Zielen, die Eigenverantwortung des Staates zur Förderung von Innovationen und die Rechte und Pflichten von wissenschaftlichen Organisationen bzw. Unternehmen eingegangen (NA 2000).

Das Kapitel 5 des Gesetzes ist in drei Artikel gegliedert und widmet sich der internationalen Kooperation im Wissens- und Technologiefeld. In Artikel 46 und 47 wird die Aufgabe des Staates, internationale Kooperationen zwischen ausländischen wissenschaftlichen Organisationen und vietnamesischen Unternehmen zu fördern, hervorgehoben. In diesem Zusammenhang werden internationale Organisationen und ausländische Unternehmen bzw. Personen aufgerufen, in Vietnam Fördergesellschaften zu gründen bzw. Aktivitäten im Land durch technologische bzw. wissenschaftliche Entwicklungsgelder zu fördern (NA 2000).

Ausländische Unternehmen, die in Zusammenarbeit mit vietnamesischen Organisationen wissenschaftliche bzw. technologische Organisationen gründen, erhalten neben Steuervergünstigungen erleichterten Zugang zu Grund und Boden. Ebenfalls erhalten diese Organisationen eine bevorzugte Behandlung von Seiten der zentralen und lokalen Regierungsstellen (NA 2000).

Im Jahr 2010 wurde ein Dekret erlassen, in welchem, ausgehend von dem Gesetz für Wissen und Technologie, die Vorgaben betreffend ausländische Kooperationen und Investitionen im Wissens- und Technikbereich erläutert werden. Das Dekret beinhaltet eine detaillierte Beschreibung der Vorgehensweise bei Investitionen, der Operationsvorgaben und des Registrierungsprozesses. Durch diesen neuen Erlass versucht die Regierung mehr Kontrolle über die Gründung von Trainings-, Forschungs-, Technologie- und Wissenschaftskooperationen zu erlangen. Vordergründig dienen diese Bestimmungen der Qualitätsverbesserung in diesem Bereich.

Aus diesem Grund ist der ausländische Investor aufgefordert, ein schriftliches Memorandum einzureichen. Die Zusage zur Kooperationsgründung erfolgt nach Überprüfung der Investitionsbedingungen und der Einhaltung von Umweltstandards. Neben einer Gründungsbestätigung durch zentrale Stellen muss die Lokalregierung ihr Einverständnis geben (MOST SRV 2010a).

Im allgemeinen Teil des Gesetzes wird ausführlich auf geförderte und verbotene Aktivitäten bzw. Bereiche eingegangen. Zusätzlich zu den Industriesektoren der Biotechnologie, Informationstechnologie und Automationstechnik sind vor allem Investitionen in die naturwissenschaftliche Grundlagenforschung, die Atom- und alternative Energien, die Raumfahrttechnologie, die Mechatronik bzw. das Engineering, die Techno-

logien zur Konservierung von Lebensmitteln und die Abfallwirtschaft für die Regierung von größtem Interesse (MOST SRV 2010a).

Ausländische Investitionen in Wissens- und Techniksektoren erfolgen durch direkte oder indirekte Beteiligungen. Direkte Investitionen beinhaltet einerseits die Gründung eines, zu 100 Prozent in ausländischer Hand befindlichen wissenschaftlichen oder technologischen Unternehmens und andererseits die Bildung eines Joint Ventures. Indirekte Investitionen sehen den Kauf von Beteiligungsanteilen oder die Bereitstellung von Kapital vor. Die Gründung eines Repräsentativbüros oder einer Außenstelle einer bestehenden ausländischen Wissens- und Technologieorganisation ist mit strengen Auflagen verbunden (MOST SRV 2010a).

Neben den bisher genannten Gesetzen hat die Regierung 2008 gesonderte Bestimmungen für Hochtechnologien erlassen. Das Gesetz 21/2008/QH12 reguliert alle Aktivitäten im Hochtechnologiebereich und dient als politischer Leitfaden zur Förderung der Hi-Tech-Industrie. Die Verordnungen stellen einerseits eine Grundlage für die bessere staatliche Lenkung von hochtechnologischen Studien, Entwicklungen und Umsetzungen dar und andererseits wird dadurch Parteipolitik institutionalisiert bzw. eine rechtliche Basis geschaffen. Der Staat sieht in der Intensivierung der Hochtechnologie den maßgeblichen Schritt zur Steigerung der Produktivität und Qualität von Gütern bzw. Dienstleistungen (NA 2008).

Das Gesetz erlaubt dezidiert die Expansion von internationalen Kooperationen und betont die Notwendigkeit von ausländischen Organisationen innerhalb des Wissenstransferprozesses. Internationale Produktionsunternehmen mit einem Standort in Vietnam werden durch bevorzugte Behandlung und diversen anderen Vergünstigungen angehalten, technologisch anspruchsvolle Aktivitäten in ihren Werken durchzuführen und Hochtechnologien einzusetzen (NA 2008).

Zusätzlich zum Hochtechnologiegesezt wird vom Ministry of Science and Technology periodisch eine Liste erstellt, in deren wichtige, für die Entwicklung Vietnams notwendige hochtechnologische Produkte und Technologieverfahren ausgewiesen werden. Diese Liste bedarf der Bestätigung des Premierministers und wird im Rahmen einer offiziellen Regierungsentscheidung veröffentlicht. Die letzte aktuelle Liste mit der offiziellen Bezeichnung 49/2010/QD-TTg entstammt dem Jahr 2010 und beinhaltet insgesamt 46 Technologiebereiche und 76 High-Tech-Produkte. Ausländische Unternehmen, deren Kernkompetenz in einer dieser Technologie liegt bzw. die eines dieser gewünschten Produkte erzeugen, werden in Vietnam bevorzugt behandelt (MOST SRV 2010b).

Laut einer Veröffentlichung des Beratungsunternehmens Tilleke & Gibbins sehen namhafte Unternehmen im Hochtechnologiebereich auf Grund der exzellent ausgebildeten Arbeitskräfte und der modernen IT-Infrastruktur viel Potential im Forschungs- und Entwicklungsstandort Vietnam. Speziell im Bildungssektor verfügt Vietnam über international bekannte technische Universitäten, deren Reputation mit führenden

asiatischen Bildungsstätten in Japan, Korea und China verglichen werden kann. International agierende Unternehmen wie Intel, Foxconn, Cisco, Microsoft, Oracle und HP sind bereits im Hochtechnologiebereich in Vietnam tätig. Vietnam wird ebenfalls zusehends zu einem international bekannten Standort für 'Software Outsourcing' (Treutler/King 2007, S. 1).

Zusammenfassung

Der Regierung in Vietnam ist viel daran gelegen, von internationalen Wissen- und Technologietransfers zu profitieren und dadurch die Strukturen im eigenen Land zu modernisieren. Die verabschiedeten Gesetze beinhalten sehr viele Anreize für die Gründung eines ausländischen innovativen bzw. technologisch führenden Corporate Ventures. Neben der Gesetzgebung zielen auch andere politischen Maßnahmen in unterschiedlichen Ministerien darauf ab, ein, für ausländische Unternehmen bzw. Beteiligungen attraktives Umfeld zu schaffen. Die Regierung ist sich darüber bewusst, dass eine moderne industrialisierte und fortgeschrittene Wirtschaft nur durch internationale Kooperationen und ausländische Unternehmen bzw. deren Know-how zu erreichen ist.

4.2.4 Public-Private-Partnerships

Die öffentliche Infrastruktur eines Landes ist für Investoren ein essentieller Faktor bei Investitionsentscheidungen. Laut dem US-Handelsministerium liegen die, für ausländische Investitionen in Vietnam relevanten und ausschlaggebenden Faktoren in der Handhabung bzw. Bereitwilligkeit des Staates den Bedarf an modernen Häfen zu stillen, bestehende Hafenstädte auf den neusten Stand zu bringen und die Wirtschaft mit Strom zu versorgen. Vor allem die Sicherstellung der Versorgung mit Elektrizität ist ein wesentlicher Bestandteil zur Schaffung eines investitionsfreundlichen Umfelds (Freshfields Bruckhaus Deringer 2007, S. 1).

Die Bereitstellung der Infrastruktur ist in der Sozialistischen Republik Vietnam die Aufgabe des Staates. Dies beinhaltet das Verkehrswesen, jede Art von Bauten im Transportsektor, das öffentliche soziale Gesundheitswesen und die öffentliche Ver- und Entsorgung mit Gas, Wasser und Strom. Gerade im Infrastrukturbereich weist Vietnam erhebliche Versorgungsengpässe auf. Der zunehmende Erschließungs-, Investitions- und Restrukturierungsbedarf übersteigt die finanziellen, personellen und strukturellen Kapazitäten des Staates. Die Regierung hat grundsätzliche Probleme in der Mobilisierung von notwendigen Ressourcen zum Aufbau, zur Erweiterung und Modernisierung der Infrastruktur.

Laut dem Ministry of Planning and Investment beläuft sich der jährlich Investitionsaufwand für Infrastrukturprojekt auf 25 Billionen US-Dollar, wobei etwa ein Drittel davon durch staatliche Fonds gedeckt ist. Der Gesamtbedarf von Investitionen in Infrastrukturprojekte betrug im letzten Jahrzehnt durchschnittlich neun bis zehn Prozent des BIP (Chung et al. 2010, S.1; S. 23). Laut dem Ministry of Planning and Investment

benötigt Vietnam für den Ausbau der Infrastruktur in den nächsten zehn Jahren 170 Billionen US-Dollar. Es wird erwartet, dass etwa die Hälfte des Betrags aus privaten Mitteln finanziert wird (VCCI 2010).

Aus diesem Grund versucht die Regierung in der Planung, Erstellung und Instandhaltung von öffentlichen Bauten sowie in diversen Dienstleistungsbereichen Kooperationen mit privatwirtschaftlich geführten Unternehmen einzugehen (Chung et al. 2010, S. 1). Bisher fanden staatliche Partnerschaften meist zwischen lokalen staatlichen oder staatlich nahen Unternehmen statt. Laut einer Veröffentlichung des Ministry of Transport kam es im Jahr 2009 im Verkehrswesen zu insgesamt 27 PPPs mit unterschiedlichen rechtlichen Bedingungen. Weiters sind acht Kooperationsprojekte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 8,6 Billionen US-Dollar in Vorbereitung, wobei derzeit an der Implementierung von 24 BOT-Projekten gearbeitet wird (Chung et al. S. 27-32).

Ein BOT (build-operate-transfer) ist eine rechtliche Bezeichnung für die am häufigsten vorkommende privatwirtschaftliche und staatliche Kooperation. Die Abwicklung erfolgt über einen BOT-Vertrag zwischen dem Staat und privaten Investoren. Der BOT-Vertrag dient der Regelung der Haftung, der Vorgehensweise und der Übertragungsrechte (Massmann 2008, S. 50-51).

Seit 1995 wurden zahlreiche ausländisch investierte BOT-Projektanträge eingereicht, die jedoch meistens am finanziellen Aufwand oder am Lizenzierungsverfahren gescheitert sind (Freshfields Bruckhaus Deringer 2007, S. 1). Im Zeitraum von 2001 bis 2009 kam es zu keiner Kooperation von ausländischen Unternehmen und öffentlichen vietnamesischen Stellen. Begründet wird dies durch das unattraktive Investitionsumfeld und die schwierige Handhabung einer staatlichen Partnerschaft (Chung et al. 2010, S. 1).

Im Jahre 2010 wurde erstmals von der vietnamesischen Regierung, durch eine offizielle Verlautbarung des Premierministers mit der Bezeichnung 169/TTg-KTN, eine staatliche Partnerschaft mit ausländischen Investoren angekündigt. Die Kooperation beinhaltet den Bau einer Autobahn im Süden Vietnams. Die Autobahn soll Ho Chi Minh City mit Phan Thiet City in der Binh Tuan Provinz verbinden (Nguyen/Phu Dan/Hawkins 2010).

In der Veröffentlichung des Premierministers wird Bitexo als primärer und die International Finance Company, als Mitglied der Weltbankgruppe, als sekundärer Investor bestätigt. Die Suche nach einem tertiären Investor erfolgt im Rahmen einer internationalen Ausschreibung. Das Ministry of Transport ist für die Evaluierung und Überwachung des Planungs- und Erstellungsprozesses zuständig. Die State Bank of Vietnam koordiniert, in Zusammenarbeit mit Organisationen der Weltbankgruppe, den finanziellen Aspekt des Projekts. Das Volkskomitee der Dong Nai und Binh Thuan Provinz ist für die Umsiedlung der Bevölkerung im Rahmen von Subprojekten zuständig. Die Erfahrungen des Pilot-Projekts sollen in weiterer Folge in eine Neudefinierung der rechtlichen Rahmenbedingungen für weitere ausländische Kooperationen einfließen (Nguyen/Phu Dan/Hawkins 2010).

Ein halbes Jahr nach Verlautbarung der ersten internationalen Partnerschaft wurden am neunten November 2010 neue rechtliche Vorgaben betreffend PPPs veröffentlicht. Das neue Regelwerk mit der Bezeichnung 71/2010/QD-TTg und dem Titel 'Regulation on Public-Private Partnership Investment Piloting' ist Anfang 2011 in Kraft getreten und ersetzt alle vorhergehenden veröffentlichten PPP-Dekrete. Die Regierung versucht dadurch die rechtlichen Rahmenbedingungen an internationale Standards anzupassen. Offizielle vietnamesische Regierungsvertreter sehen dieses Regelwerk als Grundlage für ein zukünftiges, ausführliches und umfassendes PPP-Gesetz und erwarten sich Feedback von internationalen Organisationen und Unternehmen (Kojima 2010, S. 1).

Das neue Gesetz¹³ regelt die allgemeine Projektauswahl sowie den Vorbereitungs- und Vermittlungsprozess. Das gesamte Auswahlverfahren wurde in einem zentralen Prozess und in der Zuständigkeit einer ministerialen Task Force zusammengefasst. Der Beschaffungsvorgang erfolgt nach internationalen Vorgaben und entspricht fairen, transparenten und effizienten Bedingungen.

Die Regierung definiert Bereiche, in denen Partnerschaften zwischen Staat und Privatwirtschaft gewünscht sind. An erster Stelle steht das Verkehrswesen. Anschließend werden der Schienenverkehr, öffentliche Verkehrsmittel, die Luftfahrt, die Hafenindustrie, die Wasserversorgung und der Elektrizitätssektor genannt. Die Kriterien für die Auswahl von Projekten erfolgt auf Grundlage der wirtschaftlichen Notwendigkeit, der Fähigkeit der Zurückzahlung des Investitionskapitals durch operative Einnahmen und der Vorteile für Vietnam durch Wissens- und Technologietransfers während der Projektdauer.

Die Besonderheiten im neuen PPP-Gesetz betreffen die Ausschreibung, die staatliche Beitragsleistung, die Vertragserfüllungsbürgschaft, die Sicherheiten, das Eigenkapital, die Investitionsanreize, die Vertragspartner und die Währungsrisiken. Jedes PPP-Pilot-Projekt muss offiziell ausgeschrieben und die Bewerber nach sachlichen Kriterien ausgewählt werden. Als problematisch und unrealistisch wird von internationalen Investoren die zeitliche Befristung bei der Einreichung von Unterlagen angesehen.

Die Beteiligung des Staates in PPP-Projekten kann unterschiedliche Formen annehmen und ist nicht nur auf die Bereitstellung von Finanzmitteln beschränkt. Die Vertragserfüllungsbürgschaft bedarf ausführlicher Definition und beläuft sich laut Gesetz bis zur Vollendung des Projekts auf ein Minimum von zwei Prozent des gesamten Investitionskapitals. Das Eigenkapital des privaten Investors muss mindestens 30 Prozent betragen. Investitionsanreize im Zuge des PPP-Projekts liegen in einer niedrigen Besteuerung und verringerten Grund- bzw. Bodenabgaben. Die privatwirtschaftliche Seite ist für die Auswahl der Vertragspartner verantwortlich. Ausgewählte beteiligte Unternehmen müssen den staatlichen Behörden gemeldet werden.

¹³ Die folgenden Informationen entstammen dem Beitrag von Kojima (Kojima 2010, S.1-5) und der englischen Übersetzung des Gesetzestextes, bereitgestellt von Asia Briefing (Asia Briefing 2010a, S.1-20).

Sicherheitstechnisch ist es der privaten Gesellschaft erlaubt, auf Landnutzungsrechte und Anlagegegenstände Hypotheken oder Bürgschaften einzugehen. Während der Projektdauer ist es dem privaten Investor gestattet, ausländische Währungen von dafür autorisierten Kreditinstitutionen zu erwerben. Bei ausgewählten wichtigen Projekten im Energie- und Bausektor sowie im Verkehrswesen können staatliche Behörden Assekuranzen und andere Formen von Unterstützungen einbringen. Einer der kritischsten Punkte innerhalb eines PPP wird die Handhabung der Konvertierung von projektbezogenen 'Fonds liquide' in ausländische Währungen sein. Die Finanzierbarkeit eines Projekts hängt von der Bereitschaft der Regierung ab, adäquaten Schutz gegen ausländische Währungsfluktuationen zu gewährleisten.

Zusammenfassung

Das neue, an internationale Standards angepasste Regelwerk hat erste positive Effekte mit sich gebracht. Laut dem Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) hat die Veröffentlichung des PPP-Gesetzes zu weiteren internationalen PPP-Projekten geführt. Das US-amerikanische Unternehmen Airis Holding LLC bereitet sich auf den Bau von zwei internationalen Flughäfen vor. Zurückzuführen ist diese Entscheidung auf die, durch das neue Gesetz prolongierte Verminderung des Investitionsrisikos. Des Weiteren ist ein japanisches Unternehmen an PPP-Projekten im Norden Vietnams interessiert. Die Vorteile der neuen Gesetzgebung für internationale Unternehmen sind offensichtlich, jedoch bringt das neue Regelwerk auch negative Auswirkungen mit sich. Vietnamesische Experten erwarten einen Rückgang von privaten vietnamesischen Investitionen in PPP-Projekte, da diese ohne Regierungsgarantie das notwendige Kapital nicht alleine aufbringen können (VCCI 2010).

4.2.5 Zusammenfassung

Alle Liberalisierungen und Reformen in Vietnam sind auf die 1986 eingeläutete 'Doi-Moi-Bewegung' zurückzuführen. Der liberale Wirtschaftskurs der KPV zielte auf eine Privatisierung von Staatsbetrieben, makroökonomische Reformen und die Öffnung des Marktes für ausländische Unternehmen ab. Durch die Mitgliedschaft in ASEAN und der WTO wurde diese Politik weiter intensiviert.

Grundsätzlich sind alle Wirtschaftssektoren von den liberalen Reformen betroffen, doch am meisten profitieren der Gewerbe- und Industriesektor vom neuen wirtschaftspolitischen Kurs. Die Regierung erkannte den Nutzen eines komparativen Kostenvorteils in der arbeitsintensiven Industrie für die Promotion ausländischen Kapitals und Investitionen. Arbeitsintensive Wirtschaftsbereiche sind durch ausländische Beteiligungen zum Motor des Wirtschaftswachstums geworden. Durch gezielte Anreizpolitik wird die wirtschaftliche Entwicklung vorangetrieben, indem die Herstellung von hochtechnologischen Waren gefördert und der Nachfrage nach ausländischen Konsumgütern Rechnung getragen wird.

Ausländische Konsumgüter, die auf dem vietnamesischen Absatzmarkt vertrieben werden, profitieren von dem zunehmenden Einfluss internationaler Groß- und Einzelhändler. Restriktionen in bestimmten Dienst-

leistungsbereichen, wie dem Telekommunikationssektor oder dem Tourismus, richten sich gegen eine Übermacht ausländischer Konkurrenten. Im Landwirtschaftssektor mussten liberale Vorgaben wieder zurückgenommen werden, da diese negative Auswirkungen auf den vietnamesischen Markt hatte. Speziell in der Agrarwirtschaft gibt es eine große Nachfrage nach ausländischem Know-how, Techniken und Herstellungsverfahren.

Schutzmechanismen vor ausländischer Konkurrenz finden durch gezielte Monopolstellungen von Staatsunternehmen und Marktzugangsbeschränkungen statt. Staatliche Stellen benutzen die Staatsunternehmen nicht nur als Schutz vor ausländischen Konkurrenten, sondern auch um Marktkräfte und Preise zu regulieren. Negative Folgen der Wettbewerbsverzerrung sind die Abnahme der Wettbewerbsfähigkeit, die negative Reputation innerhalb der globalen Wirtschaft und die Abschreckung von potentiellen Investoren. Die Regierung reagiert auf die negativen Auswirkungen der SOE und versucht deren Einfluss sukzessive zu reduzieren und deren übergeordnete Marktführerschaft nur noch in Schlüsselindustrien oder weniger entwickelten Gebieten zuzulassen.

Neben der Marktstellung von SOE wurde von der Regierung eine Liste veröffentlicht, in welcher Sektoren ausgewiesen werden, in denen ausländische Investitionen verboten oder nur beschränkt zulässig sind. Die Marktzugangsbeschränkungen und damit verbundenen Restriktionen wurden mit den WTO-Verordnungen und bilateralen Vereinbarungen in Einklang gebracht.

Grundsätzlich generiert die liberale Wirtschaftspolitik in jedem Wirtschaftssektor eine Vielzahl von Marktchancen bzw. eine Nachfrage nach ausländischen Produkten. In Schlüsselindustrien haben staatliche Unternehmen jedoch weiterhin eine Monopolstellung, wobei die Regierung den Privatisierungskurs und die Marktöffnung weiter vorantreibt. Die führende Marktrolle von SOE und Marktzugangsbeschränkungen werden dazu verwendet um ausländischen Unternehmen den Marktzugang zu erschweren, den Konkurrenzdruck auf vietnamesische Unternehmen zu verringern, Preis- und Marktkräfte regulierungen vorzunehmen und die Niedrigpreispolitik bei der steigenden Nachfrage nach ausgewählten Produkten sicherzustellen. Diese Faktoren vermindern die Marktchancen für ausländische Unternehmen, die in den jeweiligen geschützten Märkten tätig sind.

Als Grundlage für die Modernisierung der vietnamesischen Wirtschaft fördert die Regierung durch spezielle Programme und Gesetze Wissens- und Technologietransfers. Eine Vielzahl von Verordnungen, Anreizen und Unterstützungen sollen für innovative ausländische Unternehmen ein investitionsfreundliches Umfeld schaffen. Des Weiteren wurden zu fördernde Sektoren definiert, die Notwendigkeit von ausländischem Know-how und Wissen betont und die technische Infrastruktur modernisiert.

Public-Private-Partnership gewinnt in Vietnam zunehmend an Bedeutung. Die erst kürzlich veröffentlichte und überarbeitete Gesetzgebung sowie erste offizielle Kooperationen zwischen ausländischen Privatunter-

nehmen und vietnamesischen Regierungsorganisationen bzw. Staatsunternehmen untermalen dies. Die rechtliche Ausgangslage sowie das Auswahlverfahren wurde an internationale Standards angepasst und der Bedarf an ausländischen Kooperationspartnern öffentlich verlautbart.

4.3 Infrastruktur

In diesem Kapitel wird die institutionelle Infrastruktur, die Einfluss auf die Gründung von ausländischen Ventures in Vietnam ausübt und die staatlich koordinierte Bildung von industriellen Clustern als Gründungsanreiz für ausländische Investoren untersucht.

4.3.1 Institutionelle Infrastruktur

Im institutionellen Abschnitt wird weniger auf die technische bzw. soziale Infrastrukturebene eingegangen, sondern vermehrt die übergeordnete staatliche Ebene genauer beleuchtet. Gesetze, Verordnungen und Vorgaben, die ausländische Investitionen betreffen, werden von einer Vielzahl von staatlichen Behörden und Ministerien festgelegt, koordiniert und kontrolliert.

Staatliche Organe und Organisationen spielen in der effektiven und effizienten Gestaltung des Entrepreneurship- bzw. Investitionsprozesses eine große Rolle. Diese staatlichen Institutionen sind in verschiedenen Bereichen angesiedelt, übernehmen unterschiedliche Aufgaben und wirken direkt oder indirekt auf privatwirtschaftliche Gründungen ein. Aus diesem Grund wird zuerst das politisch administrative Umfeld der SR Vietnam genauer analysiert. Diese Analyse bildet den Ausgangspunkt für die weitere Unterscheidung der institutionellen Infrastruktur in strategische, finanzielle und wirtschaftsnahe staatliche Organisationen.

Vietnam ist ein sozialistisches Land unter der Einparteienherrschaft der Kommunistischen Partei Vietnams (KPV). Die Partei Vietnams durchdringt bzw. koordiniert durch den ihr unterstehenden staatsbürokratischen Apparat alle gesellschaftlichen Prozesse des Landes. Der Staat und die KPV sind in Vietnam untrennbar miteinander verbunden. Aus diesem Grund werden beide Begriffe in weiterer Folge synonym verwendet. Was wirtschaftliche Belange betrifft, befindet sich der Staat im Übergang von einer zentralen bürokratischen Planwirtschaft in eine Marktwirtschaft. Die Markttransformation beinhaltet eine Abkehr von den starren zentralistischen Strukturen bzw. Vorgaben und die Betonung der Eigenständigkeit bzw. Entscheidungsfreiheit privatwirtschaftlicher Unternehmen und ausländischer Kooperationen.

Seit dem Beginn der Reformen im Jahr 1986 konzentriert sich die Regierung auf die Erlassung von Gesetzen zur Stimulierung marktwirtschaftlicher Kräfte unter Beibehaltung der Machstruktur der Kommunistischen Partei. Trotz Veränderungen in wirtschaftlicher Hinsicht steht das politische System der Einpartei-

enherrschaft außer Frage. In der, im Jahr 1992 veröffentlichten Verfassung wird die Notwendigkeit und Bedeutung der KPV im wirtschaftlichen Übergangsprozess hervorgehoben und das konstante Wirtschaftswachstum als Erfolg der Partei angesehen. (Allens Arthur Robinson 2001).

Die Organisationsgrundlage des politischen Systems in Vietnam ist laut der Verfassung der demokratische Zentralismus. Der staatlich administrative Apparat ist gleichzusetzen mit dem Organisationssystem der Partei und gliedert sich in eine zentrale, provinziale, städtische, kommunale und Bezirksebene. Die Judikative, Legislative und Exekutive unterliegen der Entscheidungshoheit der KPV (Allens Arthur Robinson 2001).

Oberstes politisches Entscheidungsorgan ist das Politbüro der Kommunistischen Partei. Die Nationalversammlung ist das höchste legislative Organ und trifft sich zweimal im Jahr. Während der versammlungsfreien Zeit übernimmt der Staatsrat gesetzgebende Aufgaben. Oberste Exekutivautorität kommt der Zentralregierung zu. Innerhalb der Regierung hat der Premierminister (PM) die meisten Machtbefugnisse. Dem PM sind eine Vielzahl von Ministerien, Komitees und administrative Behörden untergeordnet (Allens Arthur Robinson 2001).

Laut Verfassung ist generell der Staat für die Planung und Entwicklung der Wirtschaft verantwortlich. Das Büro des Premierministers und ausgewählte Ministerien bzw. Komitees sind in den Auswahlprozess von ausländischen Unternehmensgründungen und Investitionsprojekten direkt involviert. Dadurch wird die Kompatibilität von ausländischen Beteiligungen bzw. Investitionen mit der volkswirtschaftlichen Planung Vietnams gewährleistet. Neben der direkten Einflussnahme wird durch gesetzgebende Maßnahmen bzw. Leitlinien indirekt versucht auf die wirtschaftlichen Geschehnisse einzuwirken. Für ausländische Investoren sind vor allem das Ministry for Planning and Investment (MPI), das Ministry for Science and Technology (MOST SRV), das Ministry of Finance (MOF) und das Ministry of Industry and Trade (MOIT) von Bedeutung (Chong 2002, S.67).

Das Ministry of Planning and Investment übernimmt wichtige wirtschaftliche und strategische Planungsaufgaben, überprüft alle ausländischen Investitionsanträge und hat die Aufsicht über die Administration des im Jahr 2005 eingeführten Investitionsgesetzes. Des Weiteren liegt die Aufrechterhaltung der Übereinstimmung von unterschiedlichen Gesetzen, die ausländische Investitionen betreffen, in ihrem Verantwortungsbereich. Das Ministerium dient als Ansprechpartner für Lokalregierungen und lokale Organisationen, kontrolliert Investitionsdienstleistungsunternehmen und bietet in Sonderfällen ausländischen Unternehmen rechtliche Beratungen an (Chong 2002, S. 68).

Übergeordnete Funktion des MPI ist die strategische Planung und Überwachung der sozioökonomischen Ziele. Das Ministerium ist zuständig für die Erarbeitung eines nationalen Entwicklungsplanes, in welchem die wirtschaftlichen Schwerpunkte des Landes für eine Dauer von zehn Jahren festgelegt werden. Neben

der Planung nimmt das Ministerium auch aktive Förderungsaufgaben wahr. Aus diesem Grund wurde die Förderung von ausgewählten wirtschaftlichen Sektoren, der Ausbau von industriellen Ballungszentren und die Geschäfts- bzw. Unternehmensregistrierung zu ihrem ministeriellem Aufgabengebiet hinzugefügt. Speziell für ausländische Investitionen unterhält das Ministerium eine gesonderte Abteilung, die Foreign Investment Agency (MPI 2003).

Die Foreign Investment Agency (FIA) ist eine Unterabteilung der MPI und kümmert sich um die Anliegen von ausländischen Unternehmen. In ihrem Zuständigkeitsbereich liegen die Akquirierung von ausländischen Direktinvestitionen und die Anreizschaffung für die Gründung von Corporate Ventures. Eine der Kernaufgaben der Agentur ist die Überzeugung von potentiellen ausländischen Investoren von den Vorteilen eines Engagements in Vietnam (FIA 2011).

Die FIA unterhält drei regionale Investment Promotion Center (IPC), die jeweils im Norden, Süden und im Zentrum von Vietnam angesiedelt sind. Die Aufgabe dieser Zentren ist die Beratung von Investoren über die Nachfrage nach lokalen Projekten und Investitionsmöglichkeiten, die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Vorgehensweise bei der Gründung eines Unternehmens. Weiters veröffentlicht die Behörde auf ihrer Homepage staatliche Gesetzesänderungen und für ausländische Unternehmen relevante Informationen, organisiert Konferenzen, macht Werbung für Schlüsselprojekte und bietet zahlungspflichtige Beratungsdienstleistungen an. Auf der einen Seite treten die IPCs als staatlich regionale Standortmarketingunternehmen auf, während sie auf der anderen Seite als privatwirtschaftliche Dienstleistungsagenturen fungieren (FIA 2011).

Neben der FIA ist das General Statistic Office (GSO) als nationales übergeordnetes Statistikamt der MPI unterstellt. Der Grund liegt in der statistischen Absicherung der strategischen sozioökonomischen Planung des Ministeriums. Das MPI betreibt ein englischsprachiges Nachrichtenportal mit dem Titel 'Vietnam Investment Review'. Auf dieser Seite werden ausländische Investoren über interessante Neuigkeiten aus Vietnam informiert (MPI 2003).

Das Ministry for Planning and Investment unterhält zwei 'Think Tanks': das Development Strategy Institute (DSI) und das Central Institute for Economy Management (CIEM). Das DSI legt den Fokus auf sozioökonomische Entwicklungsstrategien und die Erstellung eines Gesamtkonzepts für Vietnam und ausgewählte Regionen. Der Zuständigkeitsbereich von CIEM liegt in der Ausarbeitung der Wirtschaftsgesetzgebung, der Analyse von Plan- bzw. Managementmechanismen und der Planung von politischen Maßnahmen zur Umsetzung von ökonomischen Reformen. Das CIEM ist zwar als wissenschaftliches Institut dem MPI unterstellt, arbeitet aber eng mit der KPV und dem NA zusammen. Beide Institute fungieren als Ideengeber für auslandsfinanzierte Investitionsprojekte bzw. sind maßgeblich an der Planung eines investitionsfreundlichen Umfelds beteiligt (MPI 2003).

Auf Grund des Aufgabenbereichs und der strategischen Positionierung des MPI wird ersichtlich, dass dem Ministerium innerhalb der Regierung eine tragende Rolle zukommt. Der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes wird in der Verfassung ein eigenes Kapitel gewidmet, wobei die Industrialisierung, die Modernisierung und ausländische Investitionen im Vordergrund stehen (Allens Arthur Robinson 2001, S. 4-6). Die, in der Verfassung verlautbarten Ziele decken sich zum größten Teil mit den Zielen des MPI. Die weitreichende Kompetenz der Behörde in der Planung und Handhabung von FDI, dem Management der Industrieparks, der statistischen Erhebung und Auswertung von Daten sowie in der Grobplanung der wirtschaftlichen Geschicke hebt den strategisch wichtigen Stellenwert des Ministeriums hervor.

Das Ministry of Science and Technology ist verantwortlich für die Überwachung und Festlegung von Standards sowie die Freigabeerteilung von Technologien, die in den jeweiligen auslandsfinanzierten Projekten und Unternehmen eingesetzt werden. Des Weiteren kümmert sich das Komitee um die Einhaltung von Umweltschutzgesetzen (Chong 2002, S. 67). Das Dekret 28/2008/ND-CP beinhaltet eine offizielle Beschreibung der Funktionen, der Aufgaben und der Organisationsstruktur des Ministry of Science and Technology. Laut Dekret ist das Ministerium für die Festlegung von Kriterien und Bedingungen für die Errichtung von industriellen Zonen im Hochtechnologiebereich zuständig. Das Management dieser Parks wird vom Ministry for Planning and Investment übernommen. Direkt unterstellt ist dem MOST nur der Hoa Lac Hi-Tech Park (MOST SRV 2008). Dabei handelt es sich jedoch um den größten hochtechnologischen Industriepark in Vietnam.

Neben den ministeriellen Abteilungen unterhält MOST SRV wissenschaftliche Institute und Nachrichtentale. Die Aufgabe der Institute liegt in der Eruierung von Technologien, Methodiken und industrielle Verfahren, die Potential besitzen, die Modernisierung der vietnamesischen Wirtschaft voranzutreiben. Informationen aus diesen Instituten werden vom Ministerium berücksichtigt und fließen in weiterer Folge in den ausländischen Unternehmensanmeldungsprozess ein, wo diese als Entscheidungsvorlagen für eventuelle Vergünstigungen bzw. Bevorzugungen verwendet werden. Hauptaugenmerk des Ministeriums liegt einerseits auf strategischen bzw. visionären Gesichtspunkten und andererseits auf einer administrativen Einflussnahme auf Unternehmensgründungen durch regulative Vorgaben (MOST SRV 2011).

Das Ministry of Finance übernimmt die Regelung des finanziellen Teils eines ausländischen Investments. Der ministerielle Zuständigkeitsbereich liegt in der Bereitstellung des zu verwendenden Buchhaltungssystems für ausländische Betriebe, der Handhabung von Steuern und Abgaben und der finanziellen Kontrolle (Chong 2002, S. 67). Bezüglich Vergünstigungen und Förderprogramme für die Gründung von ausländischen Unternehmen arbeitet das MOF eng mit MOST und MPI zusammen (MOST SRV 2008).

Maßgeblichen Einfluss auf ausländische Investitionen nimmt das Ministry of Industry and Trade. Auf regierungspolitischer Ebene wurde im Jahr 2007 das Industrieministerium mit dem Handelsministerium zusammengelegt. Der politische Aufgabenbereich des Ressorts reicht von der Erstellung von Plänen, Stra-

tegien und Visionen für die Entwicklung von industriellen Sektoren bis hin zur direkten Marktintervention. Das Ministerium organisiert, reguliert und lenkt die Handels- und Industriegeschicke des Landes. Das Management von internationalen Handelskooperationen, die Lizenzvergabe an ausländische Unternehmen und die Handhabung von Handelsstreitigkeiten liegt in ihrem Zuständigkeitsbereich (MOIT 2011).

Die Vietnam Trade Promotion Agency (VIETRADE) ist eine ministerielle Unterabteilung des MOIT. In ihrem Aufgabenbereich liegt die Rekrutierung von potentiellen ausländischen Handelsinvestoren durch Dependancen im Ausland sowie die Durchführung von Programmen bzw. Projekten in Vietnam unter Mithilfe und finanzieller Unterstützung von internationalen Organisationen. Die wichtigsten Tätigkeiten liegen in handelsbezogenen Promotionsaktivitäten und der Unterstützung von ausländischen Unternehmen im Geschäftsaufbauprozess (MOIT 2011).

Weiters organisiert VIETRADE Handels-, Industrie- und Fachmessen. Im Jahr 2011 richtete die staatliche Organisation zum 21igsten mal die Internationale Handelsmesse 'Vietnam Expo' in Hanoi aus. Ziel der Expo und den anderen Messen ist auf der einen Seite die Zusammenführung von internationalen Organisationen, Investoren und Unternehmen mit vietnamesischen Betrieben. Auf der anderen Seite dient die Messe als Plattform für die Betreuung von vietnamesischem Standortmarketing. Die Planung und Durchführung der Messen übernimmt die staatliche Vietnam International Trade Fair and Advertising Company (VINEXAD). VINEXAD ist ein staatliches Dienstleistungsunternehmen und befindet sich im Eigentum von MOIT.

Mittels, durch MOIT finanzierte vietnamesische Handelszentren (VTC) im Ausland werden ausländische Unternehmen über mögliche Tätigkeitsbereiche in Vietnam beraten. VTCs unterstützen Investoren durch die Bereitstellung von Informationen über potentielle vietnamesische Geschäftspartner, Produktionsverlagerungen, Güterbeschaffungsmöglichkeiten, Gesetzestexte, Zollbedingungen, kulturelle Geschäftsgebräuche und den Gründungsprozess im Allgemeinen. Weiters organisieren VTCs Wirtschaftsforen und Handelsmessen, helfen bei der Personalrekrutierung und fungieren als staatliches Beratungsdienstleistungsunternehmen (MOIT 2011).

Als administrative Abteilungen unterhält MOIT eine Vielzahl von wissenschaftlichen Forschungsinstituten, Universitäten und Nachrichtenportale bzw. Printmedien. Während MPI für die Entwicklung von Schlüsselindustrien zuständig ist, übernimmt das MOIT die Entwicklung der übrigen Industriebereiche. Ebenfalls zeigt sich zwischen beiden Ministerien einen Unterschied im Promotionsbereich. Das Ministry for Industry and Trade konzentriert sich auf Werbemaßnahmen im Handelssektor, während MPI allgemeine Promotionstätigkeiten betreibt.

Ein weiteres staatliches Organ, das Einfluss auf das vietnamesische Standortmarketing ausübt und als Informationsplattform für ausländische Investoren fungiert, ist das Vietnam Chamber of Commerce and

Industry. VCCI, als nationale Organisation, repräsentiert privatwirtschaftliche Unternehmen, Arbeitgeber und Unternehmensverbände innerhalb des staatlichen Apparats. Die Organisation fördert ökonomische, kommerzielle und technologische Kooperationen zwischen Vietnam und internationalen Unternehmen bzw. Wirtschaftsorganisationen (China Internet Information Center 2011).

Das VCCI unterhält ein wöchentlich erscheinendes Online- und Print-Magazin mit dem Titel 'The Vietnam Business Forum'. Das Ziel des Magazins ist die Betreuung von Werbung für Handels- und Investmenttätigkeiten in Vietnam. Veröffentlicht werden aktuelle Nachrichten und wirtschaftspolitisch relevante Regierungstexte. Weiters werden Leser über aktuelle Wirtschaftsmessen und Geschäftsmöglichkeiten informiert. Bei den Wirtschaftsnachrichten wird das Hauptaugenmerk auf ausgewählte Schlüsselindustrien und Regionen gelegt (VIB Forum 2011).

Im Zusammenhang mit Vietnam und ausländischen Engagements ist der Tourismusbereich von großer Bedeutung. Von staatlicher Seite aus untersteht dieser Sektor dem Ministry for Culture, Sport and Tourism (MCST). Wichtigste ministerielle Abteilung innerhalb MCST ist das Vietnam National Administration of Tourism (VNAT). Aufgabe des Büros ist unter anderem die Koordination von ausländischen Engagements im Tourismussektor. Als international bekanntes Reiseziel ist der Anteil an ausländischen Investitionen in Hotelanlagen und anderweitigen Fremdenverkehrsinfrastrukturanlagen überdurchschnittlich groß. Dadurch, dass dieser Wirtschaftsbereich für Vietnam von Bedeutung ist, wird große Sorgfalt auf die Auswahl der Investoren gelegt (VNAT 2011).

Neben staatlichen Organen betreiben viele privatwirtschaftlich geführte Unternehmen Werbung für den Wirtschaftsstandort Vietnam. Hauptsächlich handelt es sich dabei um Rechtsanwaltskanzleien und Beratungsdienstleistungsunternehmen, die von ausländischen Unternehmensgründungen in Vietnam profitieren. Private Unternehmen ergänzen die staatlich institutionelle Infrastruktur bzw. schließen vorhanden infrastrukturelle Lücken.

Im Bankensektor bedient sich Vietnam eines zweigleisigen Systems. Auf der einen Seite gibt es die Zentralbank und Banken in Staatseigentum, während auf der anderen Seite der Finanzmarkt für ausländische Finanzdienstleistungsunternehmen geöffnet wurde.

Die State Bank of Vietnam übernimmt die Rolle der Zentralbank und reguliert den Bankensektor. Des Weiteren wurde die Geld- und Kreditpolitik an den internationalen Standard angepasst. Durch die Zentralbank nimmt der Staat, falls notwendig, Einfluss auf die Währung um Kurskorrekturen vorzunehmen. Grundsätzlich ist die Währung jedoch an den US-Dollar gekoppelt, was den vietnamesische Dong (VND) zu einer stabilen Währung macht. Der niedrige Wert des VND gegenüber anderen Währungen stellt für ausländische Unternehmensgründer einen Wettbewerbsvorteil dar, da dadurch die Produktionskosten

niedrig gehalten werden. Die Politik der Zentralbank hat einerseits wirtschaftliches Wachstum als Ziel und andererseits die Bekämpfung der Inflation (Massmann 2008, S. 15).

Neben der Zentralbank unterhält der Staat vier Kreditbanken mit unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen, die jedoch keine Monopolstellung in ihrem Bereich aufweisen. Die Gründung von Dependancen international anerkannter Banken hat zu einem gewinnbringenden Investitionsklima geführt (Chong 2002, S. 61).

Ein problembehafteter Bereich des Finanzsektors ist das unterentwickelte Zahlungssystem, das hauptsächlich auf Barzahlungen beruht. Derzeit existiert kein nationales einheitliches bargeldloses Zahlungssystem. Das Vertrauen der Bevölkerung in Bankeinlagen ist sehr gering. Wenn Einlagen vorgenommen werden, dann hauptsächlich in heimischer Währung, dem vietnamesischen Dong (VND). Begründet ist dies auf der Zunahme des Realzinssatzes im Vergleich zu ausländischen Währungen. Dies führt dazu, dass vietnamesische Banken oftmals Probleme haben entsprechende Geldbeträge zu mobilisieren (Chong 2002, S. 62-63).

Ein anderer Finanzbereich, in dem Vietnam Entwicklungsbedarf hat, ist die Festlegung von buchhalterischen Vorgaben und Audit-Standards. In vielen Fällen ist es für Banken unmöglich, die Kreditwürdigkeit von Unternehmen festzustellen. Dies ist mit ein Grund für die hohe Anzahl an überfälligen Krediten in den Bilanzen der Banken. Nicht transparente und nachvollziehbare Bilanzführung erschwert auch die Auswahl von möglichen Kooperationspartnern für ausländische Unternehmen. Die Nichtvorgabe von staatlichen Stellen, was eine einheitliche buchhalterische Vorgehensweise für ausländische Unternehmen betrifft, wirkt sich negativ auf ausländische Investitionen aus (Chong 2002, S. 64).

Zusammenfassung

Eine Vielzahl von Behörden und unterschiedlichen Ministerien wirken auf ausländische Unternehmungen in Vietnam ein. Dies beruht zum größten Teil auf der politischen Struktur und der industriellen Entwicklungsstufe des Landes. In der Verfassung der SR Vietnam ist hinterlegt, dass der Staat die wirtschaftliche Planungs- und Entwicklungsaufgabe übernimmt. Dies beinhaltet die Koordination und Selektion von ausländischen Gründungen und Investitionsprojekten.

Die Kompatibilität einer Unternehmung mit den volkswirtschaftlichen Gesamtzielen wird durch das MPI sichergestellt. Das MPI ist auch für die Investitionsgesetzgebung und die Genehmigung von Projekten zuständig. Wichtige Unterabteilungen der MPI und verantwortlich für nationales Standortmarketing sind die FIA und die IPCs. Als wissenschaftliche wirtschaftspolitische Inputgeber agieren die DSI und CIEM. Die wichtigsten administrativen und rechtlichen Aufgaben betreffend ausländische Unternehmen wurden im MPI kanalisiert und gebündelt. Ebenfalls untersteht dem Ministerium das Management von Wirtschaftszonen.

Das Ministry for Science and Technology ist verantwortlich für die Erzeugung eines investitionsfreundlichen Umfelds im Hochtechnologiebereich und die Promotion ausländischer innovativer und technologisch führender Ventures. Weiters ist das Ministerium für die Gesetzgebung betreffend Wirtschaftszonen zuständig. Das MOF übernimmt die Überwachung und Festlegung des Finanzaspektes einer ausländischen Unternehmung. Die Lizenzvergabe wird vom MOIT vorgenommen. Durch die, dem MOIT unterstehende Handelskammer VIETRADE übt das Ministerium handelsbezogene Promotionsaktivitäten aus und organisiert internationale Wirtschafts- und Fachmessen. Handelszentren (VTCs) dienen MOIT zur Betreuung von vietnamesischem Standortmarketing im Ausland.

Die VCCI ist die einzige offizielle privatwirtschaftliche Arbeitgebervertretung. Ausländische Unternehmen werden angehalten, eine Mitgliedschaft in der VCCI anzustreben. Dies erleichtert den Zugang zu Marktinformationen, ermöglicht Lobbying auf politischer Ebene und dient als Netzwerk bzw. Schnittstelle zu anderen Unternehmen in Vietnam

Die Geld- und Kreditpolitik der Zentralbank bzw. State Bank of Vietnam wurde an den internationalen Standard angepasst bzw. angeglichen. Die Zentralbank hat die Aufgabe, mittels Kurskorrekturen den VND niedrig zu halten und politische Maßnahmen zur Bekämpfung der Inflation umzusetzen. Trotz vorhandenen Bankenwesens ist das elektronische Zahlungswesen in Vietnam unterentwickelt, da es zum größten Teil auf Barzahlungen beruht. Unterschiedliche Buchhaltungssysteme bzw. Bilanzführungsansätze von vietnamesischen Unternehmen haben negative Auswirkungen auf die Transparenz und Nachvollziehbarkeit geschäftlicher Aktivitäten. Dadurch wird ausländischen Unternehmen die Suche nach potentiellen Geschäftspartnern erschwert. Die finanzielle institutionelle Infrastruktur hat in Vietnam erheblichen Entwicklungsbedarf.

4.3.2 Industrielle Cluster

Im folgenden Kapitel wird auf die industrielle Clusterbildung sowie die Arten, das politische Management und die Bedeutung von Wirtschaftszonen in Vietnam eingegangen. Um ausländische Investoren anzuziehen wurden in Vietnam im Rahmen der 'Doi-Moi-Politik' drei geographische Entwicklungsgebiete definiert.

Das erste Gebiet ist das 'Northern Development Triangle' um Hanoi, Hai Phong und Quangninh. Der geographische Vorteil dieser Region ist die Nähe zu den chinesischen Provinzen Guangdong und Hainan sowie Hongkong und Taiwan. Begünstigt durch die geographische Lage dient dieses Gebiet als Umschlagsplatz für Handelswaren. Der Wirtschaftsstandort zeichnet sich auch durch die Bevölkerungsdichte, die Anzahl an qualifizierten Arbeitern und die Nähe zu Regierungsinstitutionen aus. Nachteile sind das niedrige Angebot und die hohen Preise für Immobilien (Chong 2002, S. 99-100).

Das zweite Entwicklungsgebiet ist das 'Central Development Triangle' um Hue, Da Nang und Nhatrang. Industrieller Fokus wird in dieser Region auf den Abbau von Rohstoffen gelegt. Der Hafen von Da Nang ist ein wichtiger logistischer Knotenpunkt für Lieferungen nach Laos, Kambodscha und Thailand. Trotz vorteilhafter Lage ist die Infrastruktur in einem schlechten Zustand, die Arbeitslosigkeit hoch und es kommt in diesem Gebiet oft zu Naturkatastrophen (Chong 2002, S. 100).

Die industriell fortgeschrittenste Region ist das 'Southern Development Triangle'. Ausgangspunkt bildet Ho Chi Minh City und die angrenzenden Provinzen Bienhoa und Vung Tau. Das Gebiet zeichnet sich durch eine gute Anbindung an die Rohstofflager im Zentrum Vietnams, die fortgeschrittene Entwicklung der Leichtindustrie, die gute Infrastruktur und die hervorragenden Ausbildungsstätten aus. Fast alleine zwei Drittel der ausländischen Direktinvestitionen fließen in den Süden des Landes. Verschiedene Industriezweige wie die Chemieindustrie, die Maschinenfertigung, die Textil- und Bekleidungsindustrie und die Petrochemie haben sich in diesem Ballungszentrum angesiedelt (Chong 2002, S. 101-102).

In allen drei Entwicklungsgebieten sowie in jeder Provinz in Vietnam gibt es industrielle Parks bzw. Wirtschaftszonen. Die nördlichen und zentralen Provinzen haben sich auf nicht produzierende Cluster spezialisiert (CTCS 2009, S. 25). Vietnam weist unterschiedliche Arten von industriellen Ballungsräumen auf: reine Industriezonen (IZ), Exportverarbeitungszone (EPZ) und High-Tech Zonen (HTZ) (Massmann 2008, S. 24).

Generell können alle Arten als Exportförderzonen verstanden werden. Unternehmen in industriellen Zonen müssen Regierungsvorgaben betreffend der Produktion von Exportmengen einhalten. Während in den EPZs nur für den ausländischen Markt produziert wird, ist es Unternehmen in den IZs erlaubt, einen bestimmten Anteil der Produktion auf dem vietnamesischen Markt abzusetzen. Von politischer Seite aus liegt die Hauptaufgabe eines IZs im Import von ausländischem Kapital, Management-Know-how und ausländischer Technologie. Die Regierung verfolgt das Ziel, durch die Bildung von IZs die weniger entwickelten Gebiete zu fördern (Chong 2002, S. 102). Exportorientierte Unternehmen in EPZs erhalten grundsätzlich mehr Steuervergünstigungen und werden bevorzugt behandelt als Betriebe in anderen industriellen Parks (Waibel 2003, S. 2).

Die wirtschaftliche Neuausrichtung bzw. Orientierung der vietnamesischen Regierung in Richtung hochtechnologischer Produkte, wie im Kapitel 'Wissens- und Technologietransfer' beschrieben, lässt jedoch erkennen, dass eine Trendwende weg von der Bevorzugung von Exportunternehmen hin zur Förderung von Unternehmen in High-Tech-Parks zu erkennen ist. Dies zeigt sich auch in der gesonderten politischen Einordnung des größten hochtechnologischen Industrieparks Hoa Lac Hi-Tech Park unter das Ministry of Science and Technology (MOST SRV 2008).

Die Handhabung von IZs und EPZs ist im Dekret 36/CP und in dem Erlass 08/KHDT geregelt, wobei Letzteres ein Leitfaden für geförderte, erlaubte bzw. verbotene Industrien innerhalb der Zonen darstellt (PM Vo Van Kiet 1997; MOIT 1997). Für die HTZs gilt das Dekret 99/2003/ND-CP (PM Phan Van Khai 2003).

Laut diesem Dekret handelt es sich bei HTZs um multifunktionelle wirtschaftliche und technische Zonen, die gegründet wurden, um die Forschung- und Entwicklung von Hochtechnologien, die wissenschaftliche Ausbildung und die Vermarktung bzw. der Handel von High-Tech-Produkten voranzutreiben (PM Phan Van Khai 2003).

Im Dekret 99/2003/ND-CP sind die Rollen und die Verantwortlichkeiten für die Betreiber von HTZs festgelegt. Weiters wird darin die Handhabung von Grund und Boden, der Aufbau einer geeigneten Infrastruktur, die politische Verantwortung, die Rechte und Pflichten von Unternehmen innerhalb der HTZs sowie die arbeitsrechtlichen Bedingungen definiert (PM Phan Van Khai 2003).

Die politische Verantwortung für die Planung, den Aufbau der Infrastruktur und die Lizenzvergabe für ausländische Investitionsprojekte in einem IZ oder EPZ hat das Ministry of Planning and Investment. Das Ministry of Construction (MOC) ist für das technische Design der Industrieparks zuständig; das MOIT für die Überprüfung der Import- und Exportpläne der ausländischen Unternehmen. Weiters sind noch verschiedene Ministerien bzw. Behörden involviert (PM Vo Van Kiet 1997). Innerhalb des Regierungsapparats sind die Aufgaben bzw. Verantwortungen über die Gründung und die Handhabung von industriellen Zonen klar verteilt.

Die Bedeutung von Cluster zur Förderung der Wirtschaft zeigt sich darin, dass innerhalb des Zeitraums 2008 bis 2009, die Zahl der Industrie- und Exportverarbeitungszonen von 120 auf 159 gestiegen ist (Massmann 2008, S. 24; CTCS 2009, S. 25). Laut dem MPI gibt es in Vietnam aktuell 162 registrierte Industrieparks (GIC/AHK 2011). Allein in Ho Chi Minh City werden auf 3.000 Hektar Land zwölf IZs, drei EPZs und ein HTZ unterhalten. Bis zum Jahr 2015 soll das für die Zonen genutzte Land auf 7.000 Hektar vergrößert und die Zahl der Parks auf 21 erweitert werden (CTCS 2009, S. 25).

Obwohl die Bildung von industriellen Clustern durch Industrieparks vorangetrieben wird, haben es viele der bestehenden Zonen nicht geschafft, ausländische Unternehmen bzw. Investoren anzuziehen. Teilweise beträgt die Auslastung weniger als 50 Prozent. Um diese zu erhöhen, versuchen die Betreiberunternehmen bzw. -behörden zunehmend inländische Betriebe für eine Ansiedlung innerhalb der Parks zu gewinnen (Waibel 2003, S. 3).

Für die gezielte Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung in den Provinzen werden branchengleiche bzw. der Branche nahe stehende Unternehmen für die Ansiedlung angeworben. Zuständig dafür sind die Provinzbehörden und die Zonenbetreibergesellschaften. Aus diesem Grund wird darauf geachtet, dass

die Parks für unterschiedliche Geschäftszweige ausgerichtet sind und auch die dafür notwendige Infrastruktur aufweisen (VCCI 2011).

Attraktivste Standorte für industrielle Zentren in Vietnam sind Ho Chi Minh City sowie die sich in der Nähe befindlichen südlichen Provinzen Duong Na, Binh Duong und Ba Ria-Vung. Im Norden des Landes siedeln sich Unternehmen hauptsächlich in Hanoi und Hai Phuong an (GIC/AKH 2011).

Der Zuständigkeitsbereich für die Anwerbung von interessierten Neukunden für eine Tätigkeit innerhalb eines Parks wurde auf provinzieller Ebene gebündelt. Spezielle Behörden wurden zonenübergreifend installiert und dienen potentiellen ausländischen Investoren als Ansprechpersonen. Dies ermöglicht den Behörden individuell auf spezielle Bedürfnisse der Unternehmen einzugehen. Vertreter dieser provinziellen Stellen treffen sich mehrmals im Jahr um die Kooperation zwischen Zonen aus unterschiedlichen Provinzen zu vertiefen und die Zonenpolitik bzw. -kultur einander anzugleichen (CTCS 2009, S. 25-26).

Nichtsdestotrotz sind ausländische Unternehmen angehalten, direkten Kontakt mit dem Management der Zonen aufzunehmen. Dies begründet sich darauf, dass diese Zonen unterschiedliche Charaktere aufweisen, unabhängig voneinander agieren und von unterschiedlichen Unternehmen bzw. Behörden geführt werden (CTCS 2009, S. 25).

Die übergreifenden Provinzbehörden bzw. bestimmten Abteilungen innerhalb des Zonenmanagements assistieren potentiellen ausländischen Investoren bei der Gründung des Unternehmens. Kostenlose Unterstützung erhalten die Gründer dabei im Unternehmensanmeldungsprozess und im Lizenzierungsverfahren. Sind ausländische Gründer noch nicht bereit langfristige Investitionen zu tätigen, besteht die Möglichkeit im Park Fabrikhallen bzw. Büros zu mieten (CTCS 2009, S. 26).

Unterstützung beim Anmeldungsprozess, vereinfachte Prozeduren, eine gut ausgebaute technische Infrastruktur, die Nähe zu Zulieferunternehmen bzw. anderen Betrieben und Steuervergünstigen machen Wirtschaftszonen für ausländische Unternehmen interessant. Laut der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Vietnam gibt es derzeit 2.500 ausländische Unternehmen in industriellen Parks in Vietnam, wobei diese zusammen etwa 40 Prozent an den gesamten FDI ausmachen (GIC/AKH 2011).

Im Jahr 2010 fand in Ho Chi Minh City die Vietnam Industrial Parks Investment World statt. Dabei handelt es sich um eine mehrtätige Messe und Konferenz mit dem Ziel, potentielle ausländische Investoren für ein Engagement in einem Industriepark in Vietnam zu gewinnen. Organisiert wurde die Zusammenkunft von der Sao Khue Communications JSC. Dabei handelt es sich um ein, der Regierung nahe stehendes privatwirtschaftlich geführtes Unternehmen. Die Messe wurde unterstützt vom MPI, MOIT, VCCI, IPC und den Provinzregierungen

Ziel der Messe war es, die Vorteile von vietnamesischen Industrieparks für internationalen Entrepreneurs, Investoren und Produktionsunternehmen aufzuzeigen und Szenarien für mögliche Unternehmensgründungen bzw. -ansiedlungen darzustellen (Sao Khue Communications JSC 2010). Neben nationalen Messen und Symposien finden auch regionale Konferenzen statt, die zum Ziel haben, ausländische Investoren für ausgewählte Wirtschaftszonen in bestimmten Provinzen zu gewinnen. Unter anderem werden diese Konferenzen vom Ministry of Planning and Investment initiiert und organisiert.

Zusammenfassung

In der SR Vietnam wird zwischen drei geographischen Entwicklungsgebieten unterschieden. Jedes Gebiet weist eine unterschiedliche ökonomische Intensivierung auf. Wirtschaftszonen gibt es in jeder Provinz, wobei die industrielle Clusterbildung in den drei Gebieten stärker ausgeprägt ist. Grundsätzlich gibt es drei unterschiedliche Zonen, wobei jede die Kriterien einer Exportförderzone zu erfüllen hat. Aktuell verfügt Vietnam über 162 registrierte Wirtschaftszonen, wobei in den nächsten Jahren die Gründung eine Vielzahl von neuen Parks vorgesehen ist.

Die Anwerbung bzw. das Standortmarketing und die Zuständigkeit von Neukunden wurden auf provinzieller Ebene gebündelt. Zonenübergreifend übernehmen speziell dafür gegründete staatliche Provinzstellen die Handhabung von potentiellen Unternehmensgründungen in Wirtschaftsparks. Diese agieren unabhängig von den Zonengesellschaften. Werbung für Investitionen in Industrieparks wird auch in eigens dafür initiierten Fachmessen gemacht.

Investoren in Wirtschaftszonen profitieren von einer Unterstützung im Anmeldeprozess, von vereinfachten Genehmigungsverfahren und einer gut ausgebauten technischen Infrastruktur. Nichtsdestotrotz sind viele Wirtschaftszonen nicht ausgelastet, haben Probleme ausländische Investitionen anzuziehen und konzentrieren sich vermehrt auf die Ansiedlung vietnamesischer Unternehmen. Um schlussendlich durch die Ansiedlung vietnamesischer Unternehmen wieder eine gute Ausgangsgrundlage für ausländische Investoren zu schaffen, wird dabei der Fokus auf branchengleiche und qualitativ hochwertige Unternehmungen gelegt.

4.3.3 Zusammenfassung

Die institutionelle Infrastruktur in Vietnam bezüglich Auslandsinvestitionen und der Gründung von ausländischen Unternehmen wurde so gestaltet, dass die Aufgaben klar verteilt sind und es zu wenigen fachspezifischen Überschneidungen kommt. Des Weiteren ist die interdisziplinäre Zusammenarbeit unterschiedlicher Ministerium bzw. Behörden vorgeschrieben bzw. wird durch die Struktur notwendig gemacht.

Ausländische Unternehmensgründungen und Investitionsprojekte in Vietnam fallen in den Zuständigkeitsbereich des Ministry for Planning and Investment, während handelsbezogene ausländische Engagements

beim MOIT angesiedelt sind. Dem MPI stehen eine Vielzahl von unterschiedlichen Abteilungen zur Betreuung von Standortmarketing zur Verfügung. Es zeigt sich allgemein, dass die politischen Entscheidungsträger Promotionsaktivitäten und Beratungsdienstleistungen für angehende Investoren im In- und Ausland einen hohen Stellenwert zuordnen.

Die Genehmigungen und Überprüfung eines ausländischen Projektes, das Management von Wirtschaftszonen und die Investitionsgesetzgebung obliegt dem MPI. Die Lizenzvergabe übernimmt das MOIT und die Verantwortung für die Anreizpolitik zur Attraktion innovativer Unternehmen liegt beim Ministry for Science and Technology.

Die Verantwortungs- und Zuständigkeitsbereiche der einzelnen Behörden sind für ausländische Unternehmen transparent gestaltet. Die institutionelle Infrastruktur begünstigt die Auffindung möglicher Ansprechpersonen für Beratungsdienstleistungen, die Informationsbereitstellung, die Arbeitgebervertretung uvm.. Des Weiteren kommt dem ausländischen Investor entgegen, dass das Genehmigungsverfahren eines Projektes optimiert und vereinheitlicht wurde. Die örtliche lokale Abteilung des MPI fungiert als Schnittstelle zu allen anderen, in den Prozess involvierten staatlichen Stellen.

Die finanzielle institutionelle Infrastruktur erschwert das Auswahlverfahren von potentiellen Geschäftspartnern für ausländischen Unternehmen und die problemlose Durchführung von Banktätigkeiten. Der Mangel an elektronischem Zahlungsverwesen, das Hauptaugenmerk auf Bargeldzahlungen und die fehlende Vereinheitlichung der Bilanzführung für vietnamesische Unternehmen wirken sich negativ auf erfolgreiche ausländische Geschäfte in Vietnam aus.

Einen positiven Effekt auf die Schaffung eines investitionsfreundlichen Umfelds für ausländische Unternehmen haben die vietnamesischen Wirtschaftszonen. Jede Provinz verfügt über industrielle Ballungszentren, wobei die Mehrheit davon sich in den drei Entwicklungsgebieten befindet. Die Anzahl der aktuellen und zukünftigen geplanten Parks weist darauf hin, dass die Regierung den Stellenwert von Wirtschaftszonen für die wirtschaftliche Entwicklung und die Ansiedlung von ausländischen Unternehmen erkannt hat.

Hinweise darüber liefern auch die ausführliche Gesetzgebung, die administrative, klare und transparente Aufgabenverteilung bzw. Struktur innerhalb der Bürokratie und der effektive und standardisierte Genehmigungs- und Anwerbungsprozess. Selbst adaptierte Übergangsmaßnahmen, die auf Grund der fehlenden Auslastung der Parks notwendig wurden, zielen schlussendlich darauf ab, ausländische Investitionen anzuziehen.

4.4 Gesetzgebung

Durch das politische Instrument der Gesetzgebung übt eine Regierung maßgeblichen Einfluss auf Unternehmensgründungen aus. Rechtliche Rahmenbedingungen sind das Fundament erfolgreichen Wirtschaftens und die Grundvoraussetzung für die Akquirierung von ausländischem Kapital bzw. die Promotion eines investitionsfreundlichen Umfelds. Im Endeffekt trägt die Rechtsstruktur zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes bei.

Staatliche Vorgaben im Bereich des Arbeitsrechts, des Konkurs- und Insolvenzrechts, der Besteuerung, der administrativen Auflagen und der Eigentums- und Verfügungsrechte sind wichtige Entscheidungskriterien im Rahmen von Corporate Entrepreneurship und bei der Gründung eines ausländischen Unternehmens in Vietnam. Dahingehend wird in weiterer Folge die Gesetzgebung der SR Vietnam in diesen Feldern genauer untersucht.

4.4.1 Arbeitsrecht

Vietnam ist wegen den niedrigen Lohnkosten besonders attraktiv für ausländische Investoren. Dementsprechend sind rechtliche Rahmenbedingungen von großer Bedeutung. Die Nationalversammlung der SR Vietnam plant Ende des Jahres 2011 die Einführung eines überarbeiteten vereinheitlichten Arbeitsrechts. Im Unterschied zu den, in den Jahren 2002 und 2007 verabschiedeten Versionen findet im aktuellen Entwurf des neuen Gesetzes keine gesonderte Hervorhebung von rechtlichen Bestimmungen für Angestellte und Arbeiter in ausländischen Unternehmen statt. Vorgaben für vietnamesische und ausländische Betriebe wurden vereinheitlicht. Des Weiteren wurden eine Vielzahl von bereits veröffentlichten arbeitsrechtlichen Dekreten und Erlasse in das neue Gesetz eingearbeitet.

Bis zur ersten Neufassung des Arbeitsrechts im Jahr 2007 wurden Unternehmen mit ausländischem Kapital bzw. ausländischer Beteiligung gesonderte Bestimmungen auferlegt. Gab es bis zum Jahr 2002 noch rechtliche Unterschiede zwischen vietnamesischen und ausländischen Unternehmen im Rahmen von Personalrekrutierungen, wurden diese, durch den im Jahr 2007 verabschiedeten Entwurf des Arbeitsgesetzes, einander angeglichen und fallen in der aktuellen Neufassung komplett weg.

Mit dem neuen Arbeitsrecht will Vietnam den Anforderungen der WTO-Mitgliedschaft und der steigenden Anzahl an ausländischen Unternehmensansiedlungen gerecht werden. Die Regierung setzt damit ein Zeichen und treibt die wirtschaftliche Integration Vietnams in die internationale Gemeinschaft voran. Ebenfalls reagiert die Regierung mit dem Gesetz auf die Zunahme von Anstellungen vietnamesischer Arbeiter in privatwirtschaftlichen und ausländisch investierten Unternehmen (Asia Briefing 2010b).

Generell regelt das Arbeitsrecht die Bedingungen für Arbeitnehmer und -geber mit Bezug auf Arbeitszeiten, Arbeitsvereinbarungen, Sozialversicherungsabgaben, Überstundenregelung, Streikrechten, Vertragsauflösung, uvm.. Grundsätzlich gelten in Vietnam ein Acht-Stunden-Tag und die 48-Stunden-Woche. Privatwirtschaftliche Unternehmen werden angehalten, sich in Zukunft an einer 40-Stunden-Woche zu orientieren (MOLISA 2009, S. 38ff).

Die Erstellung eines Arbeitsvertrages ist zwingend vorgeschrieben. Der Vertrag enthält Informationen bezüglich der Art der Arbeit, Arbeitszeiten, Pausen, Sicherheits- bzw. Hygienebedingungen, Gehaltszahlungen und allgemeine Vertragsbedingungen. Im Arbeitsvertrag muss der Lohn bzw. das Gehalt in VND angegeben werden. Dies gilt jedoch nicht für Angestellte eines ausländischen Repräsentantenbüros. Deren Gehalt wird in US-Dollar angegeben und in VND ausbezahlt. In Vietnam nehmen die Gehälter und Löhne nur einen Teil der Personalkosten ein. Zusätzlich dazu muss ein obligatorischer Reservefond- und Sozialversicherungsbeitrag geleistet werden (Chong 2002, S. 71) .

Die Mindestlöhne für auslandsfinanzierte Unternehmen werden vom Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs (MOLISA) zyklisch festgelegt und gesondert durch Dekrete veröffentlicht. Mindestlöhne werden nicht im Arbeitsrecht ausgewiesen (MOLISA 2009, S. 33ff). Die niedrigen Lohnkosten in Vietnam stellen einen internationalen Wettbewerbsvorteil dar. Aus diesem Grund schenken ausländische Investoren der Entwicklung der Mindestlöhne besondere Beachtung. In den Jahren 2008 und 2009 kam es zu einer inflationsbedingten Erhöhung der Mindestlöhne. Der weitere Anstieg der Inflation und illegale Arbeiterstreiks machten im Jahr 2010 eine weitere Erhöhung notwendig (Schmitt 2010b).

Die Differenzierung der Mindestlöhne erfolgt auf regionaler Basis und hängt von der Art des Unternehmens ab. Für Unternehmen mit ausländischer Beteiligung werden die Mindestlöhne gesondert angegeben. In den urbanen Regionen rund um Hanoi und Ho Chi Minh City beträgt der aktuelle Mindestlohn für ausländische Unternehmen 74,4 US-Dollar. In den ländlichen Gebieten von Hanoi und Ho Chi Minh City sowie in wirtschaftlich weiter entwickelten Provinzen ist der Mindestlohn 66,1 US-Dollar. In den restlichen Provinzen liegt dieser zwischen 57,7 und 55,5 US-Dollar (Schmitt 2010b). Im Jahr 2008 betrug der Mindestlohn je nach Standort zwischen maximal 63 und minimal 50 US-Dollar (PWC 2008, S. 40). Im Vergleich zum Jahr 2008 fand eine nicht unerhebliche Erhöhung der Mindestlöhne statt.

Die Mindestlöhne für staatliche und privatwirtschaftliche vietnamesische Unternehmen lagen im Jahr 2010 zwischen 54,5 und 40,5 US-Dollar. Die unterschiedliche Behandlung von vietnamesischen und ausländischen Unternehmen, was den Mindestlohn betrifft, soll 2012 abgeschafft werden (Schmitt 2010b).

Neben den steigenden Personalkosten stellt die fehlende Qualifikation der Arbeiter in vielen Provinzen ein Problem dar, dass sich negativ auf potentielle Ansiedlungen ausländischer Unternehmen auswirkt. Laut CIEM sind mehr als wie 40 Prozent der vietnamesischen Arbeitskräfte ohne Bildung bzw. haben nur einen

Volksschulabschluss. Nur fünf Prozent der Vietnamesen haben eine Hochschule abgeschlossen. Diese wiederum verfügen über eine ausgezeichnete Reputation (Phan 2009, S. 20).

Internationale Unternehmen in Vietnam sind deshalb gezwungen, qualifiziertes Personal aus dem Ausland zu rekrutieren. Die Regierung hat auf diese Arbeitsmarktentwicklung reagiert und geht im neuen Arbeitsrecht detailliert auf die Rechte und Pflichten von ausländischem Personal in Vietnam ein. Diese benötigen eine, vom MOLISA ausgestellte und genehmigte, zeitlich befristete Arbeitserlaubnis. Als Bedingung für die Ausstellung einer solchen Erlaubnis gilt das Nichtvorhandensein der Qualifikationen dieser Personen auf dem vietnamesischen Arbeitsmarkt. Im Vergleich zu früheren Bestimmungen wurde die Gesetzgebung vereinfacht und übersichtlicher gestaltet (MOLISA 2009, S. 60ff)

Erstmals wird im neuen Arbeitsrecht die Gründung eines Betriebsrates innerhalb eines ausländisch finanzierten Unternehmens vorgegeben. Gefordert wurde die verbindliche Gründung einer Gewerkschaft in einem ausländischen Unternehmen vom MPI und der Vietnam General Confederation of Labour (VGCL), dem Gewerkschafts-Dachverband.

Obwohl das, im Jahr 2007 verabschiedete Arbeitsrecht für alle Unternehmen, sechs Monate nach deren Gründung die Bildung eines Betriebsrates vorsah, verfügten bisher nur ein Drittel der ausländischen Unternehmen über eine Gewerkschaftsvertretung. Damit die Bildung einer Arbeitnehmervertretung in einem auslandsfinanzierten Betrieb sichergestellt wird, wurde im neuen Arbeitsrecht die Zahlung eines Gewerkschaftsmitgliedbeitrages integriert. Die Gebühren machen ein Prozent der Gehaltszahlungen von ausländischen Firmen an die Mitarbeiter aus und kommen den Gewerkschaften zu Gute (Asia Briefing 2008; MOLISA 2009, S. 63ff).

Zwischen dem ausländischen Unternehmen als Arbeitgeber und der Arbeitnehmervertretung muss ein Kollektivarbeitsvertrag ausgearbeitet werden. Dieser wird in weiterer Folge an die dafür zuständige Provinzbehörde weitergeleitet.

Die VGCL, als Dachverband der Gewerkschaften, steht in enger politischer Verbindung zur KPV. Dies erlaubt der Regierung mit Hilfe der Betriebsräte politischen Einfluss auf die organisatorischen Geschicke privatwirtschaftlicher Unternehmen auszuüben. Streiks sind prinzipiell nur erlaubt, wenn die Initiative von den Gewerkschaften ausgeht bzw. der Streik von diesen organisiert wird. Andernfalls handelt es sich um einen illegalen Streik, der jeder rechtlichen Grundlage entbehrt und strafrechtliche Konsequenzen nach sich zieht (MOLISA 2009, S. 73ff).

Kommt es in Vietnam zu Arbeitnehmerstreiks, finden diese laut Asia Briefing und Schmitt fast zu drei Viertel in auslandsfinanzierten Unternehmen statt. Hauptgrund für die Streiks sind zum größten Teil die Forde-

rungeb für eine Verbesserungen der Arbeitsbedingungen und die Zahlung höherer Löhne (Asia Briefing 2008; Schmitt 2010b).

Personalrekrutierung erfolgt in Vietnam durch private Agenturen oder öffentliche Ausschreibungen. Seit der Mitgliedschaft in der WTO wurde der Personalvermittlungsbereich privatisiert. Vormalig durften vietnamesische Arbeiter und Angestellte nur über lokale staatlich genehmigte Arbeitsagenturen angeworben werden. Direkte Rekrutierungen waren nur in Ausnahmefällen und bei wichtigen Investitionsprojekten erlaubt (Chong 2002, S. 71).

Neben den klassischen Kanälen zur Mitarbeiteranwerbung erfolgt in Vietnam, wie in vielen asiatischen Staaten auch, die Personalsuche über Netzwerke. Stammtische, Foren und Zusammenkünfte von Handelskammern, allen voran der Amerikanischen und Europäischen, stellen für ausländische Unternehmen eine nicht wegzudenkende Rekrutierungsmöglichkeit dar. Weiters erleichtern offizielle Netzwerkorganisationen wie die Vietnam Association of CPA, Vietnam HR Club und der Purchasing Club of Vietnam¹⁴ den Markteintritt für Corporate Ventures. Teilweise unterstehen diese Organisationen direkt den staatlichen Behörden oder weisen eine enge Verbindung zu diesen auf.

Zusammenfassung

Dem Arbeitsrecht kommt in der Anreizpolitik für ausländische Investoren eine wichtige Rolle zu, da diese einerseits die rechtlich Ausgangslage für die operative Geschäftstätigkeit umschreibt und andererseits die niedrigen Lohnkosten einen internationalen Wettbewerbsvorteil darstellen. Dementsprechend wird von der Regierung versucht, ein, an globale Standards angepasstes Arbeitsrecht zu implementieren. Rechtlich wird kein Unterschied zwischen ausländischen und inländischen Unternehmen gemacht. Vormalig unterschiedliche Bestimmungen betreffend Personalrekrutierungen und arbeitsvertragliche Vorgaben wurden vereinheitlicht.

Merkliche Differenzen bestehen noch bei den gesetzlich festgelegten Mindestlöhnen, die bei ausländischen Unternehmen höher sind als wie bei staatlichen oder privatwirtschaftlichen vietnamesischen Betrieben. Geplant ist eine Vereinheitlichung im Jahr 2012. Des Weiteren fand in den letzten Jahren eine inflationsbedingte Erhöhung der Mindestlöhne statt, die sich negativ auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit Vietnams ausgewirkt hat. Die rechtliche Grundlage für die Einstellung von ausländischen qualifizierten Arbeitskräften wurde zu Gunsten der internationalen Unternehmen angepasst. Durch die vorgeschriebene Gründung einer betriebseigenen Gewerkschaft wird von Regierungsseite aus versucht, indirekt Einfluss auf die Geschicke der Unternehmen auszuüben.

¹⁴ Für weitere Informationen siehe dazu Vietnam Association of CPA – <http://www.vacpa.org.vn>; Purchasing Club of Vietnam – <http://purchasingclub.vn>; Vietnam HR Club – <http://www.hrclub.com.vn>

4.4.2 Konkurs- und Insolvenzrecht

Seit dem Jahr 2004 gilt in Vietnam die neue Konkurs- und Insolvenzgesetzgebung 21/2004/QH11. Zusammen mit dem, im Jahr 2006 veröffentlichten Dekret 67/2006/ND-CP über die 'Anwendung des Konkursgesetzes und die Organisation bzw. Operation des Vermögensverwaltungs- und Liquidationsteams' und der Resolution 03/2005/NQ-HDTP regelt diese die Handhabung von Unternehmensinsolvenzen (Mayer Brown JSM 2008, S. 223).

Anwendung findet das Unternehmenskonkursgesetz¹⁵ bei allen Unternehmen, unabhängig von deren Eigentumsform. Konkurse in Staatsunternehmen, privaten vietnamesischen Betrieben und auslandsfinanzierten Unternehmen werden nach dem gleichen Muster bearbeitet und vorgenommen. Obwohl es keine offizielle Verlautbarung von Wirtschaftssektoren gibt, die von der Gesetzgebung ausgenommen sind, wird angenommen, dass Konkurse in Unternehmen, die einen wichtigen öffentlichen Beitrag leisten und Insolvenzen von Finanzdienstleistungsunternehmen gesondert gehandhabt werden.

Laut Gesetz ist die rechtliche Definition für Konkurs bzw. Insolvenz die Unfähigkeit der Rückzahlung von fälligen Schulden an den Kreditgeber. Die Vorgehensweise im Falle eines Konkurses erfolgt laut Gesetz in vier Abschnitten. Zuerst erfolgt die Einreichung bzw. Eröffnung des Konkursverfahrens. Anschließend wird die Möglichkeit der Sanierung bzw. der Weiterführung der Geschäftsoperationen untersucht. Ist dies nicht mehr möglich, wird die Liquidation der Schulden, Liegenschaften und Anlagen in Angriff genommen. Zum Abschluss erfolgt die offizielle Deklaration des Unternehmenskonkurses. Nach Eröffnung des Verfahrens liegt es im Ermessen des jeweiligen Richters, ob es überhaupt zu einem Versuch kommt, die operativen Unternehmensprozesse aufrecht zu erhalten oder ob eine Auflösung vorgenommen wird.

Für die Einreichung eines Konkursantrages kommen die rechtlichen Vertreter eines Unternehmens, die Anteilseigner, die Kooperationspartner, die Kreditgeber und die Arbeitnehmer in Frage. Jedoch ist nur der Besitzer bzw. die rechtliche Vertretung eines Unternehmens angehalten, drei Monate nach Feststellung der Zahlungsunfähigkeit notwendige Schritte einzuleiten. Der Konkursantrag eines Kreditgebers beinhaltet ausständige unbezahlte Schulden, während Arbeitnehmer die nicht getätigten Gehaltszahlungen anzugeben haben.

Die Zuständigkeitsebene der Gerichtsbarkeit wurde durch das neue Gesetz verändert. Im Falle eines Konkurses eines auslandsfinanzierten bzw. ausländischen Unternehmens, hängt die gerichtliche Zuständigkeit von der lokalen Lage bzw. der Registrierungsortschaft des Hauptquartiers des Unternehmens ab. Hauptsächlich werden FIE-Konkursfälle von Provinzregierungen bearbeitet.

¹⁵ Die Informationen im folgenden Kapitel entstammen auf der einen Seite direkt aus der englischen Übersetzung der Gesetzestexte (NA 2004) und auf der anderen Seite aus der rechtlichen Interpretation bzw. Zusammenfassung des Konkursgesetzes einer international tätigen vietnamesischen Anwaltskanzlei (Vilaf-Hong Duc 2006).

Wird dem Konkursantrag stattgegeben, muss das Unternehmen dem Gericht gewünschte Informationen über die Vermögenslage bereitstellen. Weiters darf der Betrieb die operativen Geschäfte weiterführen, wird aber vom Gericht und einem administrativen Vermögensverwaltungs- bzw. Liquidationsteam kontrolliert. Dieses Team setzt sich aus einem Vertreter einer unabhängig agierenden Vermögensverwaltungsagentur, einem Gerichtsmitarbeiter, einem Schuldnervertreter sowie einem Vertreter der Geschäftsführung und der Arbeitnehmer des jeweiligen Konkursunternehmens zusammen. Hauptfunktion der Gruppe ist die Überwachung der Geschäftstätigkeit und die Aufteilung des Unternehmensvermögens. Dabei fungieren diese Personen als Schnittstelle zwischen dem Gericht, dem Schuldner und dem Gläubiger.

Im Zusammenhang mit dem Konkursverfahren wird genau überprüft, ob drei Monate vor Konkurseröffnung und während des laufenden Verfahrens keine unzulässigen Geschäftsgebaren des Eigentümers vorliegen. Innerhalb des Gesetzes ist klar festgelegt, was die Rechte und Pflichten des Unternehmers während der gerichtlichen Verhandlung sind.

Nicht der Einreicher eines Antrags, sondern die Gläubiger entscheiden über die Liquidation oder die Sanierung des Konkursunternehmens. Während einer Gläubigerkonferenz findet ein Informationsaustausch zwischen dem gerichtlich festgelegten Vermögensverwaltungs- bzw. Liquidationsteam, den Gläubigern und dem Eigentümer des Unternehmens statt. Dabei sind die Rollen bzw. Verantwortlichkeiten klar festgelegt. Entscheidet sich die Konferenz für eine Restrukturierung, muss innerhalb von 30 Tagen ein Sanierungsplan erstellt werden, der anschließend vom Gericht auf die Durchführbarkeit hin untersucht wird.

In drei bestimmten Fällen wird das Unternehmen aufgelöst. Kommt es in einem Unternehmen, trotz vor-malige staatliche Unterstützung zur Aufrechterhaltung der Geschäftsprozesse, zu einem Konkurs, hat das Gericht die Möglichkeit, ohne Einberufung der Gläubigerkonferenz das Unternehmen zu liquidieren. Der zweite Fall tritt dann in Kraft, wenn es auf der Gläubigerkonferenz nicht zu einer Zwei-Drittel-Mehrheit bezüglich einer Restrukturierung kommt. Zum dritten Fall kommt es, wenn das Gericht den Restrukturierungsplan der Gläubiger ablehnt.

Bei der Liquidation müssen zuerst die Kosten des Verfahrens gedeckt werden, anschließend die unbezahlten Gehälter und Löhne und schlussendlich die nicht abgesicherten Schulden. Nach Auflösung ist es den Eigentümern nicht gestattet, in den nächsten drei Jahren ein anderes Geschäft zu eröffnen.

Bisher hat Vietnam noch keine grenzübergreifenden Insolvenzkonventionen unterschrieben. Laut Artikel 4 gilt das Gesetz für alle Unternehmen, die operative Geschäfte in Vietnam unterhalten. Über eine mögliche grenzüberschreitende Anwendung des Gesetzes auf das Vermögen des Konkursunternehmens im Ausland wird nicht Bezug genommen.

Dahingehend besitzt die, im Jahr 1993 verabschiedete Rechtsverordnung über die Anerkennung und Umsetzung von Entscheidungen ausländischer Gerichte innerhalb Vietnam weiterhin Gültigkeit. Diese hingegen richtet sich hauptsächlich auf zivilrechtliche Themen und weniger auf Wirtschaftliche. Das Umsetzungsverfahren ist schwierig, zeit- und kostenintensiv und benötigt oftmals die Mithilfe bzw. Kooperation des Schuldners. Die politischen Entscheidungsträger in Vietnam haben in diesem Themenbereich keine Anpassung bzw. Neustrukturierung unternommen und entfernen sich somit von der international angewandten Vorgehensweise bei länderübergreifenden Konkursen.

Zusammenfassung

Trotz unterschiedlicher grenzüberschreitender Auffassungen nähert sich Vietnam durch die neue Konkursgesetzgebung dem internationalen Standard an. Seit dessen Einführung nahm die Anzahl der Konkursverfahren zu. Im internationalen Vergleich ist diese aber dennoch sehr gering (Mayer Brown JSM 2008, S. 223). Die vietnamesischen Offiziellen sind in vielen Fällen dazu geneigt, Konkurse im Vorhinein zu umgehen oder eine außergerichtliche Lösung anzustreben. Gründe hierfür liegen in den negativen persönlichen Auswirkungen eines Konkurses für lokale Beamte und die Vermeidung von Arbeitslosigkeit. Diese inoffizielle politische Sichtweise erschwert nicht nur die Auflösung eines Unternehmens im Rahmen eines Konkursverfahrens, sondern auch zum Teil die freiwillige Auflösung eines Unternehmens durch den ausländischen Investor.

4.4.3 Steuern

Die Steuergesetzgebung ist der legislative Bereich, in welchem in den letzten Jahren die meisten Veränderungen und Anpassungen vorgenommen wurden. Die Regierung versucht mittels einer überarbeiteten und einheitlichen Steuerpolitik den Wirtschaftsstandort Vietnam für inländische und ausländische Unternehmen attraktiv zu gestalten. Nichtsdestotrotz ist die Bemessungsgrundlage der Steuersätze in Vietnam relativ hoch, speziell im Bereich der Import- und Exportabgaben (CTCS 2009, S. 29).

Ein Grossteil der reformierten Steuervorgaben wurden im Jahr 2008 erarbeitet und traten 2009 in Kraft. Anfang des Jahres 2011 verabschiedete Erlässe und Dekrete über das Thema der Besteuerung lassen darauf schließen, dass weiterhin an der Ausarbeitung einer neuen Gesetzgebung gefeilt wird.

In der Steuergesetzgebung erfolgt keine gesonderte Differenzierung zwischen auslandsfinanzierten und inländischen Unternehmen. Gerade weil die gleiche Bemessungsgrundlage gilt, wird die Steuerthematik von potentiellen ausländischen Investoren kritisch betrachtet. Offiziell gibt es für ausländische Unternehmen keine direkte Sonderbehandlung, wenn es um die Zahlung von Steuern geht. Einziger Unterschied besteht zwischen vietnamesischen und ausländischen Unternehmen in der Anzahl der zu zahlenden Steuern.

Die wichtigsten Neuerungen in der Gesetzgebung betreffen die Einführung des ersten eigenständigen Einkommenssteuergesetzes, sowie die Reformierung der Value Added Tax (VAT) und des Körperschaftsteuergesetzes (GTAI 2008, S. 6). Weiters sind für ausländische Investoren die Quellensteuer, die Import- bzw. Exportabgaben, die natürliche Ressourcensteuer, die Eigentumssteuer, die Special Sales Tax, die Geschäftslizenzsteuer und die Capital Assignment Profit Tax von Bedeutung.

Alle genannten Steuern¹⁶ wurden von der Regierung auf nationaler Ebene eingeführt und besitzen in Vietnam Allgemeingültigkeit. Dementsprechend existieren keine speziellen lokalen und provinziellen Steuergesetze (PWC 2010, S. 6). Im Folgenden wird auf einzelne ausgewählte Steuern und deren Ausprägungen genauer eingegangen.

Das Körperschaftsteuergesetz wurde im Jahr 2008 reformiert und sieht für Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen eine standardisierte Steuerbemessungsgrundlage von 25 Prozent vor. Der vorangegangene Körperschaftsteuersatz lag bei 27 Prozent (CTCS 2009, S. 29). Für Unternehmen in der Öl- und Gasindustrie liegt die Bandbreite der Steuerabgaben zwischen 32 und 50 Prozent. Abhängig ist diese von der Art des Projekts. Der besteuerte Gewinn ergibt sich aus der Differenz der gesamten Einkünfte, unabhängig ob dieser im In- oder Ausland erzielt wurde, abzüglich der absetzbaren Ausgaben.

Firmen, die entweder in einem geförderten Sektor tätig sind oder sich in weniger entwickelten Gebieten niederlassen, erhalten Steuervergünstigungen. Entspricht ein gegründetes Unternehmen diesem Investitionsprofil, zahlen diese eine jährliche Körperschaftsteuer von 10 oder 20 Prozent. Die zu fördernden Wirtschaftssektoren sind im Dekret 108/2006/ND-CP aufgelistet (MPI 2006a). Im Kapitel 'Förderprogramme' wird detailliert auf die unterschiedlichen Körperschaftsteueranreize eingegangen.

Quellensteuern fallen in Vietnam bei der Zahlung von Zinsen, Lizenzgebühren, Gebühren bei Leistungserhalt von ausländischen Zulieferern, Tantiemen, grenzüberschreitenden Mietaufwendungen, Versicherungsabgaben und Expressliefergebühren an. Für ausländische Dividenden wird keine Remissions- bzw. Quellsteuer eingefordert. Eine 10%ige Quellsteuer fällt bei Zinsen aus ausländischen Beteiligungskrediten und bei einem Technologietransfer an ein ausländisches Unternehmen an. Wird ein Liefervertrag mit einem Unternehmen im Ausland abgeschlossen, dass keine Lizenzzulassung in Vietnam hat, muss der ausländische Partner Steuern bezahlen. Dabei stehen ausländischen Vertragsnehmern unterschiedliche Arten der Steuerbegleichung zur Verfügung.

Die Capital Assignment Profits Tax betrifft Gewinne aus den Transfers von Zinsen an ein auslandsfinanziertes oder vietnamesisches Unternehmen. Dabei wird eine Körperschaftsteuer von 25 Prozent fällig.

¹⁶ Die folgenden Informationen orientieren sich hauptsächlich an dem, 2010 veröffentlichten vietnamesischen Steuerhandbuch von Pricewater Coopers (PWC 2010, S. 6-26). Zusätzliche Informationen aus anderen Quellen werden dementsprechend kenntlich gemacht.

Die Verpachtung von Landnutzungsrechten ist mit der Eigentumssteuer gleichzusetzen. Die Gebühr hängt vom Standort, der Infrastruktur und dem Geschäftszweig des Unternehmens ab. Die natürliche Ressourcensteuer ist nur von Unternehmen zu bezahlen, die sich vietnamesische Rohstoffe zu Eigen machen bzw. an deren Abbau beteiligt sind. Dies betrifft speziell die Petroleum-, Mineralien-, Holz-, Meeresfrüchte- und Wasserindustrie. Die Höhe des Steuersatzes hängt von der Art des Rohstoffes und der Produktionsmenge ab.

Die Special Sales Tax ist eine Art von Monopolsteuer und fällt bei der Produktion oder dem Import von ausgewählten Gütern sowie der Anwendung von bestimmten Dienstleistungen an. Güter und Dienstleistungen, bei denen eine Special Sales Tax fällig wird, sind nicht von der Zahlung der VAT ausgenommen.

Der Festlegung des Steuersatzes von Import- und Exportabgaben orientiert sich an drei Kategorien: gewöhnliche, bevorzugte und besonders bevorzugte Steuerraten. Bevorzugte Steuersätze gelten für importierte Waren von Ländern, die eine Handelsvereinbarung mit Vietnam unterschrieben haben. Der Tarif entspricht WTO-Vorgaben. In die dritte Kategorie der besonders bevorzugten Steuerraten fallen importierte Waren aus China, Südkorea, Japan, Australien, Neuseeland und Indien.

In der Festlegung der Tarifabgaben orientiert sich Vietnam hauptsächlich am WTO-Valuation-Agreement. Der Wert einer importierten Ware basiert dabei auf dem Transaktionswert bzw. dem Preis. Neben der Zahlung einer Importsteuer fällt bei allen Einfuhrprodukten auch die VAT an. In machen Fällen auch noch die Special Sales Tax. Insgesamt gibt es 20 verschiedene Kategorien für, von der Importsteuer ausgenommene Waren. Projekte, die in geförderten Sektoren tätig sind, sind von der Einfuhrabgabe befreit. Exportzölle müssen nur bei wenigen Produkten bezahlt werden und liegen zwischen einem und 33 Prozent. Vorwiegend handelt es sich dabei um natürliche Ressourcen wie Sand, Kalk, Granit, Öl, Holzprodukte, Metal uvm..

Die Value Added Tax wird auf alle Produktions-, Handels- und Konsumprodukte bzw. Dienstleistungen aufgeschlagen. Grundsätzlich beträgt die Steuer zehn Prozent vom Wert des Gutes bzw. der Leistung (CTCS 2009, S. 32). Dies trifft auch auf, aus dem Ausland gekaufte Waren zu. Bei der Zahlung der Importabgabe wird gleichzeitig auch die VAT einbehalten. Bei importierten Waren gilt der verzollte Wert als Bemessungsgrundlage für die Höhe der VAT. Die Liste von Gütern und Dienstleistungen, die von der VAT ausgenommen sind, ist lang. Vordergründig gelten Ausnahmen speziell für solche Produkte bzw. Arbeitsleistungen, die der Allgemeinheit zu Gute kommen oder zur Stimulierung bzw. Industrialisierung der Wirtschaft beitragen.

Ausländische Unternehmensgründer bzw. ausländische Mitarbeiter eines Unternehmens, die sich mehr als 183 Tage im Jahr in Vietnam befinden, fallen in die Kategorie der 'Tax Residents'. Dies gilt auch für ausländische Personen mit einer registrierten Aufenthaltsgenehmigung. Als 'Tax Residents' müssen diese

Personen auf ihr Einkommen in Vietnam und im Ausland Steuern bezahlen. Bei den Steuersätzen für 'Tax Residents' wird zwischen Personen mit Einkünften aus selbstständiger oder nichtselbstständiger Arbeit unterschieden. Bei Personen mit einem nichtselbstständigen Einkommen hängt die Steuerrate vom Einkommen ab und reicht von 5 bis maximal 35 Prozent. Der Steuersatz für Unternehmensinhaber mit einem Erwerbseinkommen errechnet sich aus mehreren Faktoren, die zum Teil unterschiedlich besteuert werden.

Die Zurückhaltung der Regierung in der Implementierung von strengen buchhalterischen Vorgaben trifft nicht auf die Berechnung von Steuerzahlungen zu. Jedes ausländische Unternehmen wird angehalten, das vietnamesische Buchhaltungssystem (VAS) zu verwenden. Dadurch, dass die Berechnungen im VAS in vietnamesischen Dong und die Schrift in Vietnamesisch zu erfolgen hat, sind die auslandsfinanzierten Ventures gezwungen, vietnamesisches Buchhaltungspersonal anzustellen oder die Buchhaltung an eine lokale Agentur zu veräußern. Die Steuerprüfung erfolgt jährlich. Der Prüfungsbericht ist dem lokalen Finanzamt vorzulegen (CTCS 2009, S. 29).

Zusammenfassung

In den letzten Jahren wurden in der Steuergesetzgebung viele Änderungen vorgenommen. Obwohl die Regierung eine einheitliche nationale Steuerpolitik verfolgt, wirkt sich die Bemessungsgrundlage der Steuersätze zum Teil negativ auf den Zuzug von ausländischen Unternehmen aus. Die Anzahl der Steuern bzw. die zu zahlenden Steuern orientieren sich an internationalen Vorgaben, wogegen Vietnam die Steuerhöhe nicht als grundlegenden internationalen Wettbewerbsvorteil einsetzt. Mit der Vorgabe von ausgewählten Steuern für bestimmte Sektoren bzw. Geschäftsfelder wird versucht, den Zugang für ausländische Unternehmen zu erschweren oder aus einer Betriebsansiedlung Profit zu schlagen. Die Besteuerung ausgewählter Güter, Dienstleistungen, Technologien und Aktivitäten dienen als Schutzmechanismus vor zu großer ausländischer Einflussnahme bzw. Konkurrenz. Buchhalterische Vorgaben bzw. Bestimmungen erzeugen einen Mehraufwand für ausländische Unternehmen.

4.4.4 Administrative Auflagen

Hauptaugenmerk dieses Kapitels liegt auf dem Gründungsvorgang eines ausländischen Unternehmens in Vietnam und den damit verbundenen administrativen und bürokratischen bzw. verwaltungstechnischen Aufwand. Die wichtigsten offiziellen Verordnungen, die den vietnamesischen Behörden als bürokratischer Leitfaden bei der rechtlichen Gründung einer Unternehmung zur Verfügung stehen, wurden im Investitionsgesetz und im Unternehmensgesetz zusammengefasst.

Beide Gesetzestexte wurden im Jahr 2005 eingeführt und ersetzen jeweils die vormals gültige Rechtsprechung. Mit ein Grund für die Gesetzesüberarbeitung lag in der Berücksichtigung der WTO-Bedingungen im Bereich von Auslandsinvestitionen. Das, im Jahr 1996 in Kraft getretene ausländische

Investitionsgesetz wurde aufgelöst und in ein allgemeines Investitionsgesetz, gültig für ausländische und vietnamesische Investoren gleichermaßen, umgewandelt. Diese Änderung machte auch eine Anpassung der Unternehmensgesetzgebung notwendig. Die Neufassungen dieser Gesetze weist nur noch wenige gesonderte Paragraphen für die Gründung von ausländischen Unternehmen auf (Nguyen 2007, S. 4).

Das Investitionsgesetz 59/2005/QH11 gibt das Spektrum der möglichen Rechtsformen für ausländische Investoren vor. Des Weiteren regelt es den staatlichen Verwaltungsvorgang bei Investitionsaktivitäten (NA 2005a). Das Unternehmensgesetz 60/2005/QH11 enthält eine detaillierte Beschreibung der unterschiedlichen Registrierungs- und Lizenzierungsprozesse bezüglich Unternehmensgründungen (NA 2005b).

In der vorangegangenen ausländischen Investitionsgesetzgebung waren nur drei Investitionsformen erlaubt (Nguyen 2007, S. 4). Laut Investitionsgesetz lassen sich derzeit fünf Formen von ausländischen Direktinvestitionen unterscheiden: Unternehmen, die ausschließlich mit ausländischem Kapital finanziert werden (WFOE), Joint Ventures zwischen vietnamesischen und ausländischen Kooperationspartnern, Gesellschaften auf Vertragsbasis, Repräsentanzbüros bzw. ausländische Zweigstellen und Unternehmensgründungen im Rahmen von Fusionen bzw. Übernahmen (NA 2005a).

Weiters gibt die Regierung in der Gesetzgebung vor, welche Rechtsformen der jeweiligen Investitionsart zur Verfügung stehen. Generell ermöglicht das Gesetz dem ausländischen Investor folgende Rechtsformen: Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Einzelunternehmen, Aktiengesellschaften und Partnerschaften.

Eine **Gesellschaft mit beschränkter Haftung** ist gegenwärtig die am häufigsten vorkommende Rechtsform für ausländische Unternehmungen. Eine GmbH wird von zwei oder mehreren Gesellschaftern gegründet. Die maximale Anzahl an Gesellschafter darf 50 nicht überschreiten. Bei dieser Rechtsform handelt es sich um eine juristische Person (FIA 2009, S. 29). Die Kapitalbereitstellung erfolgt entweder durch Bargeldzahlungen oder durch die Einbringung von Anlagen, Rechten oder Technologien. Die offizielle Gründung erfolgt bei den Registrierungsstellen des Ministry of Planning and Investment durch die Offenlegung der Gesellschaftseinlagen und der Zahlung einer Kapitaleinlage (Massmann 2008, S. 33).

Die Kapitalbeteiligungen werden im 'Business Registration Certificate' als Stammkapital ausgewiesen (FIA 2009, S. 29). Dies führt dazu, dass spätere Änderungen des Kapitals den staatlichen Stellen mitzuteilen sind. Die beteiligten Gesellschafter haben Mitspracherechte in den Aufsichtsratsitzungen und das Recht auf eine Gewinnausschüttung auf Basis der Kapitalbeteiligung. Die Geschäftsführung wird von den Gesellschaftern gewählt. Eine Aufsichtsratsitzung kann durch den Vorstandsvorsitzenden oder den Zusammenschluss von Mitgliedern, die zusammen mehr als 25 Prozent des Stammkapitals ausmachen, einberufen werden (Massmann 2008, S. 33).

Ein **Einzelunternehmen** kann von einer einzelnen Person, die das 17. Lebensjahr vollendet hat, gegründet werden. Der Vorteil eines Einzelunternehmens liegt in der alleinigen Kontrolle über die Geschäftstätigkeiten. Der Gesellschafter haftet mit dem gesamten Unternehmens- und Privatvermögen (FIA 2009, S. 38).

Eine **Aktiengesellschaft** benötigt mindestens drei Investoren bzw. Gesellschafter, wobei die Nationalität bzw. Herkunft dieser keine Rolle spielt (Pinsent Mason 2011, S. 7). Bei der Aktiengesellschaft handelt es sich um eine juristische Person. Die Haftung beschränkt sich auf die Aktionärsseinlagen. Vietnamesisches Recht sieht vor, dass eine Aktiengesellschaft zum größten Teil Stammaktien ausgibt. Zusätzlich zu den Stammaktien ist die Emission von Stimm-, Dividenden-, und rückkaufbaren Vorzugsaktien erlaubt. Aktionäre mit Stammaktien haben unterschiedliche Rechte: Teilnahme an der Hauptversammlung, Mitspracherecht entsprechend dem Aktienanteil, Auszahlung der Dividende, Weitergabe der Aktien und Erhalt von Unternehmensinformationen. Die Rechte von Vorzugsaktionärinhaber werden in der Satzung ausgewiesen und hängen von der Art der Aktie ab (Massmann 2008, S.35-36).

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates oder ein eingesetzter Generaldirektor übernimmt die rechtliche Vertretung der Aktiengesellschaft. Die rechtliche Vertretung der AG muss den Hauptwohnsitz in Vietnam haben. Bei einer Auslandsreise von länger als wie 30 Tagen muss eine Stellvertretung ernannt werden. Bei mehr als elf unterschiedlichen Aktionären oder bei mehr als 50 Prozent der Anteile in der Hand eines Aktionärs muss ein Kontrollkomitee bestimmt werden (Pinsent Mason 2011, S. 7).

Eine **Partnerschaft** sieht mindestens zwei individuelle Parteien vor. Beide Parteien haften solidarisch und unbeschränkt, also auch mit dem privaten Vermögen. Jedoch besteht die Möglichkeit, dass sich eine Gesellschaft mit unbeschränkter Haftung an der Partnerschaft beteiligt. Ist dies der Fall, darf diese Gesellschaft nicht am täglichen Geschäft der Partnerschaft beteiligt sein oder Geschäfte in deren Auftrag abwickeln (Pinsent Mason 2011, S. 7).

In weiterer Folge wird genauer auf die unterschiedlichen Investitionsformen eingegangen. Die Möglichkeiten und Einschränkungen für Unternehmen auf Vertragsbasis wurden im Infrastruktur-Unterkapital 'Public-Private-Partnerships' genauer erläutert. Deshalb wird nur kurz auf diese Investitionsart eingegangen.

Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE)

Dabei handelt es sich um Unternehmen, die sich zu 100 Prozent in ausländischem Besitz befinden. Ge-gründet werden diese Unternehmen von einem oder mehreren Investoren. Dabei übernehmen diese Investoren die komplette Verantwortung für alle Schulden und Verbindlichkeiten des Unternehmens. Es besteht die rechtliche Möglichkeit, dass ein schon gegründetes WFOE eine Kooperation mit einem anderen, sich in ausländischer Hand befindlichem Unternehmen eingeht und diese zusammen ein neues Venture in Vietnam gründen (Chen 2008).

Laut Investitionsgesetz kann ein WFOE folgende Rechtsformen annehmen: Aktiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung und Partnerschaft. Die Vorteile dieser Investitionsart sind die Beibehaltung der Unabhängigkeit, die Wahrung von Geschäftsgeheimnissen und die alleinige Kontrolle über die gesamten Geschäftstätigkeiten (Chen 2008).

Vor dem Jahr 2008 wurden WFOE nicht nur als eigenständige Investitionsform, sondern auch als eigenständige Rechtsform behandelt. Seit der rechtlichen Änderung handelt es sich dabei nur noch um eine inoffizielle Benennung einer Investitionsform, die in unterschiedlichen Rechtsformen auftreten kann. Ab 01. Juli 2008 steht es bestehenden Unternehmen, die diese Investitionsform auch als Rechtsform gewählt haben frei, sich als eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung registrieren zu lassen (Massmann 2008, S. 46).

Joint Venture

Die Gründung eines JV erfolgt nach Unterzeichnung eines Joint-Venture-Vertrages zwischen zwei oder mehreren Parteien. Folgende Joint-Venture-Konstellationen sind möglich: JV zwischen einem vietnamesischen und ausländischem Investor, JV zwischen einem vietnamesischen Investor und einem Unternehmen, das sich vollständig in ausländischem Besitz befindet, JV zwischen einem bestehenden Joint Venture und einem ausländischem Investor bzw. einem WFOE oder JV zwischen zwei unterschiedlichen Joint Ventures (Chen 2008).

Gegründet werden kann ein Joint Venture als Gesellschaft mit beschränkter Haftung, als Aktiengesellschaft oder als Partnerschaft. Seit dem Jahr 2008 ist die Gründung eines Joint Ventures als eigenständige Rechtsform nicht mehr möglich (Massmann 2008, S. 38). Die Haftung der Partner und die notwendige Installation der Verwaltungsorgane hängen von der Wahl der Rechtsform ab.

Die Aufteilung des Gewinns und der Risiken erfolgt, falls es im JV-Vertrag nicht anders festgelegt wurde, auf Basis der Kapitalbeteiligung. In vielen Fällen ist der Markteintritt für ausländische Investoren nur im Rahmen von Joint Ventures möglich, da eine vietnamesische Beteiligung rechtlich vorgeschrieben ist (Chen 2008).

Das Stammkapital der Kooperation kann Bareinzahlungen oder Anlagen umfassen. In den meisten Fällen bringt die vietnamesische Seite Gebäude bzw. Landnutzungsrechte ein, während die ausländische Seite Technologien, Know-how und Maschinen zur Verfügung stellt. Die Laufzeit beträgt zwischen 50 und 70 Jahre. Die Auflösung bedarf der Genehmigung der Behörde und erfolgt entweder auf Grund eines Verstoßes gegen rechtliche bzw. vertraglich festgelegte Auflagen oder auf Grund der abgelaufenen Laufzeit (Massmann 2008, S. 40-41).

Unternehmen auf Vertragsbasis

In Vietnam können Unternehmen auf Vertragsbasis gegründet werden, die keine eigenständige Rechtspersönlichkeit haben. Die Gründung eines vertragsbasierten Unternehmens kann zwischen einem ausländischen und einem vietnamesischen Unternehmen stattfinden. In einem geschäftlichen Kooperationsvertrag werden die Rechte und Pflichten sowie die Aufteilung der Gewinne bzw. Verbindlichkeiten zwischen den Parteien festgelegt. Ein Kooperationsvertrag ist nur dann gültig, wenn eine entsprechende Investitionslizenz erteilt wurde. Die Investoren haften solidarisch und mit ihrem privaten Vermögen. Diese Investitionsart ist besonders für zeitlich befristete Projekte interessant (Chen 2008; Massmann 2008, S. 45). Vertragsbasierte Unternehmensgründungen, die dieser Investitionsform zuordenbar sind, sind BOT, BTO und BT (Nguyen 2007, S.5).

Diese Investitionsart ermöglicht ausländischen Unternehmen, deren Tätigkeitsbereich im Infrastruktorsektor angesiedelt ist und die ein Projekt im Rahmen einer Public-Private-Partnerschaft einzugehen planen, eine Unternehmensgründung ohne umständliche und zeitintensive administrative Vorgänge. Die Regierung versucht durch vorteilhafte Gründungsvoraussetzungen ausländische Unternehmen für den Ausbau der technischen Infrastruktur zu gewinnen.

Der Unterschied zwischen einer vertragsbasierten Gründung eines Unternehmens mit einem Kooperationsvertrag und einem Joint Venture liegt in der unbeschränkten Haftung und der Gewindistribution. Seit dem Jahr 2000 ist es vertragsbasierten Unternehmen, die aus dem Ausland finanziert werden, erlaubt in Vietnam ein Verwaltungsbüro zu errichten. Dadurch erhält der ausländische Investor bessere Kontroll- und Administrationsmöglichkeiten. Ebenfalls ist die Umschichtung von Steuern und Verbindlichkeiten zwischen den beteiligten Parteien möglich (Massmann 2008, S. 45-46).

Repräsentanzbüros und ausländische Zweigstellen

Beide Investitionsformen werden unter der vietnamesischen Gesetzgebung als, dem ausländischen Mutterunternehmen bzw. Investor angehörige bzw. unterstellte Unternehmungen betrachtet. Der Unterschied zwischen Repräsentanzbüros und ausländischen Zweigstellen ist, dass Letzteren die Ausübung von kommerziellen Geschäftstätigkeiten erlaubt ist, während Erstere nur für die Durchführung von Marktumfragen und Werbemaßnahmen eingesetzt werden dürfen (Chen 2008). Für eine Zweigstelle bedarf es einer gesonderten Unternehmenslizenz (Massmann 2008, S. 50).

Repräsentanzbüros werden von ausländischen Investoren genutzt um potentielle Investitionsgelegenheiten zu prüfen. Dies ist mit ein Grund für die nicht rechtliche Berücksichtigung dieser Investitionsform als ausländische Direktinvestition (Chen 2008).

Mitarbeiter eines Repräsentanzbüros dürfen nicht als Vertreter anderer Firmen auftreten und keine profitorientierte Geschäfte abwickeln. Um diese Aufgaben auszuführen, ist die Repräsentanz gezwungen, auf

außenstehende Dienstleistungsunternehmen zurückzugreifen. Die Regelungen für die Gründung einer Repräsentanz wurden im Jahr 2006 überarbeitet und restriktiver gestaltet. Begründet wird dies durch die notwendige Erschwerung des Markteintritts für ausländische Unternehmen in den Tourismussektor, da in diesem Bereich Repräsentanzbüros eine häufig gewählte Investitionsform darstellten und diese zum Teil auch zweckentfremdet eingesetzt wurden (Massmann 2008, S. 47).

Die Regierung versucht durch die Rechtssprechung einen Wandel in der Wahl der Investitionsform herbeizuführen. Ausländische Unternehmen sollen dazu bewegt werden, von reinen Vertretungsbüros abzuweichen und intensivere steuerpflichtigere und mehr profitorientierte Geschäftstätigkeiten einzugehen. Die Gründung von Zweigstellen soll vorangetrieben werden. Dies ist jedoch bisher nur theoretisch möglich, da es an geeigneten Umsetzungsrichtlinien fehlt (Massmann 2008, S. 50).

Firmenübernahmen bzw. Fusionen (M&A)

Durch die neue Gesetzgebung ist es vietnamesischen und ausländischen Investoren erstmals erlaubt durch die Bereitstellung von Kapital Anteile an vietnamesischen oder ausländischen Unternehmen mit Sitz in Vietnam zu erwerben. Artikel 25 des neuen Investitionsgesetzes ermöglicht Firmenübernahmen bzw. Fusionen (NA 2005).

Seit der Implementierung des neuen Investitionsgesetzes¹⁷ und der erstmaligen offiziellen Genehmigung von Fusionen und Übernahmen hat die Regierung in Vietnam sukzessive versucht die Regelungen entsprechend anzupassen bzw. investitionsfreundlicher zu gestalten. Das Dekret 139, welches im Jahr 2008 in Kraft getreten ist, hebt alle Beschränkungen betreffend ausländischem Eigentum an privatwirtschaftlich geführten vietnamesischen Unternehmen auf. M&A sowie private Beteiligungsinvestitionen werden in Vietnam als direkte Investitionen aufgefasst, wobei der Bezugsrahmen nicht klar definiert ist.

In den meisten M&As übernimmt ein, speziell in Vietnam gegründetes auslandsfinanziertes Unternehmen ein vietnamesisches Privatunternehmen. Damit umgehen ausländische Investoren mögliche steuerliche, finanzielle und strukturelle Konsequenzen.

Es gibt derzeit noch keine einheitliche detaillierte M&A-Gesetzgebung. Das MPI arbeitet derzeit an der Veröffentlichung von Leitlinien, die die Handhabung von M&A erleichtern sollen. Bisher nahmen die staatlichen Behörden einen pro-aktiven Ansatz gegenüber einer 100%igen Übernahme ein. Verwaltungstechnisch werden M&A sowie private Beteiligungsinvestitionen gleich behandelt wie ein, ausschließlich mit ausländischem Kapital gegründetes Unternehmen. Die Lizenzerteilung erfolgt unter den Gesichtspunkten der

¹⁷ Die folgenden Informationen über M&A in Vietnam stammen aus dem Artikel „Acquisition and Mergers – Investing in Vietnam“ von Oliver Massmann aus dem Jahr 2011 (Massmann 2011).

Investitionsregistrierung oder -evaluierung. Die Vorgehensweise ist von der Höhe der Investition abhängig.

Der Unterschied zu der Gründung eines eigenen Unternehmens ist, dass die übernommene Gesellschaft den 'Investment-Certificate-Antrag' bei den Behörden einreichen muss. Dies macht eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Investor und dem übernommenen Unternehmen notwendig. Eine Übernahme ist erst dann offiziell erfolgt, wenn das 'Investment Certificate' auf den Namen des Investors ausgestellt und das 'Business Registration Certificate' erneuert wurde

Bei M&As in Vietnam können eine Vielzahl von Problemen auftreten. Aus diesem Grunde ist eine Vorabprüfung unerlässlich. Das Geschäftsfeld bzw. der Sektor, in welchem das Unternehmen, das übernommen werden soll, tätig ist, muss für ausländische Beteiligungen zugelassen sein. Des Weiteren müssen Zahlungsmodalitäten für die Übernahme genau geregelt und eventuelle Probleme bei der Überschreibung von Landnutzungsrechten mitberücksichtigt werden.

Genehmigungsprozess¹⁸

Im Allgemeinen ist unter der, im Jahr 2005 in Kraft getretenen Investitions- und Unternehmensgesetzgebung ein, von den dafür zuständigen Behörden erteiltes Investitionszertifikat die Grundvoraussetzung für ein Engagement in Vietnam. Die Art des Lizenzierungsprozesses bzw. die Erteilung des Investitionszertifikats ist abhängig von der Größe des Investitionsprojektes und dem Wirtschaftsbereich, in welchen investiert wird. Die Rechts- bzw. Investitionsform spielt dabei eine untergeordnete Rolle (FIA 2009, S. 24).

Ausländische Unternehmensgründungen, die in einem Wirtschaftssektor tätig sind, welcher keiner offiziellen Beschränkung unterliegt und ein Investitionskapital von weniger als 300 Billionen VND vorweisen können, fallen in die Kategorie der Investitionsregistrierung. Um ein Investitionszertifikat zu erhalten, müssen ausländische Investoren die Verwaltungsvorgaben für eine Investitionsregistrierung erfüllen. Die Ausstellung eines Investitionszertifikats entspricht der offiziellen Geschäftsregistrierung.

Die Verwaltungsschritte für eine Investitionsregistrierung sind im Dekret 108 unter Artikel 44 geregelt. Voraussetzung für den Erhalt des Zertifikats ist die Übermittlung der geforderten Dokumente an die dafür zuständige Lizenzbehörde. Vorgesehen ist ein ausgefülltes Formblatt über die Anfrage einer Investitionsregistrierung und eine Bestätigung über die Finanzkraft des Investors. Wird die Rechtsform vertragsbasierter Unternehmen gewählt, muss eine Kopie des Vertrages beigelegt werden. Bei der Gründung eines Unternehmens muss eine Anfrage über die Geschäftsregistrierung gestellt und die Wahl der Rechtsform sowie damit zusammenhängende Unterlagen den Behörden übermittelt werden. Innerhalb von fünfzehn

¹⁸ Der Grossteil der Informationen über den Registrierungsprozess entstammen dem offiziellen vietnamesischen Investitionsführer des MPI (FIA 2009, S. 24). Informationen aus anderen Quellen werden entsprechend ausgewiesen.

Arbeitstagen, nach Erhalt der Unterlagen, wird über die Ausstellung des Zertifikats entschieden (MPI 2006a, S. 17-18).

Im Unterschied zu der Gesetzgebung aus dem Jahr 1999 wurde der Registrierungsprozess in der neuen Gesetzgebung auf administrativer Ebene vereinheitlicht und optimiert. Laut einem Konferenzpapier aus dem Jahr 2006, der sich mit der Geschäftsregistrierung in Vietnam seit 1999 beschäftigt, wird der umständliche und komplexe Registrierungsprozess als ein nicht zu unterschätzender Hindernisgrund für Auslandsinvestitionen betrachtet (Manh/Tuan/Tas 2006, S.7).

Die Regierung hat entsprechend reagiert. Im Gründungsprozess müssen Unternehmen nicht mehr gesondert bei den unterschiedlichen staatlichen Institutionen um Genehmigungen bzw. verwaltungstechnische Registrierungen anfragen. Im Dekret 108 ist in Artikel 44/Abschnitt 4 geregelt, dass nach Erteilung des Investitionszertifikats die dafür zuständige Lizenzbehörde innerhalb von sieben Tagen eine Kopie des Zertifikats an das Ministry of Planning and Investment, Ministry of Finance, Ministry of Trade, Ministry of Natural Resources and Environment, die Staatsbank und andere relevante Staatsorgane zu senden hat. Die Lizenzbehörde ist somit die Schnittstelle zwischen allen staatlichen Behörden, die in den Gründungsprozess involviert sind (MPI 2006a, S. 18).

Ausländische Gründungsprojekte, die ein Investitionskapital von über 300 Billionen VND aufweisen oder in einem beschränkt zugänglichen Wirtschaftssektor tätig sein wollen, müssen sich einer Investitionsevaluierung durch die Lizenzbehörden unterziehen. Handelt es sich um eine Investition von über 300 Billionen VND, ist der ausländische Investor angehalten, ein ökonomisches und technisches Erklärungsschreiben über das Investitionsprojekt einzureichen. Diese Erklärung beinhaltet Informationen über den Bedarf an Land, die Ziele des Projektes, die Bereitstellung des Kapitals, den Standort und vieles mehr.

Jedes ausländische Unternehmen, welches Investitionen in einen beschränkt zugänglichen Wirtschaftsbereich tätigen will, muss neben den erforderlichen Unterlagen auch die spezifischen Anforderungen des jeweiligen Sektors erfüllen. Geprüft wird dies durch die entsprechende Lizenzbehörde in Zusammenarbeit mit anderen Ministerien.

Innerhalb einer Evaluierung findet die Überprüfung der Investition bezüglich deren Konformität mit der staatlichen Planung der technischen Infrastruktur, der Landnutzung und dem Abbau von natürlichen Ressourcen statt. Weiters werden der Implementierungsplan und die Umweltverträglichkeit der Unternehmung genauer geprüft. Laut Investitionsgesetz darf die maximale Zeitdauer für das Vorliegen des Ergebnisses einer Evaluierung nicht mehr als 30 Tage beanspruchen. Bei Unschlüssigkeiten kann die Dauer auf 45 Tage verlängert werden.

Die bürokratischen Verantwortungsbereiche für den Registrierungsprozess hängen von der Größe, der Bedeutung und dem Standort des Unternehmens ab. Grundsätzlich ist das Volkskomitee auf Provinzebene in Zusammenarbeit mit den Regierungsbehörden die verantwortliche Behörde für ausländische Investitionen. Soll ein Unternehmen innerhalb eines IZs, EPZs oder HTZs gegründet werden, wird die Lizenz vom Verwaltungsrat des jeweiligen Industrieparks vergeben. Handelt es sich um ein BOT-Projekt, liegt der Verantwortungsbereich beim MPI. Investitionsprojekte rund um den Bau bzw. das Management von Flughäfen bzw. Schiffshäfen, der Förderung von Öl, dem Abbau von Mineralien, der Produktion von Zigaretten, der Errichtung von Industriezonen sowie Radio- und Rundfunkstätigkeiten bedürfen der Genehmigung des Premierministers. Weiters werden Projekte mit einem Kapital von über 1.500 Billionen VND vom Premierminister begutachtet. Dies geschieht in enger Kooperation mit relevanten Ministerien.

Die Errichtung eines Repräsentanzbüros bildet eine Ausnahme, was den bürokratischen Verantwortungsbereich betrifft. Verwaltungstechnisch sind das MOIT und die Staatsbank für die Repräsentanzbüros zuständig. Die Staatsbank übernimmt die Vergabe der Lizenzen und der Antragsprüfung für Repräsentanzbüros von Banken und Versicherungen, während das MOIT für alle privatwirtschaftlichen Repräsentanzbüros verantwortlich ist (Massmann 2008, S. 48).

Die Gründung einer Repräsentanz erfolgt über die Einreichung eines Antrags beim lokalen Volkskomitee. Voraussetzung ist die Vorweisung einer ausländischen Geschäftsregistrierung, ein notariell beglaubigter Gesellschaftsvertrag und eine Vollmachtsurkunde. Kommt es zur Genehmigung des Büros, wird ein Investitionszertifikat ausgestellt. Die Gründung wird im Rahmen eines Benachrichtigungsverfahrens offiziell bestätigt. Den Behörden ist der Repräsentanzleiter, die Anzahl der Mitarbeiter und der Standort des Büros mitzuteilen. Im Fünf-Jahres-Zyklus muss die Lizenz erneuert werden (Massmann 2008, S. 48-49).

Die Errichtung eines Joint Ventures benötigt einen unterschriebenen Joint-Venture-Vertrag, eine gültige Satzung und eine Investitionslizenz. Die Lizenz wird von Lizenzbehörden vergeben, die dem MPI unterstellt sind. Die Investitionslizenz gibt den Tätigkeitsrahmen vor. Wird dieser nicht eingehalten, kommt es zu einer Widerrufung der Lizenz (Massmann 2008, S. 40-41). Werden Sachanlagen als Stammkapital eingebracht, werden diese vom MPI bewertet und geprüft. Die Laufzeit wird in der Investitionslizenz vermerkt.

Grundsätzlich wird die Registrierung von Unternehmen durch die Handhabung von Geschäftslizenzen bzw. der Erteilung eines Investitionszertifikats gehandhabt. Die Vergabe von Lizenzen ist ein weltweit anerkanntes staatliches Managementwerkzeug zur Ausübung von Kontrollfunktionen über Unternehmensgründungen. Die in Vietnam angewandte Struktur der Lizenzvergabe weist laut Nguyen Dinh Cung, dem Direktor des staatlichen vietnamesischen CIEM-Instituts, einige Schwierigkeiten auf (Nguyen 2007, S. 17).

Die Vergabe von Lizenzen wird oftmals stark durch informelle Interessen lokaler Beamten beeinflusst. Trotz Fortschritte in der Anpassung und Vereinheitlichung von Vorgaben betreffend der Antragsstellung für die Vergabe des Investitionszertifikats, gibt es für eine Vielzahl von Lizenzen kein standardisiertes Formular. Weiters gibt es keine allgemein gültige Lizenzform. Oftmals werden offizielle Lizenzen durch Scheindokumente im Rahmen von Bewilligungen, Bescheinigungen, Genehmigungen und Bestätigungen von lokalen Behörden überlagert. Weiters kommt es bei der Vergabe von Zertifikaten zwischen lokalen und zentralen Stellen zu Reibungspunkten, die oftmals auf Kosten der Unternehmensgründer geführt werden (Nguyen 2007, S. 17-24).

Ein weiteres Problem im Zusammenhang mit der Registrierung von Unternehmen sieht David Walke, ein britischer Wissenschaftler der in Zusammenarbeit mit dem CIEM-Institut eine Umfrage bezüglich Geschäftslizenzvergabe in Vietnam durchgeführt hat, in der Verwendung unterschiedlicher Registrierungssoftwares der unterschiedlichen involvierten Behörden. Die Lizenzbehörden in Ho Chi Minh City verfügen über eine eigene Registrierungsdatenbank. Zehn Provinzen übermitteln Informationen in ein, von der MPI verwaltetes Programm. Die restlichen 51 Provinzen handhaben die Registrierung über manuelle Aktenaufzeichnungen oder Arbeitsblätter (Walke 2007, S. 4).

Zusammenfassung

Die administrative Vorgehensweise für ausländische Unternehmensgründungen sind im Investitions- und im Unternehmensgesetz verankert. Im Investitionsgesetz werden mögliche Investitions- bzw. Rechtsformen ausgewiesen, während der Registrierungs- und Lizenzierungsprozess im Unternehmensgesetz verankert ist. Ausländische Direktinvestitionen sind in fünf Investitionsformen und vier Rechtsformen möglich.

Die rechtliche Ausgangslage für eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, ein Einzelunternehmen, eine Aktiengesellschaft und eine Partnerschaft entspricht der üblichen internationalen Handhabung. WFOE und JV dienen nur noch der Form halber als Investitionsbezeichnung und stellen keine eigenständigen Rechtsformen dar. Dadurch wird kenntlich gemacht, dass die Gründungsgesetzgebung von ausländischen und vietnamesischen Unternehmen einander angeglichen wurde. Die Möglichkeit einer Unternehmensgründung auf Vertragsbasis kommt vor allem Infrastrukturprojekten zu Gute und erleichtert ausländischen Unternehmen in Vietnam Fuß zu fassen. Mittels einer restriktiven Gesetzgebung für die Gründung von Repräsentanzbüros werden ausländische Unternehmen indirekt dazu bewegt, steuerpflichtige Zweigstellen zu errichten.

Für M&A gibt es bisher keine einheitliche detaillierte Gesetzgebung. Administrativ werden Firmenübernahmen gleich wie die Gründung eines WFOEs gehandhabt. M&A von ausländischen Unternehmen werden von den Regierungsbehörden evaluiert und überprüft. Generell werden 100%ige Übernahmen von den staatlichen Stellen kritisch begutachtet.

Die Voraussetzung für die Gründung eines Unternehmens ist das Investitionszertifikat. Abhängig von der Art und Größe des Investitionsprojektes, ist für die Erteilung des Investitionszertifikats entweder eine Investitionsregistrierung oder eine -evaluierung notwendig. Eine Vielzahl von Reformen im Bürokratiebereich haben dazu geführt, dass der Registrierungsprozess optimiert, standardisiert und vereinfacht wurde. Lokale Lizenzbehörden oder Volkskomitees, bei denen der Investitionsantrag eingereicht wird, dienen als Schnittstelle zu allen, in den Gründungsprozess involvierten Behörden. Optimierungsbedarf besteht in der Einführung standardisierter Lizenzformulare, einer einheitlichen Registrierungsdatenbank und der Bekämpfung illegaler Lizenzvergaben.

4.4.5 Eigentums- und Verfügungsrechte

Das Ziel des folgenden Kapitels ist es aufzuzeigen, ob ausländische Unternehmen von den, in Vietnam vorherrschenden Eigentums- bzw. Verfügungsrechten profitieren oder ob diese negativ auf Unternehmensgründungen auswirken. Von Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Handhabung der Rechte an den Produktionsmitteln und der Bodennutzung.

Produktionsmittel

Im Rahmen der vietnamesischen Erneuerungspolitik und zahlreicher Liberalisierungsinitiativen hat sich das Wirtschaftsordnungssystem von der vormals kommunistischen Prägung abgewandt und orientiert sich vermehrt an marktwirtschaftlichen Prozessen. Um den Erfolg der Transformation von der kommunistischen Ordnung in eine Marktwirtschaft sicherzustellen, bedarf es einer strukturellen Änderung der Eigentums- und Verfügungsrechte an Produktionsmitteln. In einem kommunistischen Wirtschaftssystem sind die Produktionsmittel zu 100 Prozent staatliches Eigentum. Im Gegensatz dazu befinden sich diese in einer funktionierenden Marktwirtschaft in Privateigentum. Das private Eigentum an Produktionsmitteln ist ein Grundpfeiler der marktwirtschaftlichen Ordnung. Ein Unternehmer muss die Möglichkeit gegeben werden, Produktionsmittel zu erwerben und diese nach seinem Gutdünken einzusetzen bzw. zu verändern.

Ein wichtiger Bestandteil der Erneuerungspolitik war die Freigabe der Eigentumsrechte an Produktionsmitteln im Rahmen der Einführung einer vietnamesischen Privatwirtschaft. Da der Kommunismus weiterhin als Herrschaftslegitimationsgrund für die Einparteienherrschaft der KPV gilt, war die Regierung nicht bereit, sich vollständig marktwirtschaftlichen Einflüssen unterzuordnen. Aus diesem Grund kam es zu der Implementierung einer sozialistischen Marktwirtschaft mit vietnamesischer Prägung.

Die Kontrolle der Ressourcen bzw. Produktionsmittel erfolgt in Vietnam weiterhin offiziell durch den Staat. Als Werkzeug zur Durchsetzung der Bündelung der Eigentums- und Verfügungsrechte unter staatlicher Obhut werden wirtschaftliche Monopole gebildet. Die im Jahr 1992 verabschiedete Verfassung besagt in Artikel 19/ Abschnitt 2, dass der staatliche Sektor, speziell in den Schlüsselindustrien und -bereichen,

einerseits konsolidiert bzw. ausgebaut werden und andererseits eine führende Rolle in der nationalen Ökonomie einnehmen soll (Weitzel 1992).

Obwohl die Privatisierung von Staatsbetrieben in den letzten Jahren, im Besonderen durch die WTO-Mitgliedschaft, sukzessive vorangetrieben wurde, hält die Regierung weiterhin an der Monopolstellung von staatseigenen Unternehmen in bestimmten Schlüsselindustrien fest. Jedoch zeigt es sich, dass nur noch bestimmte Produktionsmittel, solche die vor allem der Öffentlichkeit zu Gute kommen, durch Wettbewerbsverzerrungen indirekt in Staatsbesitz gehalten werden. Der Trend bewegt sich in Richtung der freien Zugänglichkeit und Verwendung von Produktionsmitteln.

Grund und Boden

Die Handhabung der Eigentums- und Verfügungsrechte an Grund und Boden ist in Artikel 18/Abschnitt 2 der vietnamesischen Verfassung festgelegt: *„The State manages all the land in accordance with the plan and the law, and guarantees that its use shall conform to the set objectives and yield effective results. The State shall entrust land to organisations and private individuals for stable and lasting use. These organisations and individuals are responsible for the protection, enrichment, rational exploitation and economical use of the land; they may transfer the right to use the land entrusted to them by the State, as determined by law (Weitzel 1992).“*

Geregelt werden die Rechte an Grund und Boden im 2004 verabschiedeten Grund- und Bodengesetz¹⁹. Als Gesetzesleitfaden gelten die Dekrete 181 und das, im Jahr 2006 in Kraft getretene Dekret 17.

In Vietnam gibt es kein Privateigentum an Grund und Boden. Der Staat als Vertreter des Volkes ist alleiniger Eigentumsinhaber der Ländereien. Für private oder juristische Personen besteht die Möglichkeit, zeitlich befristete Nutzungsrechte an Grundstücken zu erwerben (Konrad Adenauer Stiftung 2009).

Das Grund- und Bodengesetz erlaubt vietnamesischen Unternehmen Nutzungszertifikate über Dritte zu erwerben. Ausländischen Investoren ist dies nicht erlaubt. Ausländische Unternehmensgründer erhalten Nutzungsrechte entweder durch den JV-Partner oder durch direktes Leasing von offiziellen, meistens staatlichen Agenturen.

Im Rahmen eines Joint Ventures ist der Erwerb von Landnutzungsrechten nur der vietnamesischen Seite vorbehalten. In den meisten Fällen wird vom vietnamesischen Kooperationspartner der Kapitalanteil an der Unternehmung in Form von Landnutzungsrechten bereitgestellt. Dies ist jedoch nur möglich, wenn der vietnamesische Partner Landnutzungsrechte zugeteilt bekommen hat. Wurden die Rechte über Dritte erworben bzw. nur gepachtet, dürfen diese nicht als Einlage in das JV eingebracht werden.

¹⁹ Falls nicht gesondert kenntlich gemacht, stammen die folgenden Informationen aus der Zusammenfassung des Gesetzestextes der Anwaltskanzlei Vilaf-Hong Duc (Vilaf-Hong Duc 2007).

Da die laufenden Landnutzungsgebühren vom vietnamesischen Kooperationsunternehmen bezahlt werden müssen, werden diese in der Praxis vom ausländischen Investor im Rahmen eines Kredites zur Verfügung gestellt. Die Festlegung der Gebührenhöhe wird auf Provinzebene vorgenommen. Werden Landnutzungsrechte vom lokalen Partner als Kapitaleinlage bereitgestellt, gehen diese bei der Genehmigung bzw. offiziellen Gründung der Kooperationsunternehmung in den Joint-Venture-Besitz über.

Der zweite Weg zur Erhaltung von Nutzungsrechten ist durch eine Gebrauchsüberlassung im Rahmen einer Verpachtung. Dabei pachtet der ausländische Investor, nach der Gründung des Unternehmens, in Vietnam Land von den staatlichen Behörden. Es hat sich gezeigt, dass ausländische Unternehmen oftmals Probleme haben, geeignete Grundstücke zu finden oder dass der Verpächter den vorgelegten Pachtbedingungen zustimmt. Meistens entsprechen die, von den vietnamesischen Verpächtern eingeforderten Pachtbeträge nicht dem Wert der Nutzungsrechte.

Neben staatlichen Stellen besteht für ausländische Unternehmen die Möglichkeit, Land von vietnamesischen Wirtschaftsorganisationen zu pachten. Dies beinhaltet Staatsunternehmen, private Aktienunternehmen oder Kapitalgesellschaften. Des Weiteren darf Land von ausländischen Unternehmen gepachtet werden, die ebenfalls Pachtnehmer sind und sich auf die Entwicklung von ländlichen Infrastruktureinrichtungen spezialisiert haben.

Die Pachtdauer richtet sich nach der Dauer des genehmigten Projektes und darf 50 Jahre nicht überschreiten. Liegen besondere Umstände vor, kann die Projektdauer, und somit auch die Pachtlaufzeit, auf 70 Jahre verlängert werden. Für eine Verlängerung der Pachtlaufzeit muss die Genehmigung der Regierung eingeholt werden. Die bestätigte Laufzeiterweiterung des Investitionsprojektes ist keine automatische Garantie für eine Verlängerung der Pachtdauer.

Der Pachtbetrag kann entweder jährlich oder einmalig entrichtet werden. Bei einer jährlichen Zahlung der Pacht wird dem Pachtnehmer jede Veräußerung untersagt. Wird der Betrag einmalig abgeleistet, wird dem Unternehmen das Recht zuerkannt, den Grund- und Boden weiterzuverpachten bzw. die Landnutzungsrechte an Dritte abzutreten.

Üblicherweise wird in Vietnam der landwirtschaftliche Grund und Boden für eine Dauer von 20 bis 50 Jahre verpachtet. Der Pächter verfügt somit über einen relativ langen Planungshorizont (gtz 1997). In urbanen Gebieten sind die Pachtdauern zu kurz um einen Anreiz für langfristige Investitionen zu erzeugen. Unternehmen bekommen nur Pachtverträge für lizenzierte Projekte, da ansonsten die Landnutzungsrechte automatisch zum Staat übergehen. Da Grund und Boden als gesondertes Produktionsmittel betrachtet wird, basiert die Entscheidung über die Vergabe von Nutzungsrechten auf staatlichen Planzielen. Entgelt für die Nutzungsrechte stellen eine wichtige staatliche Einnahmenquelle dar. Vom Staat nicht autorisierter Transfer von Nutzungsrechten und Weiterverpachtungen werden bestraft (Ausaid 2000).

Eine Option zur Pacht von Grundstücken ist das Mieten von Büros in Geschäftsgebäuden. Hauptsächlich nehmen Dienstleistungs- und Softwareunternehmen von dieser Alternative Gebrauch. Die Vorgehensweise bei einer Miete ist unkompliziert und bedarf keiner Genehmigung der vietnamesischen Behörden. Es besteht ebenfalls die Möglichkeit ein Büro oder eine Fabrik von einer anderen ausländischen Unternehmung in einer IZ oder einer EPZ zu mieten.

Die Höhe der Miete eines Gebäudes bzw. Büros unterscheidet sich je nach deren Lage. In den urbanen Gegenden um Ho Chi Minh City oder Hanoi gibt es einen Engpass an Bürogebäuden, was dazu geführt hat, dass die Mietkosten gestiegen sind. Aus diesem Grund konzentrieren sich Unternehmen vermehrt auf Niederlassungen außerhalb zentraler Geschäftsgebiete (CTCS 2009, S. 26-27).

Alle offiziellen Dokumente im Rahmen von Landnutzungsrechten müssen offiziell durch einen Notar beglaubigt werden. Da der Notariatsvorgang in Vietnam sehr zeitintensiv ist, kommt es oftmals zu zeitlichen Verzögerungen. Bei der staatlichen Zuteilung von Land für ein ausländisches Unternehmen kann es zu Umsiedlungen der vormaligen Nutzer des Grund und Bodens kommen. Die Bevölkerung wird gezwungen, die umgewidmeten Grundstücke zu räumen. In der früheren Gesetzgebung musste das ausländische Unternehmen der umgesiedelten Bevölkerung Kompensation leisten. In dem, im Jahr 2004 veröffentlichten Gesetz kommt es nur noch in Ausnahmefällen, bei der Errichtung von IZs, HTZs oder Prioritätsprojekten, zu der Umwandlung von Wohn- in Industriegebiete. Kommt es zu einer Räumung von Wohngebieten, ist der Staat für die Ausgleichszahlungen an die vormaligen Nutzer zuständig.

Der Erwerb eines Zertifikats zur Nutzung von Land berechtigt den Zertifikatinhaber den Grund und Boden nach eigenem Ermessen zu verwenden. Das Eigentum bleibt jedoch in staatlicher Hand. Bei Streitfällen hat es sich gezeigt, dass das Zertifikat wenig Aussagekraft besitzt. Der Staat hat somit das Recht, Enteignungen, oftmals ohne Entschädigungszahlungen, vorzunehmen. Der Begünstigte von Nutzungsrechten ist etwaigen staatlichen Einwirkungen schutzlos ausgesetzt (Konrad Adenauer Stiftung 2009).

Laut Gesetz ist die Regierung dazu ermächtigt, allen Nutzungsnehmern die Landnutzungsrechte zu entziehen. Zu der Rechtsentziehung kommt es bei einer ineffizienten bzw. nicht erlaubten Landnutzung, bei der Zerstörung und bei ausbleibenden finanziellen Zahlungen bzw. Verwendungen des Grund und Bodens. Eine Aberkennung der Nutzungsrechte kann zu einem Entzug der Geschäftslizenz führen.

4.4.6 Zusammenfassung

Die niedrigen Lohnkosten stellen einen internationalen Wettbewerbsvorteil dar. Dementsprechend kommen den arbeitsrechtlichen Bedingungen einen hohen Stellenwert zu. Niedrige Lohnkosten bieten erst einen Vorteil, wenn die rechtlichen Rahmenbedingungen dementsprechend angepasst wurden. Mit der geplanten Verabschiedung eines neuen Arbeitsrechts, welches dem internationalen Standard entspricht,

versucht die Regierung den Wettbewerbsvorteil zu untermauern. Mit der Aufhebung rechtlicher Ungleichheiten zwischen ausländischen und inländischen Unternehmen wird der Wirtschaftsstandort Vietnam gestärkt. Den Unternehmen wird das Recht auf freie Auswahl von Personal zuerkannt. Regelungen für die Anstellung ausländischer Arbeitskräfte wurde zu Gunsten der internationalen Betriebe angepasst.

Negative Auswirkungen auf die Ansiedlungen von ausländischen Unternehmen hatten auf der einen Seite die inflationsbedingten Erhöhungen der Mindestlöhne und auf der anderen Seite die grundsätzlichen Unterschiede bei den Mindestlohnvorgaben für ausländische und staatliche bzw. privatwirtschaftliche vietnamesische Unternehmen. Eine Vereinheitlichung der Mindestlöhne ist im Jahr 2012 geplant. Mindestlohnvorgaben stellen für die Regierung ein Instrument zur Regulierung von volkswirtschaftlichen bzw. makroökonomischen Vorgängen dar. Nichtsdestotrotz wird durch sukzessive Erhöhungen der Wettbewerbsvorteil in Frage gestellt.

Einen weiteren gegenteiligen Effekt auf ausländische Unternehmensgründungen haben die Vorgaben betreffend der betriebseigenen Gewerkschaftsgründung. Im Normalfall ist es Aufgabe der Gewerkschaft, die Arbeitnehmer und deren Rechte auf Unternehmensebene zu vertreten. In Vietnam hingegen agieren die Gewerkschaften als Sprachrohr bzw. Vertreter der KPV. Die indirekte Einflussnahme der Partei auf die organisatorischen und strategischen Geschicke eines ausländischen Unternehmens halten potentielle Investoren von einem Engagement in Vietnam ab.

In der Konkurs- und Insolvenzgesetzgebung wurden internationale Standards übernommen und schaffen eine geeignete und simplifizierte rechtliche Grundlage für Auflösungen ausländischer und inländischer Unternehmen. Trotz vorhandener Rechtslage versuchen lokale Beamte Konkurs- und Insolvenzverfahren zu vermeiden und außergerichtliche Lösungen zu finden. Einerseits sollen potentielle Investoren nicht abgeschreckt werden und andererseits wird versucht die negativen volkswirtschaftlichen Effekte einer Auflösung so gering wie möglich zu halten.

Die Steuerpolitik der SR Vietnam wurde auf nationaler Ebene zusehends vereinheitlicht und standardisiert. Dennoch wird bemängelt, dass die Bemessungsgrundlage der Steuersätze im internationalen Vergleich zu hoch angesiedelt ist und sich diese negativ auf wirtschaftliche Tätigkeiten auswirken. Die Regierung hält immer noch an gewissen Steuern als Schutzmechanismen bzw. regulative Instrumente fest. Dementsprechend umfangreich ist die Auflistung von Gütern, Dienstleistungen, Geschäftsfeldern bzw. Aktivitäten, die gesondert versteuert werden.

Die Anzahl der Adaptionen und Neuausrichtungen, die in einem relativ kurzen Zeitraum vorgenommen wurden, lassen darauf schließen, dass weiterhin an einer international konkurrenzfähigen Steuergesetzgebung gearbeitet wird. Die Steuerarten entsprechen globalen Standards, wogegen die Steuerhöhe, die

Sonderregelungen und die Steuererhebung Anpassungs- bzw. Optimierungsbedarf aufweisen, da diese für ausländische Unternehmen einen Mehraufwand darstellen.

Die Verabschiedung eines einheitlichen, für ausländische und vietnamesische Betriebe gültige Investitions- und Unternehmensgesetzgebung führte zu einer Standardisierung und Optimierung des Registrierungs- und Lizenzierungsprozesses sowie der Schaffung einer international angepassten rechtlichen Ausgangslage für Unternehmensgründungen.

Die möglichen Investitions- und Rechtsformen entsprechen der globalen rechtlichen Handhabung, wobei eine Angleichung bei den administrativen Auflagen zwischen aus- und inländischen Unternehmen stattgefunden hat. Weiters wurde mit der Einführung eines 'Unternehmens auf Vertragsbasis' eine Rechtsform geschaffen, die den Zugang für ausländische Unternehmen auf den vietnamesischen Markt vereinfacht und vor allem dem Ausbau der technischen Infrastruktur zu Gute kommt. Weiters wurden administrative Restriktionen bei der Gründung von Repräsentanzbüros eingeführt um ausländische Unternehmen zur Errichtung von Zweigstellen zu bewegen. Die Regierung versucht somit bestimmte Bereiche wie den Tourismussektor vor dem Einfluss von Repräsentanzbüros zu schützen und andererseits Profit aus der Gründung von Zweigstellen zu schlagen.

Der Mangel an einer einheitlichen nationalen Gesetzgebung bezüglich Firmenübernahmen und Fusionen durch ausländische Unternehmen führt dazu, dass M&A meist von der Willkür staatlicher Stellen abhängig sind. M&A bleiben ein Wirtschaftsbereich, in dem der Staat die koordinierende Vormachtstellung einnimmt und regulativ einwirkt.

Der Gründungsprozess wurde durch die Einführung des Investitionszertifikats standardisiert und optimiert. Ausländische Gründer haben mit den lokalen Lizenzbehörden bzw. Volkskomitees nur noch einen Ansprechpartner, der als Schnittstelle zu allen anderen involvierten Behörden fungiert. Verbesserungspotential ist in der Standardisierung der Investitions- bzw. Antragsformulare und der elektronischen administrativen Handhabung der Gründung erkennbar.

Im Rahmen der Einführung der sozialistischen Marktwirtschaft in Vietnam wurde Privateigentum an Produktionsmitteln erlaubt. Jedoch wird von der Regierungsseite aus versucht, durch staatliche Unternehmen, die eine Vormachtstellung in Schlüsselindustrien einnehmen, ausgewählte Produktionsmittel in staatlichem Eigentum zu behalten.

Eigentumsrechte an Grund und Boden kommt in Vietnam nur dem Staat zu. Ausländische Unternehmen haben die Möglichkeit Landnutzungsrechte zu erwerben. Entweder werden diese durch den JV-Partner eingebracht oder von einer staatlichen Agentur bzw. von einer vietnamesischen Kapitalgesellschaft erworben. Der Erwerb erfolgt in diesem Fall über Verpachtung oder Leasingnahme. Der Staat hält sich vor,

bei nicht zulässiger Landnutzung oder aus anderen Gründen, einem Unternehmen die Nutzungsrechte zu entziehen. Dadurch, dass Grund und Boden nur genutzt und nicht erworben werden kann, stellt dies ein Hindernisgrund für das freie marktwirtschaftliche agieren ausländischer Unternehmen in Vietnam dar. Die Eigentums- und Verfügungsrechtstruktur bei Grund und Boden dient der Regierung als Instrument zur Einflussnahme auf die Ansiedlung ausländischer Unternehmen.

4.5 Förderprogramme

Im Mittelpunkt dieses Kapitels stehen staatlich initiierte Programme und Initiativen, die darauf abzielen, ein, für ausländische Investitionen im Rahmen von Unternehmensgründungen geeignetes Umfeld zu schaffen. Zuerst wird allgemein auf die Förderungs- bzw. Anreizpolitik der vietnamesischen Regierung eingegangen. Hauptaugenmerk liegt hierbei auf politischen Maßnahmen im Zusammenhang mit der Anpassung von rechtlichen Rahmenbedingungen. Anschließend wird genauer auf staatlich geförderte Wirtschaftssektoren bzw. Regionen und öffentliche Fördermittel eingegangen.

4.5.1 Förderungs- bzw. Anreizpolitik der vietnamesischen Regierung²⁰

Seit der Öffnung der vietnamesischen Wirtschaft für ausländische Direktinvestitionen im Jahr 1987 wurde die dafür notwendige rechtliche Grundlage von der KPV graduell an aktuelle Anforderungen angepasst. Rechtliche Adaptionen bzw. Neuorientierungen haben dazu beigetragen, dass Vietnam ein attraktives Investitionsumfeld für ausländische Unternehmensgründer darstellt. Die, von der OECD aufgestellten Kernprinzipien für ein Land mit hoher Investitionsrentabilität wie Transparenz, Eigentümerschutz, Vorher-sagbarkeit, Gleichbehandlung und Vertragsdurchsetzung wurden von der vietnamesischen Regierung sukzessive in das rechtliche Grundgerüst implementiert und deren Anwendungen in der Praxis intensi-viert.

Ausgehend von der rechtlichen Grundlage für ein investitionsfreundliches Land wurden zusätzliche Inves-titionsanreize zur Stimulierung bzw. Forcierung von ausländischen Unternehmensgründungen geschaffen. In diesem Zusammenhang wurde darauf geachtet, die Politik entsprechend dem Entwicklungskontext der jeweiligen Periode anzupassen. Dadurch wird es der Regierung ermöglicht, durch gezielte Anziehung von ausländischen Unternehmen notwendige sozioökonomische Vorteile zu generieren.

Zu Beginn der Öffnungspolitik zielten die politischen FDI-Promotionsmaßnahmen auf eine Überbrückung der Differenzen zwischen vietnamesischen Einlagen und dem notwendigen Investitionsbedarf zur Umset-

²⁰ Die folgenden Informationen wurden zum Grossteil der Fallstudie von Hong, Tuan und Hoa mit dem Titel ‚Auswir-kungen der Investitionsanreize auf die nachhaltige Entwicklung‘ aus dem Jahr 2009 entnommen und werden in weite-rer Folge nicht gesondert kenntlich gemacht (Hong/Tuan/Hoa 2009, S. 4-15). Informationen aus anderen Quellen werden dementsprechend angeführt.

zung von ökonomischen Entwicklungszielen ab. Dies hatte zur Folge, dass nicht auf die Qualität der ausländischen Unternehmungen geachtet wurde, sondern nur auf deren Anzahl. Mitte des 21. Jahrhunderts hat sich ein Wandel in Richtung der Selektion von ausländischen Unternehmen und der systematischen FDI-Promotion vollzogen.

Grundlage der Förderungspolitik bilden die Fünf-Jahres-Pläne und die ganzheitliche wirtschaftliche Strategie. Im Fünf-Jahres-Zyklus werden vom MPI gezielt Anreize für ausländische Investoren angeboten, die sich ein Engagement in ausgewählten Sektoren und Regionen vorstellen können. Weiters wurden den Provinzen bzw. Kommunen mehr Autonomie in der Selektion von FDI zuerkannt. Dies ebnete den Weg für spezielle lokale Initiativen zur Anziehung von ausländischem Kapital.

Die Regierung in Vietnam verabschiedete eine Vielzahl von Investitionsanreizen zur Mobilisierung von Wirtschaftswachstums- und Entwicklungsressourcen. Vor der Veröffentlichung des Investitionsgesetzes im Jahr 2005 gab es kein einheitliches Grundgerüst bezüglich Investitionsanreize. Anreize waren zwar vorhanden, mussten aber erst aus einer Unmenge an Gesetzen, Dekreten und Veröffentlichungen herausgefiltert werden. Ebenfalls wurde zwischen Vergünstigungen für vietnamesische und ausländische Unternehmensgründer unterschieden. Die Unübersichtlichkeit, Überschneidungen und Komplexität der Anreizpolitik führten zu administrativen Problemen in der Umsetzung bzw. Anwendung von Seiten der offiziellen Stellen sowie von Seiten der begünstigten Unternehmen.

Weiters hatte der länderinterne Konkurrenzkampf über die Anziehung von ausländischem Kapital negative lokale budgetäre Auswirkungen. Weniger entwickelte Provinzen intensivierten und vergrößerten das Angebot an Vergünstigungen und untergruben damit die staatliche Planung. Die Regierung war sich der vorherrschenden administrativen Problematik und Komplexität bewusst und integrierte politische Rahmenbedingungen für Investitionsanreize in das, im Jahr 2005 veröffentlichte überarbeitete und einheitliche Investitionsgesetz.

Laut Investitionsgesetz werden Investitionsanreize grundsätzlich anhand zweier Kriterien unterschieden. Auf der einen Seite spielt der Investitionsstandort und auf der anderen Seite der Wirtschaftssektor eine wichtige Rolle. Was den Investitionsstandort betrifft, werden die Anreize abgestimmt auf Standorte mit schwierigen oder sehr schwierigen sozioökonomischen Bedingungen. Bei den Investitionssektoren wird unterschieden zwischen geförderten und stark geförderten Sektoren. Investitionsanreize, die in anderen übergeordneten Gesetzen betreffend Land, Besteuerung und Export ausgewiesen werden, wurden nicht in das Investitionsgesetz mit übernommen.

Trotz der Überarbeitung des Investitionsgesetzes handelt es sich dabei um ein unvollständiges Gesetz. Es bedurfte der weiteren Erläuterung bzw. Anleitung durch nachträglich veröffentlichte Dekrete und Anhänge. Eines der wichtigsten additiven Veröffentlichungen im Bereich der Anreizpolitik ist das Dekret

108/2006/ND-CP. In diesem Dekret wird detailliert auf die geförderten Sektoren und Regionen eingegangen. Weiters werden Investitionsanreize wie Steuervergünstigen, Investitionsassistenzen und die Vereinfachung bzw. Beschleunigung der Abwicklung von administrativen Prozessen angeboten.

Zusammenfassung

Die Anreizpolitik für Investitionen in Vietnam hat sich in den letzten Jahren sukzessive verändert. Während zu Beginn das Hauptaugenmerk auf einer Überbrückung von sozioökonomischen Problemen durch ausländische Investitionen lag, orientiert sich die Politik derzeit an einer langfristigen, qualitativen wirtschaftlichen Entwicklung. Durch die Implementierung von standardisierten und auf nationaler Ebene vereinheitlichten Investitionsanreizen in das, im Jahr 2005 verabschiedete Investitionsgesetz konnten vormalige administrative Schwierigkeiten bzw. Unklarheiten eliminiert werden.

4.5.2 Staatlich geförderte Investitionssektoren und Regionen²¹

Alle nationalen Investitionsanreize gelten für vietnamesische und ausländische Unternehmungen gleichermaßen. Viele geförderte Sektoren richten sich jedoch nur offiziell an beide Investorengruppen, wobei inoffiziell vietnamesische Unternehmen von den Behörden klar bevorzugt werden.

Insgesamt wird im ersten Anhang des Dekretes 108 zwischen acht geförderten übergeordneten Wirtschaftsbereichen unterschieden. An erster Stelle der Liste stehen die Fertigung von Hoch-, Bio- und Informationstechnologieprodukten und neuen Materialien, sowie die mechanische Produktion. Weiters wird dieser Bereich in neunzehn förderungswürdige Sektoren unterteilt. An zweiter Stelle steht die Verarbeitung von land- und forstwirtschaftlichen Gütern und Meeresprodukten. Ebenfalls beinhaltet dieser Punkt auch die Durchführung von Forschungstätigkeiten und wird in sechs unterschiedlichen Sektoren ausgewiesen.

Der dritte Förderungsbereich ist die Anwendung von modernen und hochtechnologischen Techniken bzw. Methoden, der Schutz der ökologischen Umwelt sowie die Forschung und Entwicklung im Hochtechnologiektor. Hierbei liegt das Augenmerk einerseits auf der Herstellung von Öl- und Abfallbeseitigungsequipment und andererseits auf dem Aufbau von Laboratorien und hochtechnologischen Versuchsstationen.

Der vierte Bereich zielt auf die Förderung von arbeitsintensiven Industrien ab, deren Unternehmen zwischen 500 und 5.000 Mitarbeiter beschäftigen. Der fünfte geförderte Wirtschaftszweig ist die Baubranche und der Infrastrukturentwicklungssektor. Im Mittelpunkt der fünf untergliederten Bereiche dieses Punktes steht der Ausbau der öffentlichen und industriellen Infrastruktur. Der sechste Bereich beinhaltet Investitio-

²¹ Im Folgenden wird genauer auf die staatlichen geförderten Investitionssektoren und Regionen, basierend auf dem Anhang des Dekrets 108/2006/ND-CP eingegangen (MPI 2006a, S. 9-13; MPI 2006b; MPI 2006c).

nen in Bildung, Gesundheit, Sport und Kultur. Hauptaugenmerk liegt dabei auf dem Aufbau von Schulen, Krankenhäusern, Sportzentren, Kulturstätten und touristische Anlagen.

Der siebte Wirtschaftszweig ist sehr allgemein gehalten und zielt auf die Förderung von traditionellen Berufen und Produkten ab. Der achte und letzte geförderte Bereich richtet sich zum größten Teil an Dienstleistungsanbieter. Angesprochen werden speziell Internet- und Beratungsdienstleistungsunternehmen sowie Transport- und Logistikunternehmen. Dieser Punkt wird weiters in dreizehn Förderungssektoren aufgeteilt.

Der zweite Anhang des Dekretes 108 beinhaltet eine Liste über geographische Regionen, in denen privatwirtschaftliche Investitionen durch den Staat gefördert werden. Hauptsächlich handelt es sich dabei um Gebiete, die sozioökonomische Rückstände aufweisen. Hervorgerufen werden diese Rückstände entweder durch die große Entfernung dieser Regionen von den wirtschaftlichen Ballungszentren, der vorherrschenden Umwelt- bzw. Naturbedingungen oder den geographischen Voraussetzungen.

Die Liste ist gliedert sich nach der Investitionspriorität. Insgesamt werden 54 Provinzen bzw. Munizipalitäten angeführt, in denen privatwirtschaftliches Engagement gefördert wird. Weiters wird innerhalb dieser Provinzen bzw. Stadtbezirke zwischen Gebieten mit besonders schwerwiegenden oder nur erschwerten sozioökonomischen Bedingungen unterschieden. Je nach Klassifizierung erhalten Investoren in diesen Gebieten unterschiedliche Förderungen bzw. Vergünstigungen.

Die Gebiete, die in dieser Liste am Anfang angeführt werden, weisen schwer zugängliches bzw. erschließbares Gelände auf, sind reich an Mineralien und Bodenschätzen und liegen im Grenzgebiet zu China. Weiters befindet sich der Grossteil der Regionen mit besonders schwierigen Bedingungen im Norden und in der Mitte Vietnams. Zusätzlich zu den Provinzen werden noch die IZs, EPZs und HTZs als gesonderte geförderte Gebiete ausgewiesen.

4.5.3 Staatliche Fördermittel bzw. Unterstützungen

Investitionsanreize, die vom Staat bereitgestellt werden, finden zum Grossteil in Form von Steuervergünstigungen statt. Steuervergünstigungen sind vor allem im Bereich der Körperschaftssteuer, der Importzölle, der Landnutzungssteuer bzw. -gebühren und der Mietzahlungen für Grund und Boden sowie Wassernutzung angesiedelt. Weiters bieten staatliche Stellen administrative Unterstützungen bei Investitionsprojekten an.

Körperschaftssteuervergünstigungen hängen davon ab, ob es sich um eine Investition in einen geförderten bzw. besonders geförderten Wirtschaftsbereich handelt oder das Projekt in einem Gebiet mit schwierigen oder besonders schwierigen sozioökonomischen Bedingungen angesiedelt ist (PWC 2010, S. 7).

Ein neu gegründetes Unternehmen außerhalb eines Industrieparks, welches in einem besonders geförderten Sektor tätig ist, ist ab dem Zeitpunkt der erstmaligen Erwirtschaftung eines Gewinnes für die Dauer von vier Jahren von der Steuer befreit. In den folgenden neun Jahren muss nur die Hälfte der üblichen Steuerrate bezahlt werden. Nach Ablauf dieser Vergünstigungen gilt für die nachfolgenden 15 Jahre eine Steuerhöhe von zehn Prozent. Bei besonderer Bedeutung der Unternehmung kann diese Steuerrate auf die gesamte Unternehmenslebensdauer verlängert werden. Das gleiche gilt für Investitionen in Gebieten mit besonders erschwerten Bedingungen (Hong/Tuan/Hoa 2009, S. 13).

Für Unternehmen, die in geförderten Sektoren tätig oder in Gebieten mit schwierigen Voraussetzungen situiert sind, beträgt die Dauer der Befreiung, ab dem Zeitpunkt der Gewinnerwirtschaftung, zwei Jahre. Nach Ablauf der Befreiung muss bei Investitionen in geförderte Sektoren für drei Jahre die Hälfte der üblichen Körperschaftssteuer bezahlt werden. Für die nächsten zehn bis zwölf Jahre gilt eine Steuerrate von 15 bis 20 Prozent. Bei Projekten in Regionen mit schwierigen Bedingungen gilt die gleiche Höhe der Körperschaftssteuer, wobei die Dauer der Steuerhalbierung auf sechs Jahre verlängert wird (Hong/Tuan/Hoa 2009, S. 13).

Unternehmen, die gleichzeitig in geförderten Industrien tätig sind und sich in Provinzen mit schwierigen Bedingungen niederlassen, sind die ersten drei Jahre von der Steuer befreit und die nächsten sieben Jahren muss nur die Hälfte bezahlt werden (Hong/Tuan/Hoa 2009, S. 13).

Allgemein sind Unternehmen vollständig von der Körperschaftssteuer befreit, die in der Forschungs- und Entwicklung sowie in der Informationsdienstleistung tätig sind und einen wichtigen Beitrag für die wissenschaftliche und technologische Entwicklung leisten. Dies beinhaltet ebenfalls technische Dienstleistungsunternehmen im Landwirtschaftssektor und Betriebe, die praktische und berufsorientierte Ausbildung für behinderte Menschen, benachteiligte Personen und Minderheiten anbieten.

Des Weiteren erhalten Produktionsunternehmen, ab dem Zeitpunkt des erstmaligen Verkaufes eines Produktes, eine Steuerbefreiung für die Dauer von maximal sechs Monaten. Eine Steuerbefreiung von maximal zwölf Monate erhalten Unternehmen, deren Produkte oder Technologien zum ersten Mal in Vietnam eingesetzt werden. (CTCS 2009, S. 30).

Siedeln sich Unternehmen in Industrieparks an, erhalten diese besondere Körperschaftssteuervergünstigungen. Grundsätzlich wird zwischen Industriezonen und Exportförderzonen keine Unterscheidung getroffen. Dienstleistungsprojekte in Industrieparks in Vietnam sind bis zu zwei Jahre, ab dem Zeitpunkt der Gewinnerwirtschaftung, von der Zahlung der Körperschaftssteuer befreit. Für die nächsten drei Jahre muss nur die Hälfte der Steuer abgeleistet werden. Anschließend beträgt die Steuerrate für Dienstleistungsprojekte 20 Prozent und gilt für eine Dauer von zehn Jahren (CTCS 2009, S. 26).

Produktionsunternehmen, die sich in einer Wirtschaftszone befinden, sind bis zu drei Jahre, ab dem Zeitpunkt der Gewinnerwirtschaftung, von der Steuer befreit. Anschließend muss für eine Dauer von sieben Jahren nur die Hälfte der Steuer bezahlt werden. Nach Ablauf dieser Vergünstigungen beträgt, für eine Dauer von zwölf Jahren, die Steuerrate 15 Prozent.

Handelt es sich um ein gefördertes Projekt, beträgt die Steuerrate zehn Prozent für die Dauer von 15 Jahren, wobei vorher, ab dem Zeitpunkt der Gewinnerwirtschaftung, für eine Dauer von vier Jahren keine Steuer bezahlt und für die weiteren neun Jahre nur die Hälfte eingezahlt werden muss (CTCS 2009, S. 26).

Niederlassungen von Unternehmen in High-Tech-Zonen sind, ab dem ersten Gewinnjahr, vier Jahre von der Gewinnsteuer befreit. Anschließend beträgt die Gewinnsteuer zehn Prozent (Massmann 2008, S. 25).

Nach der Gründung eines Unternehmens können Unternehmensverluste auf die nachfolgenden Jahre aufgeteilt werden. Absetzbare Einkommensbeträge können auf fünf Jahre hinaus abgesetzt werden (Hong/Tuan/Hoa 2009, S. 13). Auf Überweisungen von Dividenden ins Ausland gilt eine Steuerrate von fünf Prozent (Massmann 2008, S. 25).

Für einige ausgewählte Sektoren und Unternehmen, die sich auf ausgewählte wissenschaftliche und technologische Aktivitäten spezialisiert haben, entfällt die Zahlung der VAT. Für Unternehmen in besonders geförderten Wirtschaftsbereichen oder Investitionen in Standorte mit besonders schwierigen Bedingungen gilt eine fünfjährige Importzollbefreiung für Anlagen, die für das Engagement in Vietnam erforderlich sind (Hong/Tuan/Hoa 2009, S. 13).

Unternehmen mit Ansiedlungen in jeder Art von förderungswürdigen Standorten erhalten eine bis zu 50%ige Ermäßigung auf die Gebühr, die beim Abbau von natürlichen Ressourcen fällig wird. Diese Reduzierung gilt ab dem Zeitpunkt der Gewinnung der Ressource und für eine Dauer von drei Jahren. Investitionen in alle geförderten Sektoren und in Regionen mit besonders erschwerten Bedingungen können bis zu 15 Jahre von der Landnutzungssteuer freigestellt werden; Projekte in Gebieten mit schwierigen Voraussetzungen bis zu maximal elf Jahre (Hong/Tuan/Hoa 2009, S. 13).

Vergünstigungen für Investoren betreffend Mietzahlungen für Grund und Boden bzw. der Wassernutzung sind in Dekret 142/2005/ND-CP geregelt. Eine komplette Befreiung von den Mietzahlungen gilt für Investitionen in geförderte Wirtschaftssektoren und der gleichzeitigen Niederlassung in Regionen mit besonders erschwerten sozioökonomischen Bedingungen. Ebenfalls ausgenommen von der Miete sind Wohnbauten für Arbeiter in Industrieparks, öffentliche Bauten und Konstruktionen, die auf den Schutz der Umwelt abzielen (MOF 2005).

Eine dreijährige Befreiung von Mietzahlungen gilt für Projekte in geförderten Bereichen oder Projekte, die aus Gründen des Umweltschutzes neu verlagert werden müssen. Unternehmensgründungen in Gebieten mit einer schwierigen sozioökonomischen Situation erhalten eine siebenjährige Freistellung. Das gleiche gilt für Investitionen in besonders bevorzugten Sektoren. Investitionsprojekte in Gebieten mit besonders erschwerten Bedingungen sowie Unternehmen, die in bevorzugten Bereichen tätig sind und sich in Regionen mit schwierigen Voraussetzungen niederlassen erhalten eine elfjährige Mietbefreiung (MOF 2005).

Die rechtliche Basis der administrativen Unterstützung bei Investitionen bildet das Dekret 108/2006/ND-CP (MPI 2006a, S. 9-13). Ein wichtiges rechtliches Instrument zur Förderung des Technologietransfers nach Vietnam ist die, in Artikel 30 des Dekrets 108 festgelegte Möglichkeit für ausländische Investoren, das notwendige Gründungskapital in Form von Technologien bereitzustellen. Gefördert wird dies durch die Schaffung einer notwendigen gesetzlichen Ausgangsgrundlage und der Sicherstellung der Eigentumsrechte bzw. Interessen des Investors. Zusätzlich werden ausgewählte, für die Volkswirtschaft in Vietnam essentielle Investitionsprojekte durch den 'National Technology Innovation Fund' subventioniert (Hong/Tuan/Hoa 2009, S. 13).

In Artikel 31 wird angegeben, dass der Staat den Aufbau von Ausbildungs- und Trainingszentren von privatwirtschaftlichen Unternehmen fördert. Ziel dahinter ist die Intensivierung der Ausbildung von vietnamesischen Arbeitskräften. Laut Dekret erhalten diese Zentren Steuervergünstigungen und finanzielle Unterstützung durch das staatliche 'Manpower Training Support Program'. Ebenfalls können Fortbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter zum Teil von der Steuer abgesetzt werden.

In Artikel 32 wird auf staatliche Assistenz im Rahmen von Investitionsdienstleistungen eingegangen. Für Investitionsprojekte, die auf der einen Seite direkte Auswirkungen auf die ökonomische Restrukturierung und das nachhaltige Wirtschaftswachstum haben, aber auf der anderen Seite sehr risikobehaftet sind, übernimmt der Staat die Bürgschaft bzw. vergibt Kredite. Im Rahmen von Förderungsinitiativen bieten staatliche Stellen unterschiedliche Unterstützungsdienstleistungen an. Diese reichen von Management-, Investitions-, Eigentumsschutz- und Technologietransferberatungen bis hin zur Bereitstellung von für Investoren notwendigen Informationen.

Ein weiterer Förderanreiz für ausländische Investoren liegt in der Vereinfachung bzw. Beschleunigung der Unternehmensregistrierung bzw. -lizenzierung. Die Prozessdauer bzw. die Komplexität des Vorganges hängt davon ab, wie groß das Engagement ist und in welcher Region bzw. in welchen Sektor investiert wird.

Zusammenfassung

Investitionsanreize werden von der Regierung in Form von Steuervergünstigungen angeboten. Dies beinhaltet bevorzugte Konditionen was die Körperschaftssteuer, die Importzölle, die Landnutzungssteuer und

die Mietzahlungen für Grund und Boden sowie Wassernutzung betrifft. Je nach Förderungsklassifizierung des Investitionsprojektes kommen unterschiedliche Vergünstigungskonditionen zu tragen. Neben steuerlichen Vergünstigungen bietet der Staat ausländischen förderungswürdigen Unternehmen finanzielle und administrative Unterstützung durch spezielle Programme und Fonds an.

4.5.4 Zusammenfassung

Die Anreizpolitik der SR Vietnam hat in den letzten Jahren einen Reifungsprozess vollzogen. Zu Beginn wurden auf nationaler und lokaler Ebene unterschiedliche Investitionsanreize vergeben um die Anzahl an ausländischen Unternehmen hoch zu halten. Grundsätzlich konzentrierten sich die politischen Entscheidungsträger auf die Attraktion von ausländischen Investitionen zur Überbrückung von sozioökonomischen Schwierigkeiten.

Mit der Implementierung des Investitionsgesetzes im Jahr 2005 fand ein Kurswechsel in der Anreizpolitik statt. Alle Investitionsanreize und die damit verbundenen Voraussetzungen wurden auf nationaler Ebene vereinheitlicht und gesetzlich verankert. Nicht mehr die Anzahl der FDI steht im Vordergrund, sondern das gezielte Einsetzen von Anreizen zur Entwicklung ausgewählter strategischer Bereiche und geographischer Regionen. Ausländische Investitionsprojekte werden einer qualitativen Selektion unterzogen.

Insgesamt wurden von der Regierung acht übergeordnete Wirtschaftsbereiche und 54 geographische Regionen als förderungswürdig definiert und deklariert. Investitionsanreize werden weiters dahingehend unterschieden, ob die Investitionen in einem geförderten bzw. besonders geförderten Wirtschaftsbereich getätigt werden oder die Unternehmensansiedelung in einem Gebiet mit schwierigen oder besonders schwierigen sozioökonomischen Bedingungen stattfindet.

Der Erhalt von Förderungen hängt davon ab, ob die geplante Investition in das Selektionsraster fällt und die gesetzlich festgelegten Voraussetzungen erfüllt. Anreize werden in Form von einer Vielzahl von Steuervergünstigungen, administrativer und finanzieller Unterstützungen sowie einem beschleunigtem Registrierungsprozess angeboten.

Die standardisierte und variantenreiche Förderungsklassifizierung, das Angebot an Vergünstigungen und Unterstützungen sowie die gesetzliche Verankerung der Anreizpolitik erleichtern der Regierung die Selektion und Promotion von, für die wirtschaftliche und geographische Entwicklung wichtigen Unternehmen.

Die Vorteile, die sich für einen ausländischen Investor ergeben, liegen in der verbesserten Zugänglichkeit zu relevanten Informationen und der Vorgabe des Handlungsspielraumes bzw. der notwendigen Voraussetzungen für Investitionsförderungen.

4.6 Gesellschaftliches Meinungsbild

Der Erfolg von ausländischen Engagements in Vietnam hängt auf der einen Seite zum Grossteil von der Kooperationsbereitschaft der politischen Entscheidungsträger und auf der anderen Seite von der öffentlichen Einstellung der vietnamesischen Bevölkerung gegenüber ausländischen Unternehmen als Arbeitgeber bzw. Produktanbieter ab. Letzteres wird wiederum stark von der politischen Meinung beeinflusst. Dementsprechend wird zuerst auf das regierungspolitisch beherrschte Meinungsbild eingegangen. Anschließend erfolgt eine Untersuchung der Interaktionspunkte zwischen ausländischen Unternehmungen und der vietnamesischen Bevölkerung.

4.6.1 Regierungspolitische Sichtweise auf ausländische Engagements

Vietnam ist ein Einparteienstaat unter der politischen Führung der Kommunistischen Partei Vietnams. Die Partei lenkt seit dem Jahr 1976 die politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Geschicke des wiedervereinten Vietnams. In Artikel 4 der, im Jahr 1992 verabschiedeten Verfassung wird die Rolle der KPV folgendermaßen wiedergeben:

„The Communist Party of Vietnam, the vanguard of the Vietnamese working class and loyal representative of the interests of the working class, the working people and the whole nation, who adheres to Marxism-Leninism and Ho Chi Minh's thought, is the force assuming leadership of the State and society (Alles Arthur Robinson 1992, S. 2).“

Ein wichtiges Kriterium bzw. die Ausgangsgrundlage in der, von der Regierung beeinflussten Sichtweise auf Internationalität bildet die politische Herrschaftslegitimation. Seit dem Jahr 1986 basiert der Führungsanspruch der KPV auf mehreren unterschiedlichen Grundlagen. Unter der Führung der KPV und des charismatischen Anführers Ho Chi Minh wurden im Rahmen des nationalen Widerstandes mehrere Kriege gegen ausländische Streitkräfte gewonnen. Bis heute stellt dies ein Fundament der politischen Legitimation der KPV dar (Thayer 2010, S. 443-444).

Ein weiterer Legitimationsgrund ist die Generierung von politischer Stabilität und die Überwindung von sozioökonomischen Problemen nach Jahrzehnten des Kriegszustandes und regionalen bzw. internationalen ökonomischen Krisen. Die Staatsverfassung und Legislatur ermöglicht es der KPV, politische Legitimität durch rational-rechtliche Normen zu beanspruchen. Das Ergebnis dieses politischen Schrittes waren die internationale Anerkennung Vietnams als Mitgliedsstaat von ASEAN, die Aufnahme der diplomatischen Verbindungen mit den USA, die Mitgliedschaft in der Welthandelsorganisation und die vorübergehende Mitgliedschaft im United Nations Security Council (Thayer 2010, S. 443-444).

Bei einer Betrachtung der politischen Legitimationsquellen der KPV lassen sich klare Widersprüche untereinander erkennen. Auf der einen Seite steht die politische Anerkennung im internationalen Staatengefü-

ge, während andererseits an nationalistisches Gedankengut appelliert und die Niederschlagung vergangener ausländischer Interventionen in den Vordergrund gerückt wird. Demzufolge bedurfte es der Implementierung eines Legitimationsgrundes, welcher die Herrschaft der KPV über einen langen Zeitraum hinweg auf ein sicheres Fundament stellen würde.

Aus diesem Grunde wurde im Jahr 1986 von der KPV ein politischer Kurswechsel eingeläutet. Im Mittelpunkt des Kurswechsels stand eine Erneuerungspolitik. Der Schwerpunkt lag hierbei auf einem ökonomischen Reformprogramm. Dieses Programm beinhaltete eine Vielzahl von Initiativen zur Implementierung und zum Aufbau einer, vom Staat angeleiteten und unter einem sozialistischen Fokus stehenden Marktwirtschaft. Dieser Schritt wurde gesetzt um die vormals rein ideologische Ausrichtung durch den Pragmatismus zu ersetzen (Truong 2009, S. IV).

Mit der Öffnung des vietnamesischen Marktes für ausländische Unternehmen bzw. Investitionen und der Ausrichtung der Wirtschaft an marktwirtschaftlichen Faktoren rückte die Konzentration auf Wirtschaftswachstum und ökonomische Leistungserbringung in den Vordergrund der politischen Legitimation. Die vietnamesische Bevölkerung beurteilt die Arbeit der Regierung anhand des wirtschaftlichen Ergebnisses und deren zu Grunde liegenden Wirtschaftspolitik.

Die Wandlung von der ideologischen zur ökonomischen Legitimationsgrundlage brachte auch eine Veränderung in Richtung der Messbarkeit mit sich. Die Regierung ist dadurch gezwungen ein positives wirtschaftliches Ergebnis vorweisen zu müssen, da ansonsten deren Politik in Frage gestellt werden könnte.

Um Wachstum zu gewährleisten bedarf es der Mithilfe ausländischer Unternehmen durch deren Know-how, Technologien, Kapital und Ressourcen. Dadurch, dass Vietnam sich auf arbeitsintensive Industrien im Rahmen des komparativen Kostenvorteils orientiert hat und die Exportgüterindustrie einen wichtigen BIP-Beitrag leistet, begibt sich die vietnamesische Volkswirtschaft in die Abhängigkeit von ausländischen Abnehmern bzw. Konsumenten. Ohne ausländischen Beistand, sei es auf B2B- oder B2C-Ebene, läuft die KPV indirekt Gefahr an politischer Sicherheit einzubüßen. Des Weiteren tragen ausländische Investitionen zur Überwindung von sozioökonomischen Problemen bei und helfen teilweise die Armut in Vietnam zu reduzieren.

Dies ist mit ein Grund für die Sicherstellung des Wirtschaftswachstums durch eine vermehrte Orientierung an internationale Standards, das Generieren eines investitionsfreundlichen Umfelds und die Intensivierung der Förder- bzw. Werbemittel, die darauf abzielen, ausländische Unternehmensgründungen in Vietnam zu forcieren. Überarbeitete Gesetzgebungen und Dekrete lassen die Tendenz erkennen, dass die politischen Entscheidungsträger darauf achten, den privatwirtschaftlichen ausländischen Unternehmen mit ihrer Politik entgegenzukommen. Durch die Entfernung von diskriminierenden Maßnahmen wird versucht eine Angleichung von vietnamesischen und ausländischen Unternehmen hervorzurufen.

Die Erneuerungspolitik und die damit verbundene sukzessive Veränderung der politischen übergeordneten Zielsetzung bzw. Strategie machten eine Neuorientierung der politischen Herrschaftslegitimation der KPV notwendig. Das Ergebnis ist ein flexibles multidimensionales politisches Herrschaftslegitimationsmodell, das im Kern auf wirtschaftlichem Wachstum und somit auch auf ausländischem Beistand beruht.

Der wirtschaftspolitisch internationale Kurs der Regierung in Zusammenhang mit dem rasanten Wachstum des auslandfinanzierten und privatwirtschaftlichen Sektors führte innerhalb der Gesellschaft zu einem kulturellen Wandel. Basierend auf den Untersuchungen des vietnamesischen Sozialwissenschaftlers Nguyen Duy Bac bringt der Aufbauprozess einer sozialistisch-orientierten Marktwirtschaft einen Verfall der alten traditionellen Werte und ein in Erscheinung treten neuer modernerer kultureller Ansichten mit sich. Als Hauptkriterium für diesen Wandel definierte er die Integration Vietnams in den Globalisierungsprozess. Für die vietnamesische Gesellschaft würde sich aus den neuen Werten eine Vielzahl von Chancen ergeben. Jedoch führt dies auch dazu, dass sich die vietnamesische Bevölkerung neuen Herausforderungen stellen muss (Nguyen 2009, S. 23).

Internationalität und die Marktwirtschaft tragen zur Entfaltung des positiven und kreativen Potentials der Vietnamesen bei. Dabei wird das Hauptaugenmerk auf die individuelle Persönlichkeit und die Selbstkontrolle gelegt. Die Gesellschaft entfernt sich immer weiter von den traditionellen Gemeinschaftswerten. Nguyen führt weiter an, dass nicht nur das positive, sondern auch das negative Potential durch individuelles agieren innerhalb einer Marktwirtschaft entfaltet wird. Nach über 20 Jahren marktwirtschaftlicher Orientierung lassen sich in einer Vielzahl von gesellschaftlichen Facetten negative Auswirkungen auf das kulturelle und moralische Leben erkennen (Nguyen 2009, S. 24).

Die sozialistisch-orientierte Marktwirtschaft und die damit verbundene Gefahr für die politische Legitimation und den Wertewandel ist innerhalb der KPV recht umstritten. Laut Alexander Vuving, dem Direktor des Asian Pacific Centers for Security Studies gibt es innerhalb der Partei einen Konflikt zwischen der Fraktion der Modernisierer und der Fraktion der Anti-Imperialisten. Die Gruppe der Anti-Imperialisten lässt sich weiter untergliedern in eine gemäßigte und eine ultranationale Gruppe (Vuving 2006, S. 821)

Die Modernisierer unterstützen die Integration Vietnams in das globale Gefüge und setzen sich für die Intensivierung von marktwirtschaftlichen Reformen ein. Die Anti-Imperialisten stehen ausländischer Einflussnahme kritisch gegenüber und erkennen besonders in wirtschaftlichen Beziehungen zu den USA eine Gefahr.

Die politischen Forderungen der ultranationalen Anti-Imperialisten haben eine Abkehr von liberaler und pragmatischer Politik und eine Rückkehr zu einer kommunistischen Wirtschaftsstruktur als Ziel. In der derzeitigen politischen Konstellation der Partei haben die Modernisierer die Mehrheit und den größeren politischen Einfluss (Vuving 2006, S. 821).

Zusammenfassung

Die Regierung, die innerhalb der Partei der Fraktion der Modernisierer zuordenbar ist, ist ausländischen Unternehmen positiv gegenübergestellt. Anzeichen dafür sind die Entfernungen der administrativen Hürden und die Vereinheitlichung der Gesetzgebung zwischen ausländischen und inländischen Unternehmen. Der Beitritt zur Welthandelsorganisation und die Vorantreibung der Erfüllung der notwendigen Anforderungen ist ein klares Bekenntnis zur Internationalität.

Ausländische Unternehmen sind für die politische Herrschaftslegitimation der Partei eine Notwendigkeit geworden. Der ausländische Beitrag zum Wirtschaftswachstum ist nicht mehr wegzudenken. Die negativen Folgen, die marktwirtschaftliche Faktoren bzw. die Öffnung des Marktes für ausländische Unternehmen auf die Volkswirtschaft bzw. die Gesellschaft im Allgemeinen haben, bedürfen notwendig der Setzung von geeigneten Maßnahmen durch die Regierung. Dies betrifft den kulturellen Wandel und die unterschiedlichen politischen Anschauungen gleichermaßen.

4.6.2 Interaktionspunkte zwischen ausländischen Unternehmen und vietnamesischen Staatsbürgern

In diesem Kapitel wird genauer auf die Sichtweise der vietnamesischen Bevölkerung auf ausländische Unternehmen als Arbeitgeber, Lobbyisten und Konsumgüterproduzenten für den vietnamesischen Markt eingegangen.

Ausländische Unternehmen als Arbeitgeber²²

Ein Hauptgrund für die Entscheidung über die Ansiedelung eines ausländischen Unternehmens in Vietnam sind die niedrigen Personalkosten für ungelernte Arbeitskräfte. Trotz sukzessiver Erhöhung der Mindestlöhne sind die Personalkosten für ungelernte Arbeiter, im internationalen Vergleich, immer noch sehr niedrig. Für ausgebildete Fachkräfte in der Leicht- und Schwerindustrie liegen die Personalkosten über dem internationalen Durchschnitt. Generell gesehen steigen die Gehälter und Löhne, die Arbeitsbedingungen werden besser und die Arbeitsgesetzgebung passt sich an internationale Standards an.

Ausländische Unternehmen sind in Vietnam grundsätzlich besser aufgestellt als lokale vietnamesische Betriebe. Dennoch zeigt es sich, dass die auslandsfinanzierten Unternehmen Mühe haben, mit den Veränderungen im Personalwesen Schritt zu halten und die staatlichen Richtlinien umzusetzen oder gar einzuhalten.

²² Informationen über die Sichtweise der vietnamesischen Bevölkerung gegenüber ausländischen Unternehmen als Arbeitgeber entstammen den Artikeln von Dessanges (Dessanges 2011) und Thanh.(Thanh 2011). Andere Quellen werden dementsprechend kenntlich gemacht.

Was die Vergütung betrifft, ist das Grundgehalt für Vietnamesen in FIEs niedriger als in vietnamesischen Unternehmen, wobei Erstere eher gewillt sind Bonusse auszuzahlen oder anderweitige zusätzliche monetäre Anreize anzubieten. Gehaltsunterschiede lassen sich vor allem in den arbeitsintensiven Sektoren und bei gewerblichen Arbeitnehmern feststellen. Trotz politischen Vorgaben zur Anpassung der Gehälter halten viele FIEs an ihren komplexen Gehalts- und Bonussystemen fest.

Neben monetären Faktoren werden in vielen Fällen die Arbeitsbedingungen in auslandsfinanzierten Betrieben kritisiert. Die Arbeiter in FIEs klagen an, dass die Bezahlung für die geleistete Arbeit zu gering ist, die Arbeitszeitvorgaben nicht eingehalten werden und der Druck von Seiten des Managements zu hoch ist.

Die Unzufriedenheit mit der Bezahlung und den Arbeitsbedingungen führt zu Streiks und Arbeitsplatzwechsel. Seit dem Jahr 1995 fanden in Vietnam mehr als 3.840 Streiks statt. Allein im Jahr 2010 waren es 424. In den ersten drei Monaten des Jahres 2011 hält der Trend zu sozialen Unruhen mit über 220 Streiks weiter an. Davon fanden über 80 Prozent in ausländischen Unternehmen statt, mehrheitlich in Textil- oder Elektronikbetrieben aus Südkorea, Taiwan oder Japan.

Die steigende Zahl an Streiks führte dazu, dass die Regierung die Anzahl an Inspektionen in FIEs ausweitete. Laut der Vietnam General Confederation of Labours Policy and Law Division sollen im Jahr 2011 neue Kontrollvorgaben verabschiedet werden. Im Rahmen dieser verschärften Kontrollmaßnahmen sollen auch die Unternehmensgewerkschaften umstrukturiert werden. Da nur ungefähr 30 Prozent aller 4.500 FIEs in Vietnam über eine Gewerkschaft verfügen, wird in der neuen Regelung die Gründung eines unternehmensinternen Betriebsrates in ausländische Unternehmen als zwingend vorgeschrieben.

Die Bestrafung von auslandsfinanzierten Unternehmen, die über keinen Betriebsrat verfügen, scheiterte oftmals an den vorhandenen Kontrollkapazitäten. Durch eine Erweiterung dieser Kapazitäten sollen die Gewerkschaftsgründungen forciert und dadurch die Rechte der Arbeitnehmer sichergestellt werden.

Viele, aus dem Ausland finanzierte Betriebe, die in arbeitsintensiven Sektoren tätig sind und sich in Industrieparks bzw. Wirtschaftszonen angesiedelt haben, haben mit einem massiven Arbeitskräftemangel zu kämpfen. Dies lässt sich nicht nur auf schlechte Bezahlung oder Arbeitsbedingungen zurückführen, sondern auch auf die Unwilligkeit der Arbeiter eine Stelle weit entfernt von ihren Heimatstätten und Familien anzunehmen. Da Industrieparks zum größten Teil in der Nähe von Städten angesiedelt sind, würden auch für die Arbeiter die Lebenserhaltungskosten steigen.

FIEs sehen sich im Wettbewerb mit lokalen vietnamesischen Unternehmen um die Rekrutierung von Personal. Um mit den Konkurrenten mithalten, sind FIEs angehalten, sich nicht an den Mindestlöhnen zu orientieren, sondern an Gehalts- und Lohnzahlungen von lokalen Unternehmen.

Mit ein Grund für den Arbeitskräftemangel ist die steigende Inflation. Seit dem letzten Jahr hat der VND im Vergleich zum US-Dollar stark abgenommen. Ausländischen Produktionsunternehmen, deren Erträge auf Grundlage des US-Dollars berechnet werden, ermöglicht dies die Lohnkosteninflation auszugleichen. Für Exportunternehmen kommt eine Lohnerhöhung nicht in Frage, da dies im Gegenzug zu einer Erhöhung der Produktionskosten führen würde (Vietnam Business News 2010).

Ausländische Unternehmen als Lobbyisten²³

Professionelle Lobbyisten und private Unternehmen gewinnen laut AALEP zusehends an Einfluss auf die politischen Prozesse in Vietnam. Politiker und Beamte stehen in Vietnam privaten Lobbyisten offen gegenüber und erkennen deren Wert in der Formulierung von entsprechenden Gesetzen. Grundsätzlich wurde Lobbyarbeit durch Anpassungen in der Gesetzgebung ermöglicht. Dabei wurde vorgeschrieben, dass im Ausarbeitungsprozess neuer Gesetze die öffentliche Meinung mitberücksichtigt werden muss.

Trotz der Offenheit der politischen Entscheidungsträger gegenüber Lobbyisten gibt es einen Mangel an professionellen Lobbyorganisationen, die als Informationsschnittstelle zwischen der Regierung und der Privatwirtschaft fungieren. Oftmals findet eine Verzerrung der offiziellen Lobbyarbeit durch Korruptionen und Bestechungen statt. Korruptionsskandale erschweren professionelles Lobbying und erzeugen ein negatives Bild innerhalb der vietnamesischen Bevölkerung.

Die Struktur des administrativen politischen Systems ist zu komplex und unübersichtlich gestaltet. Dadurch wird gezielte Lobbyarbeit bzw. die Identifizierung der zuständigen Verantwortlichen erschwert. Um die Mitsprache von privatwirtschaftlich geführten Unternehmen innerhalb der politischen Struktur zu fördern, bedarf es der Vereinfachung des administrativen Systems und eine direkte Zuordnung von Verantwortlichkeiten.

Ein mögliches Instrument für gezielte Lobbyarbeit stellen die vietnamesischen Medien dar. Obwohl die Medien hauptsächlich der Regierung als Kommunikationsplattform dienen, benutzt die Bevölkerung bzw. die Privatwirtschaft diese zur Übermittlung ihrer Anliegen. Unterschiedliche lokale und unabhängige Medien formieren ein Netzwerk, durch welches es möglich wird, auf politische Prozesse bzw. Entscheidungen Einfluss zu nehmen. Ein Erfolgsgarant zur Beeinflussung der kommunalen bzw. provinziellen Politik liegt in der Miteinbeziehung der Medien und zivilgesellschaftlichen Organisationen.

Privatwirtschaftliche vietnamesische sowie auslandsfinanzierte Unternehmen bedienen sich oftmals der verschiedenen Unternehmensverbände für die Betreibung von Lobbyarbeit auf staatlicher Ebene. Die Re-

²³ Informationen über ausländische Unternehmen als Lobbyisten stammen aus einem Artikel der Lobbyistenorganisation AALEP (AALEP 2011) und einem Analysepapier über die politischen und wirtschaftlichen Perspektiven in Vietnam von Til Schön herr (Schön herr 2011, S.10-11)

gierung hat den Wert dieser Verbände für die Vorantreibung der wirtschaftlichen Reformen erkannt und versucht deren Stellenwert in der staatlich administrativen Struktur zu erhöhen.

Ausländische Unternehmen als Konsumgüterproduzenten²⁴

Der Konsumgütermarkt in Vietnam ist geprägt durch eine Vielfalt an ausländischen Waren. Generell lässt sich eine vietnamesische Konsumpräferenz zu ausländischen Marken erkennen. Vor allem internationale Konsumgüterproduzenten mit Niederlassungen in Vietnam investieren verstärkt in die Werbung. Die demographische Struktur der Bevölkerung, hierbei speziell in urbanen Gebieten, begünstigt diesen Trend.

Ausländische Unternehmen profitieren in erster Linie von lokalen Marketingaktivitäten. Regionale vietnamesische Unternehmen verfügen meistens nicht über das gleiche Marketingpotential und Budget wie deren direkte ausländische Konkurrenten. Im Endeffekt kann dies in bestimmten Fällen vor allem im landwirtschaftlichen Sektor dazu führen, dass der Konsument billigere qualitativ schlechtere importierte bzw. von auslandsfinanzierten Unternehmen hergestellte Ware den qualitativ hochwertigeren vietnamesischen Produkten vorzieht.

Generell weist der vietnamesische Konsumgütermarkt viele ausländische Produkte mit niedrigeren Qualitätsstandards auf. Begünstigt durch schlechtes Marketing-Management lokaler Hersteller und ungenügender Gesetzgebung wird der vietnamesische Markt mit qualitativ minderwertigen ausländischen Billigprodukten überschwemmt.

Im Gegensatz zu ausländischen Billigprodukten haben internationale Hochpreisprodukte in Vietnam einen Vertrauensbonus und werden bevorzugt gekauft. Der Konsum bzw. der Besitz von Marken- bzw. Qualitätsprodukten wird in Vietnam als Statussymbol angesehen. Dies zeigt sich vor allem in der steigenden Nachfrage nach ausländischen PKWs und elektronischen Waren.

Internationale Produkte profitieren vom mangelhaften Verbraucherschutz, da von dem Grossteil der Konsumenten automatisch angenommen wird, dass bei Waren von ausländischen Unternehmen die Qualitätsstandards höher sind. Ausländische Produkte werden vermehrt in modernen Einzelhandelsgeschäften anstatt in traditionellen Geschäften zum Verkauf angeboten. Im Vergleich zu den modernen Geschäften ist in den traditionellen Geschäften die Preisschwankung höher. Vietnamesische Konsumenten schätzen vermehrt die größere Produktauswahl und die internationalen Waren in den modernen Einzelhandelsgeschäften.

²⁴ Informationen über die Sichtweise vietnamesischer Konsumenten über ausländische Unternehmen als Konsumgüterproduzenten wurden den Artikeln ‚Vietnams Konsumenten erleben eine Revolution‘ von GTAI (GTAI 2009) und ‚Vietnam Agricultural Strength bears little Fruit at Home‘ auf Look at Vietnam (Look at Vietnam 2010) entnommen.

4.6.3 Zusammenfassung

Innerhalb der KPV ist der wirtschaftspolitische und internationale Kurs der Regierung umstritten. Die Sichtweise auf wirtschaftliche Tätigkeiten ausländischer Unternehmen auf dem vietnamesischen Markt wird einerseits als Gefahr und andererseits als Chance betrachtet. Negative Sichtweisen auf Aktivitäten ausländischer Unternehmen innerhalb der Partei basieren auf der Angst vor der zunehmenden wirtschaftlichen Abhängigkeit, dem stattfindenden kulturellen Wertewandel und der Messbarkeit der ökonomischen Herrschaftslegitimationsgrundlage.

Die Regierung bzw. die Parteivorsitzenden vertreten eine andere Meinung und sehen in ausländischen Unternehmen die Grundlage wirtschaftlichen Fortschritts. Der wirtschaftspolitische Regierungskurs sieht eine Intensivierung der marktwirtschaftlichen Reformen und die Integration Vietnams ins internationale Staatsgefüge vor. Die Entfernung administrativer Hürden für FIEs, die Vereinheitlichung der Gesetzgebung bzw. die rechtliche Orientierung an globalen Standards sowie Mitgliedschaften in internationalen Wirtschaftsorganisationen sind klare Bekenntnisse zur Internationalität und zur Generierung eines investitionsfreundlichen Umfelds.

Die Ansiedlung von ausländischen Unternehmen wird gefördert, da die politischen Entscheidungsträger der Partei den Nutzen ausländischer Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung Vietnams und die Herrschaftslegitimation der KPV erkannt haben. Die Übernahme einer ökonomischen Legitimationsgrundlage basierend auf wirtschaftlichem Wachstum macht ausländische Investitionen zu einer Notwendigkeit.

Die Sichtweise der vietnamesischen Bevölkerung gegenüber ausländischen Unternehmen als Arbeitgeber, Lobbyisten und Konsumgüterproduzenten hat positive und negative Ausprägungen.

Auf der einen Seite schaffen ausländische Unternehmen Arbeitsplätze, auf der anderen Seite jedoch sind diese weniger gewillt auf Veränderungen im HR-Markt und auf die Umsetzung neuer rechtlicher Vorgaben zu reagieren. Unzufriedenheit mit Arbeitsbedingungen führt zu Streiks und Arbeitsplatzwechsel. Die politischen Entscheidungsträger versuchen der negativen Sichtweise der Bevölkerung gegenüber ausländischen Tätigkeiten entgegenzuwirken. Die Regierung entgegnet dieser Entwicklung mit einer Intensivierung der Überprüfung der Arbeitsbedingungen in ausländischen Unternehmungen und der zwingenden Vorgabe der Gründung einer betriebsinternen Gewerkschaft. Die Maßnahmen, die angewandt werden um die Sichtweise der Bevölkerung bezüglich ausländischer Arbeitgeber zu beeinflussen, dienen einerseits der Problemlösung und verbessern andererseits die Möglichkeit der politischen Einflussnahme auf die wirtschaftlichen Geschicke ausländischer Unternehmen.

Lobbying ausländischer Organisationen auf nationaler Ebene ruft bei der vietnamesischen Bevölkerung und den Politikern nationalistische Abwehrmechanismen hervor, da ausländische Interventionen in die

Geschicke des Landes, historisch bedingt, negativ aufgefasst werden. Andererseits erkennen die Gesetzgeber zusehends den Nutzen ausländischen Inputs für die Schaffung eines investitionsfreundlichen Umfelds. Ist die Politik die treibende Kraft bzw. übernimmt diese die Initiative bei der Einholung von Feedback und Input, fällt der negative Aspekt der Einflussnahme weg. Auf provinzieller und kommunaler Ebene bedienen sich ausländische Unternehmen der lokalen Medien und zivilgesellschaftlichen Unternehmen für Lobbyarbeiten. Lobbying auf niedriger politischer Ebene findet positiven Anklang und wird von der Regierung, solange sich die Einflussnahme in Grenzen hält, geduldet.

Durch die Öffnung des vietnamesischen Marktes für ausländische Konsumgüter bzw. die Ansiedlung von Produktionsunternehmen mit der Erlaubnis, ihre Produkte in Vietnam abzusetzen, hat sich im vietnamesischen Konsumgütermarkt ein Wandel vollzogen. Nicht nur das Produktangebot und die Marktstruktur hat sich verändert, sondern auch das Konsumverhalten. Für die Konsumenten überwiegen die Vorteile, wobei die Inhaber traditioneller vietnamesischer Geschäfte und die vietnamesischen Konsumgüterproduzenten sich einem verstärkten Wettbewerbsdruck ausgesetzt sehen. Der Konsumgütermarkt ist ein Wirtschaftsbereich, in dem die Regierung angehalten ist, entsprechend auf die negativen Auswirkungen der Marktveränderungen, hervorgerufen durch den zunehmenden Einfluss ausländischer Unternehmen, zu reagieren sowie einheitliche Produktqualitätsstandards einzuführen bzw. Konsumentenschutzgesetze zu erlassen.

4.7 Soziale Interaktionen

Die Kommunikationsart mit bürokratischen und administrativen Stellen in Vietnam spielt im Gründungsprozess eine wichtige Rolle. Kulturelle Aspekte prägen das soziale und gesellschaftliche Leben Vietnams. Insbesondere die Struktur der Bürokratie entspringt einer weit zurückreichenden Tradition, deren damalige Grundzüge auch heute noch erkennbar sind. In weiterer Folge werden soziokulturelle Faktoren innerhalb des Staats- und Gesellschaftsgefüges definiert und genauer untersucht. Weiters wird aufgezeigt, inwieweit Korruption in Vietnam verbreitet ist und welche Bekämpfungsmaßnahmen implementiert wurden.

4.7.1 Soziokulturelle Faktoren

Die Gesellschaft in Vietnam weist sehr viele Aspekte auf, die dem Konfuzianismus zuordenbar sind. Selbst innerhalb des Ein-Parteien-Staates und der offiziell kommunistisch angehauchten Struktur prägen konfuzianische Ideale das Gesellschaftsbild. Viele kommunistische Entscheidungsträger haben konfuzianische Wurzeln oder sind in ihren Ansichten stark durch religiöse, philosophische und gesellschaftliche Lehren beeinflusst worden. Von den Gesichtspunkten der KPV aus, gibt es keine Notwendigkeit zur Unterbindung der Religionsfreiheit, da in Vietnam kommunistische Ansichten keine offenen Reibungspunkte

mit den vorherrschenden Religionen aufweisen, sondern sich im Gegenteil teilweise ergänzen (Rothlauf 2009, S. 269f).

Konfuzianische Werte wie die Stellung des Einzelnen innerhalb der Gemeinschaft, das Senioritätsprinzip und der Kollektivismus sind auch heute noch von großer Bedeutung. Neben diesen konfuzianisch geprägten Werten wird Beziehungsnetzwerken ein großer Stellenwert eingeräumt. In weiterer Folge wird genauer auf diese vier Charakterzüge der vietnamesischen Gesellschaft und Kultur eingegangen.²⁵

Wie in vielen traditionell konfuzianisch geprägten asiatischen Ländern steht auch in Vietnam die Gemeinschaft über dem Individuum. Jeder Einzelne muss von Kindesbeinen an die ihm vorgegebenen Pflichten gegenüber der Gemeinschaft erfüllen und seinen kollektiven Beitrag leisten. Die Gesellschaft weist eine strikte hierarchische Struktur auf. Die Position innerhalb dieses Gefüges definiert sich durch Alter und Bildung. Die Unterordnung bzw. der Gehorsam des Einzelnen richtet sich nach der gesellschaftlichen Stellung und ist auch heute noch von großer Bedeutung. Indem, dass sich eine Person freiwillig bzw. aus gesellschaftlichen Zwängen einer anderen Person unterordnet, findet ein Respektvermittlungsprozess statt (Vietnam Culture 2006a).

Im gesellschaftlichen Gefüge Vietnams gibt es klare Richtlinien für soziale Interaktionen zwischen den unterschiedlichen hierarchischen Ebenen. Im Umgang mit Regierungs- bzw. Staatsbeamten spielt das Senioritätsprinzip eine wichtige Rolle. Grundsätzlich orientiert sich die Anrede eines Beamten an seiner Tätigkeit bzw. Berufsbezeichnung. Kommt es zu einem Treffen bzw. einer Sitzung mit mehreren Regierungsbeamten, wird dem ranghöchsten Beamten, da dieser das höchste Ansehen genießt, zuerst der Respekt bekundet. Hierarchische Strukturen dürfen nicht übergangen werden (Vietnam Culture 2006b).

Das Grundgerüst der kommunistischen Regierung bzw. des Ein-Parteien-Staats basiert auf diesem Hierarchiedenken. Als übergeordnete Vaterfigur lenkt die Partei die Geschicke des Landes und steht in der Gesellschaft über dem Volk. Die KPV agiert als direkte Vertreter des Volkes. Demzufolge gebührt der Partei und deren Repräsentanten innerhalb des gesellschaftlichen Gefüges Anerkennung und Gehorsam. Die kommunistische Führung macht sich konfuzianische Werte zu Eigen und leitet den Herrschaftslegitimationsanspruch daraus ab.

Bei Interaktionen mit bürokratischen Stellen müssen sich ausländische Investoren über diese unterschiedliche kulturell geprägte Denkweise im Klaren sein. Speziell für Ausländer spielt die Unterordnung eine wichtige Rolle. Die Sichtweise der vietnamesischen Bevölkerung ist geprägt durch mehrere kriegerische

²⁵ Informationsanregungen für das Kapital stammen zum Grossteil aus einem Verhandlungsleitfaden der Bundesagentur für Außenwirtschaft in Deutschland und dem Buch ‚Interkulturelles Management‘ von Jürgen Rothlauf (bfai 2008, S. 1-7; Rothlauf 2009, S. 251-320). Informationen aus anderen Quellen werden dementsprechend kenntlich gemacht

Auseinandersetzungen mit ausländischen Mächten. Demzufolge werden Ausländer immer noch als Aggressoren betrachtet. Eine Unterordnung und Akzeptanz der kulturellen Werte trägt zu einer Beschwichtigung der Vorurteile bei.

Wie schon in den vorigen Absätzen erwähnt, spielt das Hierarchiedenken und die erreichte soziale Stellung des Einzelnen eine wichtige Rolle. In diesem Zusammenhang darf das Prinzip der Gesichtswahrung als wichtiger kultureller Faktor nicht außer Acht gelassen werden. Eine Person innerhalb des gesellschaftlichen Gefüges definiert sich durch die ihm zugeteilte Position. Diese dient ihm als Statussymbol und dadurch wird ihm Respekt und Ansehen zuteil.

Ein Faktor, der dies begünstigt, ist die Stellenzuteilung innerhalb des staatlichen Apparats. Diese erfolgt meist mehr nach politischer als nach fachlicher Qualifikation. Dementsprechend führt dies dazu, dass der Beamte angehalten ist, seine fehlende fachliche Kompetenz durch politische Autorität wettzumachen.

Kommt es im Rahmen einer bürokratischen Interaktion zu ungebührlichem Verhalten gegenüber einer, vom vietnamesischen Gesellschaftsbild aus gesehenen Respektperson, führt dies zu einem nicht wieder gutzumachenden Gesichtsverlust dieser Person. Sind dabei noch Mitarbeiter zugegen, kommt dieses ungebührliche Verhalten einer Bloßstellung gleich. Eine nicht respektvolle Behandlung des Beamten vor anderen Personen hat im schlimmsten Fall berufliche Konsequenzen für denjenigen, da ein Autoritätsverlust damit einhergeht.

Aus diesem Grund sind im Umgang mit Beamten emotionale Regungen bzw. negative Gefühlsäußerungen zu unterlassen. Die Vorbereitung und die Übernahme von vietnamesischen Denkmustern erleichtern administrative Behördengänge, indem mögliche Gefahrenquellen übergangen werden können.

Die Wortwahl bzw. die Körpersprache sollten sorgfältig gewählt werden. Ebenfalls sollte es vermieden werden, Druck auf Beamte auszuüben bzw. Drohungen auszusprechen. Regierungsvertreter werden mit Höflichkeit und Respekt behandelt. Administrativen Hindernissen bzw. Verzögerungen sollten mit Verständnis und Einfühlungsvermögen entgegengetreten werden. In vielen Fällen ist die Miteinbeziehung von Consultants und Beratungsagenturen, die sich auf den vietnamesischen Markt spezialisiert haben, von Vorteil. Diese verfügen über die notwendigen fachlichen und kulturellen Kenntnisse, um den Erfolg eines ausländischen Engagements in Vietnam zu gewährleisten.

Beziehungsnetzwerke besitzen in jeder gesellschaftlichen Ebene Vietnams einen hohen Stellenwert. Zurückzuführen ist dies einerseits auf die Bedeutung der Familie und andererseits auf die Unzuverlässigkeit des Rechtssystems. Die Familie hat eine soziale, aber auch ökonomische Sicherheitsfunktion innerhalb der Gesellschaft. Die hierarchische Struktur in den Familien bzw. den Verwandtschaften kommt der gegenseitigen Hilfeleistung zu Gute.

Persönliche Beziehungen zwischen den Geschäftspartnern und den Bekannten ersetzen ein lückenhaftes Rechtssystem und besitzen ebenfalls eine Art von Sicherheitsfunktion. Die Hilfeleistung bzw. die Erbringung eines Gefallens beruht auf Gegenseitigkeit. Ermöglicht wird dieses System durch das Prinzip der Gesichtswahrung. Wird ein Gefallen eingefordert und nicht erbracht, kommt dies einem Gesichtsverlust gleich.

„Relationships are everything, everything is relationships. It's the only thing the Vietnamese can trust. They've had the Chinese legal system, and the French legal system, and the Saigon regime's legal system. But personal relationships are the only thing that can be guaranteed to work in Haiphong and to work in Vung Tau. (Cat 1997, S. 17).“

Persönliche Beziehungen sind auch für ausländische Unternehmer von großer Bedeutung. Möglichkeiten zur Generierung eines persönlichen Netzwerks ergeben sich durch Marktreisen nach Vietnam, der Teilnahme an offiziellen Messen bzw. von staatlichen Stellen organisierten Veranstaltungen oder durch die Vermittlungen von Agenturen oder Banken.

Diese Netzwerke können nicht nur bei der Anbahnung neuer Geschäfte bzw. der Selektion potentieller Geschäftspartner hilfreich sein, sondern erleichtern auch die Kontaktaufnahme mit den offiziellen staatlichen Stellen. Viele privatwirtschaftliche vietnamesische oder ausländische Unternehmer weisen Querverbindungen zur Politik bzw. staatlichen Administration auf. Empfehlungen derjenigen Personen können oftmals positive Auswirkungen haben und zur beschleunigten Abwicklung von bürokratischen Prozessen führen.

Weitere kritische Erfolgsfaktoren für ausländische Investoren in Zusammenhang mit dem bürokratischen Staatsapparat liegen in der Ausübung von Toleranz gegenüber Unsicherheiten und bürokratische Hürden. Ebenfalls müssen sich Unternehmensgründer darüber im Klaren sein, dass langfristige Unternehmungen und Reinvestitionsprojekte von den Behörden bevorzugt behandelt werden. Neben guten Beziehungen mit den aktuell machtausübenden Beamten, sollte die zukünftige junge Elite nicht außer Acht gelassen werden. Grundsätzlich sind ausländische Investoren angehalten, eine gewisse Flexibilität an den Tag zu legen (Chong 2002, S. 121).

Zusammenfassung

Die Berücksichtigung von interkulturellen und gesellschaftlichen Aspekten ist eine Notwendigkeit, ohne die der Erfolg des Engagements in Vietnam ausbleiben könnte. Der kommunistische politische Staatsapparat sowie die Gesellschaft im Allgemeinen sind durchdrungen von kulturellen bzw. landesspezifischen Eigenheiten. Aus diesem Grund ist bei Behördenhängen sowie bei sozialen Interaktionen mit politischen nationalen oder lokalen Entscheidungsträgern die Übernahme von vietnamesischen Denkmustern und Gebräuchen notwendig. Dadurch wird Interesse, Motivation und Anpassungswille bekundet. Weiters kann

aus einer Übernahme des kulturellen bzw. historisch gewachsenen gesellschaftlichen Aspektes des Beziehungsnetzwerkes ein Vorteil für die Unternehmung erzeugt werden.

4.7.2 Korruption

Die historischen Wurzeln von Korruption und der Ausnützung von Macht liegen in Vietnam bei der bürokratischen Herrscherklasse der Mandarin. Vietnam als ein vormaliger Vasallenstaat des chinesischen Reiches verfügte über einen Beamtenstruktur, welches dem der Chinesen angeglichen war. Die Mandarin als oberste Beamte wurden von Soldaten geschützt und abgeschirmt. Um mit den Beamten in Kontakt zu treten, hielten die Soldaten vom Volk Bestechungsgelder ein. Die Wächter fungierten als Schnittstelle zwischen dem Staat und der Bevölkerung (Chong 2002, S. 119).

Der Kommunismus brachte eine Erweiterung bzw. einen Ausbau der Beamtenstruktur mit sich. Um eine umfangreiche Kontrolle über die vietnamesische Bevölkerung sicherzustellen, wurden die Freiheiten der Bevölkerung eingeschränkt und gesellschaftliche Kontrollmaßnahmen implementiert. Seit dem Beginn der Erneuerungspolitik und der ökonomischen Öffnung des Landes wurden die Kontrollen sukzessive zurückgenommen und Einsparungen bei der staatlichen Administration vorgenommen. Die Aufhebung von staatlichen Kontrollen brachte einen Anstieg der Korruption mit sich (Chong 2002, S. 120).

Laut der Investment Climate Assessment Umfrage für Vietnam im Jahr 2005 geben zwei Drittel der befragten Unternehmen an, informelle Zahlungen an Beamte zu tätigen. 79 Prozent der befragten Unternehmen bestechen Steuerbeamte mittels hochpreisigen Geschenken. 40 Prozent der Unternehmen benötigen Bestechungsgelder um an Regierungsaufträge zu gelangen (Rand/Tarp 2010, S. 2).

Eine Schätzung von McCoy, Rand und Chieu besagt, dass 59 Prozent aller, im internationalen Handel tätigen und in Vietnam registrierten Unternehmen Bestechungsgelder bezahlen. 18 Prozent davon würden informelle Zahlungen tätigen um Zollbeamte zu bestechen (McCoy/Rand/Chieu 2010, S. 3).

Die Hauptgründe für die Zahlung von Bestechungsgeldern liegen in der Erleichterung des Zugangs zu öffentlichen Dienstleistungen, der bevorzugten Behandlung durch Finanzbeamte, dem Erhalt von günstigeren Bedingungen bei der Zahlung von Steuern und der Zuteilung von öffentlichen Aufträgen. Die Bestechungshöhe ist abhängig vom Verwendungszweck. Der Grossteil der Bestechungen wird vorgenommen um bevorzugte Behandlungen sicherzustellen. Unternehmen sind daher nicht gezwungen diese Handlungen vorzunehmen. Diese basieren zum Grossteil auf freiwilliger Basis (McCoy/Rand/Chieu 2010, S. 3-4).

In Vietnam gehören informelle Zahlungen zum täglichen Geschäft und nehmen eine, nicht zu unterschätzende Aufwandsposition ein. Korruption hat einen institutionalisierten, multidimensionalen und komplizier-

ten Charakter eingenommen. Dies erschwert die Auswahl und Implementierung von gezielten Bekämpfungsmaßnahmen (McCoy/Rand/Chieu 2010, S. 3-4).

Im Jahr 2005 wurde von der vietnamesischen Regierung ein neues Anti-Korruptionsgesetz 55/2005/QH11 verabschiedet und eine umfassende öffentliche Verwaltungsreform in Angriff genommen. Die Verwaltungsreform zielt auf eine Gehaltserhöhung für Beamte und eine qualitative Selektion bei der Einstellung von öffentlichen Bediensteten ab (Rand/Tarp 2010, S. 2). Aufbauend auf dem Anti-Korruptionsgesetz wurden in den Folgejahren eine Vielzahl von Dekreten und Leitlinien erlassen. Das existente Regelwerk zur Bekämpfung illegaler Machenschaften ist umfangreich und detailliert ausgearbeitet.

Diese Maßnahmen hatten nur bedingt Erfolg und brachten keine maßgeblichen Veränderungen mit sich. Die Häufigkeit und die Höhe der informellen Zahlungen haben sich nur minimal verändert und sind hauptsächlich auf eine verstärkte Medienpräsenz von Gerichtsverfahren über Korruptionsfälle zurückzuführen (Rand/Tarp 2010, S. 2).

In Vietnam mangelt es an spezifischen Maßnahmen, die auf eine Veränderung der Korruptionskultur abzielen. Bei der Auswahl der Anti-Korruptionsmaßnahmen sollte mehr auf die Ausgangsbasis von illegalen Handlungen eingegangen werden. Diese liegt entweder auf unternehmerischer oder öffentlicher Seite und führt zu einem gegenseitigen Wechselspiel bzw. ergänzt sich dementsprechend. Die vietnamesischen Entscheidungsträger orientieren sich vermehrt an reaktiven und nicht an pro-aktiven Maßnahmen (McCoy/Rand/Chieu 2010, S. 6)..

Laut Informationen des obersten vietnamesischen Volkgerichtshof wurden zwischen Januar 2008 und den ersten drei Monaten des Jahres 2010 insgesamt 690 Korruptionsfälle verhandelt. An den Korruptionsfällen waren 1.624 Straftäter beteiligt. Davon wurden 36 Prozent auf Bewährung entlassen, 28 Prozent zu weniger als drei Jahren, acht Prozent zu einer Haftdauer von 7 bis 15 Jahren und zwei Prozent zu einer Dauer von 15 bis 20 Jahren verurteilt. Die Verurteilten haben entweder öffentliches Eigentum unterschlagen, Bestechungen angenommen oder ihre Machtposition bei der Ausübung offizieller Pflichten missbraucht (Phuong 2011, S. 174).

Für Korruptionsfälle wurde eine Untersuchungsbehörde eingerichtet. Das Investigation of Corruption Department untersteht dem Ministry of Public Security und hat die Aufgabe, die Polizei bei Korruptionsfällen zu unterstützen und zu beraten. Dadurch, dass die Abteilung einer Regierungsbehörde untersteht, ist diese angreifbar für die Einflussnahme von hochrangigen Entscheidungsträgern unterschiedlicher bürokratischer Hierarchieebenen (Phuong 2011, S. 175)

Die Regierung ist sich über die mangelhafte Umsetzung der Anti-Korruptions-Gesetzgebung bewusst und hat in Zusammenarbeit mit der Weltbank das 'Vietnam Anti-Corruption Initiative Program 2011 (VACI)' ins

Leben gerufen. Bei diesem Programm handelt es sich um ein Ideenfindungsprozess für variantenreiche privatwirtschaftliche Vorschläge zur Bekämpfung von Korruption. Die besten Vorschläge werden dementsprechend prämiert (World Bank 2011).

Die Regierung versucht durch die Initiative die unternehmerische und privatwirtschaftliche Seite in den Anti-Korruptionskampf mit einzubeziehen und dadurch ein investitionsfreundliches Umfeld ohne Bestechungen und illegale Vorgänge zu schaffen. Unternehmer bzw. Teilnehmer der Initiative sind angehalten, der vietnamesischen Regierung Vorschläge zu unterbreiten, die eines der folgenden vier Themenbereiche zuordenbar sind: Entwicklung einer dienstleistungsorientierten öffentlichen Verwaltung, Stärkung der öffentlichen Integrität und Ethik, Stärkung der Transparenz und des Rechts auf Informationszugang und Verbesserung der Effektivität von Gesetzesimplementierungen (World Bank 2011).

Ein weiterer Schritt in Richtung der globalen Integrierung hat Vietnam am 20. Juni 2009 mit der Ratifizierung der 'United National Convention against Corruption (UNCAC)' vollzogen. Vietnam erklärt sich bereit, bis zum Jahr 2020 alle Gesetze und Verordnungen bezüglich Korruption an internationale Standards anzugleichen. Die Regierung ist sichtlich bemüht, Korruption im Land zu bekämpfen. Die ersten Maßnahmen wurden gesetzt und weitere werden sicherlich folgen. Dennoch wird Korruption weiterhin ein nicht zu unterschätzender Faktor im täglichen Geschäftsleben in Vietnam bleiben.

4.7.3 Zusammenfassung

Das gesellschaftliche System in Vietnam weist viele soziokulturelle und historisch gewachsene Aspekte auf. Die Regierung benützt auf der einen Seite diese Ausprägungen zur Legitimation ihres Herrschaftsanspruches und auf der anderen Seite werden bestimmte Denkmuster und Faktoren geduldet, da diese kein politisches Gefahrenpotential beinhalten. In sozialen Interaktionen mit Behörden, Wirtschaftspartnern und Vietnamesen im Allgemeinen nehmen die Stellung des Einzelnen innerhalb der Gemeinschaft, das Senioritätsprinzip, der Kollektivismus und das Beziehungsnetzwerk einen hohen Stellenwert ein. Die Übernahme vietnamesischer Denkmuster und die Berücksichtigung der Interessen der vietnamesischen Politiker stellen für ausländische Unternehmer bzw. Investoren wichtige Erfolgsfaktoren dar.

Korruption in Vietnam hat einen weit zurückreichenden geschichtlichen Ursprung. Die Öffnung des Landes, die liberale Politik, die Aufhebung von kommunistischen gesellschaftlichen Kontrollmaßnahmen und Einsparungen in der staatlichen Bürokratie brachte einen Anstieg der Korruption mit sich. Umfragen zeigen, dass ein Grossteil der ausländischen Unternehmen in Vietnam informelle Zahlungen tätigt um wirtschaftliche Vorteile zu generieren bzw. die Ausgangsgrundlage der Unternehmung zum Positiven hin zu verändern. Korruption hat in Vietnam einen institutionalisierten und multidimensionalen Charakter angenommen. Dementsprechend erschwert dies die Auswahl von Bekämpfungsmaßnahmen.

Informelle Vorgänge, die außerhalb des Planungsbereiches der Regierung stattfinden und deren Strategie bzw. deren Politik abträglich sind, werden durch das, im Jahr 2005 erlassene Anti-Korruptionsgesetz, die Bildung von speziellen Untersuchungsbehörden, die Unterzeichnungen internationaler Konventionen, der Initiierung von öffentlichen Verwaltungsreformen und durch die Medienpräsenz von Gerichtsverfahren bekämpft. Den politischen Stellenwert, den die Bekämpfung von Korruption in Vietnam einnimmt, lässt sich daran erkennen, dass für einen Maßnahmenkatalog die Zusammenarbeit mit privatwirtschaftlichen Organisationen bzw. Unternehmen und der Weltbank gesucht wird.

4.8 Fazit: CE-Rahmenbedingungen in der SR Vietnam

In diesem Kapitel werden die CE-Rahmenbedingungen und deren zu Grunde liegenden Untersuchungsmerkmale zusammengefasst betrachtet. Das Ergebnis der Analyse über die CE-Rahmenbedingungen in der SR Vietnam wird überblicksweise und unter dem Blickwinkel der Forschungsfragestellung präsentiert.

Marktregulierung

Die Regierung der SR Vietnam nimmt durch Marktinterventionen Einfluss auf die ökonomische Struktur und die Wirtschaftsprozesse im Allgemeinen sowie auf die Einflussfaktoren für ausländisches Corporate Entrepreneurship im Speziellen. In allen vier Untersuchungsbereichen – Liberalisierungen, protektionistische Maßnahmen, Wissens- und Technologietransfers sowie Public-Private-Partnerships – lassen sich direkte und indirekte staatliche Einflussnahmen feststellen.

Auf der einen Seite werden die Liberalisierung des Marktes und die Privatisierung von Staatsbetrieben intensiviert, während auf der anderen Seite protektionistische Schutzmechanismen weiterhin angewandt werden. Der Staat versucht einen Balanceakt zwischen der globalen Integration bzw. Marktöffnung und der Protektion vietnamesischer Produzenten zu erreichen. Die derzeitige Vorgehensweise lässt darauf schließen, dass sich die Regierung in einem Lernprozess bezüglich der marktwirtschaftlichen Interventionspolitik befindet. Obwohl eine Vielzahl von Marktrestriktionen vorhanden sind, bietet die derzeitige Marktsituation und die vorherrschende Nachfrage nach ausgewählten Produkten, Know-how, Technologien und Dienstleistungen für ausländische Unternehmensansiedlungen viele Chancen und Möglichkeiten.

Günstig für ausländische Unternehmen wirkt sich der Drang bzw. die Notwendigkeit der Modernisierung der vietnamesischen Wirtschaft aus. Auf dieser Grundlage wurden viele politische Maßnahmen initiiert, die darauf abzielen, ein investitionsfreundliches Umfeld im Infrastruktur-, Hochtechnologie- und PPP-Bereich zu erzeugen. Die Regierung versucht durch die Schaffung einer abgesicherten rechtlichen Grundlage und einer Vielzahl von Anreizen ausländische Unternehmen für Betriebsansiedlungen zu gewinnen.

Infrastruktur

Die Infrastruktur der SR Vietnam begünstigt ausländische Betriebsansiedlungen. Für die vietnamesische Regierung kommt der institutionelle Infrastruktur im Bereich der Auslandsinvestitionen und der Bildung von industriellen Clustern im Rahmen der Standortpolitik ein großer Stellenwert zu.

Die institutionelle Infrastruktur bezüglich ausländischer Investitionen und Gründungen weist eine klare Aufgabenverteilung auf, wobei Wert auf interdisziplinäre Zusammenarbeit gelegt wird. Gesetzgebungs-, Genehmigungs-, Standortmarketing- und Beratungstätigkeiten, die auf die Ansiedlung von ausländischen Unternehmen abzielen, werden von zentraler Ebene aus von einem einzigen Ministerium geplant bzw. koordiniert und deren Exekution auf eine Vielzahl von verschiedenen Behörden aufgeteilt. Insgesamt weisen die Institutionen im Auslandsinvestitionsbereich eine zielorientierte Gestaltung auf, in deren Mittelpunkt transparente Prozesse und Strukturen stehen.

Weiters wurde das Genehmigungsverfahren für ausländische Unternehmensgründungen optimiert und vereinheitlicht. Ausländische Investoren sind nur noch mit einem administrativen Ansprechpartner in Kontakt, der als Schnittstelle zu allen, in den Gründungsprozess involvierten Behörden fungiert. Das gleiche gilt für Gründungen in Wirtschaftszonen. Das Management von Industrieparks agiert effizient und orientiert sich bei der Anwerbung von ausländischen Neukunden an den zentralen strategischen Vorgaben. Die Regierung ist bemüht durch Optimierungsmaßnahmen und ein breit gefächertes Standortangebot den ausländischen Unternehmen entgegenzukommen.

Negative Auswirkungen auf die Ansiedlung von Unternehmen liegen im finanziellen Infrastrukturbereich. Die Modernisierung des Finanzsystems ist eine Aufgabe, mit der die Regierung in den nächsten Jahren konfrontiert sein wird um weitere ausländische Unternehmen für ein Engagement in Vietnam zu gewinnen.

Gesetzgebung

Die Gesetzgebung wurde in vielen Rechtsbereichen überarbeitet und an internationale Standards angepasst. Im Grossen und Ganzen wirkt sich die Rechtsgrundlage positiv auf ausländische Neuansiedlungen aus. Dennoch gibt es viele rechtliche Faktoren, die negative Auswirkungen auf die Entwicklung von ausländischem Corporate Entrepreneurship haben.

Das Arbeits-, Konkurs- und Insolvenzrecht, die Steuerpolitik, die Unternehmens- und Investitionsgesetzgebung wurden vereinheitlicht und gelten für vietnamesische und ausländische Unternehmen gleichermaßen. Viele überarbeitete Gesetze kommen durch die nationale und eigentumsübergreifende Allgemeingültigkeit, die Transparenz und die rechtliche Absicherung den ausländischen Unternehmensansiedlungen zu Gute. Weiters profitieren ausländische Gründer von dem optimierten, gesetzlich verankerten Registrierungsprozess.

Negativ auf Betriebsansiedlungen wirken sich verschiedene, an die Gründung einer ausländischen Unternehmensniederlassung geknüpfte Bedingungen, wie die erzwungene Implementierung eines Betriebsrates und die Vergabe von Nutzungsrechten für Grund und Boden. Die Problematik besteht darin, dass der Staat versucht, mit Hilfe dieser Vorgaben indirekt Einfluss auf die Struktur eines ausländischen Unternehmens auszuüben.

Trotz Fortschritte in der Gesetzgebung besteht in vielen Rechtsbereichen Handlungsbedarf um auch in Zukunft ein investitionsfreundliches Umfeld zu garantieren. Aus diesem Grund ist die Regierung angehalten, bei der Festlegung der Mindestlöhne, der Bemessungsgrundlage der Steuersätze, dem fehlenden elektronischen Bürokratiestandard und dem Rechtssystemstruktur von Grund und Boden Anpassungen vorzunehmen.

Förderprogramme

Durch die Anreizpolitik und das Angebot an Förderprogrammen versucht der Staat fördernd auf ausländische Unternehmensgründungen einzuwirken. In der SR Vietnam werden Anreize bzw. Förderinitiativen als direktes Instrument zur Einflussnahme angewandt.

Die Anreizpolitik hat in den letzten Jahren einen Kurswechsel vollzogen, der hauptsächlich auf einem wirtschaftspolitischen Reifungsprozess basiert. Förderprogramme werden nur noch von zentraler nationaler Ebene aus initiiert, sind gesetzlich verankert und werden zur Entwicklung strategisch wichtiger Bereiche und geographischer Regionen verwendet. Anreize wie Steuervergünstigungen, administrative und finanzielle Assistenz sowie ein beschleunigtes Registrierungsverfahren sind grundsätzlich an Vorbedingungen geknüpft, was eine qualitative Selektion der Unternehmung bzw. der Investitionsprojekte ermöglicht.

Gesellschaftliches Meinungsbild

Die Geschäftstätigkeiten ausländischer Unternehmen und die damit verbundene Arbeitsplatzschaffung, die Steuereinnahmen, die Diversifikation bzw. Differenzierung von Konsumationsprodukten und die Vortreibung der wirtschaftlichen Entwicklung werden auf der einen Seite von der Regierung und der Bevölkerung begrüßt, während auf der anderen Seite der zunehmende Wettbewerb, die zunehmende ausländische Einflussnahme und die wirtschaftliche Vorgehensweise mancher ausländischer Unternehmen kritisch betrachtet werden.

Die öffentliche Meinung bezüglich Unternehmensansiedlungen wird von der Regierung dahingehend beeinflusst, als wie sich diese einen politischen und volkswirtschaftlichen Nutzen davon verspricht. Insgesamt handhabt die Regierung die Beeinflussung der öffentlichen Meinung auf flexibler und pragmatischer Basis.

Innerhalb der KPV besitzt die Fraktion die Mehrheit, die in einem wirtschaftspolitisch liberalen und internationalen Kurs sowie der Intensivierung der marktwirtschaftlichen Reformen die Zukunft Vietnams sieht. Nichtsdestotrotz ist die Regierung bedacht, auf die negativen Auswirkungen von ausländischen Engagements in Vietnam zu reagieren. Dabei gilt es den Herrschaftslegitimationsanspruch zu wahren, dem Wertewandel Maßnahmen entgegenzusetzen und die zunehmende wirtschaftliche Abhängigkeit zu verringern.

Auf die Unzufriedenheit der Bevölkerung mit ausländischen Arbeitgebern und Konsumgüterproduzenten wird durch die Implementierung entsprechender politischer und regulativer Maßnahmen reagiert. Solange keine Gefahr für die Legitimation der Partei besteht, wird ausländischen Unternehmen wirtschaftspolitisches Mitspracherecht zuerkannt.

Soziale Interaktionen

Soziokulturelle Faktoren wie der Gemeinschaftssinn, das Senioritätsprinzip, der Kollektivismus und das Beziehungsnetzwerk nehmen in der vietnamesischen Gesellschaft einen hohen Stellenwert ein und werden von der Regierung entweder geduldet oder zum Teil sogar gefördert, wenn dadurch der politische Herrschaftslegitimationsanspruch der KPV gestärkt wird. Die politischen Gefahren, die vor allem von der Unterwanderung bürokratischer Prozesse und der Wirtschaftskriminalität ausgehen, werden innerhalb der Partei thematisiert. Dementsprechend wurden erste Gegenmaßnahmen ausgearbeitet und implementiert.

Die vietnamesischen Entscheidungsträger wirken nicht direkt auf die soziale Interaktion zwischen ausländischen Unternehmensgründern und administrativen Behörden ein, dennoch wird auf angemessenen Umgang und die Berücksichtigung von Traditionen großen Wert gelegt. Demzufolge haben sich ausländische Investoren an den Denkmustern und kulturellen Gegebenheiten in Vietnam zu orientieren.

Korruption hat in Vietnam einen institutionalisierten multidimensionalen Charakter angenommen und wirkt sich negativ auf die strategischen Planziele der Zentralregierung aus. Des Weiteren verstärkt die internationale Gemeinschaft seit einigen Jahren den Druck auf die vietnamesischen Offiziellen der zunehmenden Korruptionskultur – auch von Seiten ausländischer Unternehmen in Vietnam – entgegenzuwirken. Erste entsprechende Bekämpfungsmaßnahmen sowie ein neues Anti-Korruptionsgesetzes und eine Verwaltungsreform wurden umgesetzt. Weitere Maßnahmen, die eine Miteinbeziehung der Privatwirtschaft und die Anpassung an internationale Standards vorsehen, sind aktuell in Arbeit.

Schlussfolgerung

Auf Basis der länderspezifischen Analyse der Corporate-Entrepreneurship-Rahmenbedingungen und der politischen Maßnahmen/Bereiche kann die Aussage getroffen werden, dass die Regierungen beider Länder direkt und indirekt Einfluss auf ausländische Unternehmensgründungen nehmen.

Die Regierungen der Volksrepublik China und der sozialistischen Republik Vietnam steuern, lenken und fördern durch ihre Politik im Bereich Entrepreneurship und durch ihre Institutionen und volkswirtschaftlichen Eigenschaften die Gründung von ausländischen New Ventures im Rahmen von Corporate Entrepreneurship.

Die Förderung bzw. Steuerung von ausländischem Corporate Entrepreneurship findet in beiden Ländern durch die Einflussnahme auf die Marktgegebenheiten, die Infrastruktur, die Gesetzgebung und das Angebot an Förderprogrammen statt, wobei kulturelle Faktoren bzw. Ausprägungen eine eher untergeordnete Rolle spielen. Interventionen im kulturellen Bereich werden entweder nur bei Gefahr der politischen Legitimation oder zur Absicherung der Einparteienherrschaft vorgenommen.

Obwohl die VR China und die SR Vietnam viele wirtschaftspolitische Gemeinsamkeiten in der Förderung von ausländischen Unternehmensgründungen aufweisen, unterscheiden sich beide Länder zum Teil in der Vorgehensweise, der Auswahl von direkten und indirekten Maßnahmen sowie im Intensitätsgrad der Einflussnahme.

Beeinflusst durch die internationale Stellung, die geopolitische Lage, die Notwendigkeit einer wirtschaftlichen Weiterentwicklung und die geographischen Bedingungen haben politische chinesische und vietnamesische Entscheidungsträger eine differenzierte Sichtweise über die Bedeutung einzelner Rahmenbedingungen oder Bereiche. Dementsprechend werden die Schwerpunkte der politischen Interventionen unterschiedlich gesetzt.

In beiden Ländern wird das Hauptaugenmerk auf eine qualitative Selektion von ausländischen Unternehmensansiedlungen gelegt. Dafür wird ein investitionsfreundliches Umfeld generiert und die rechtliche Ausgangslage für Gründungen ständig verbessert. Die Politik beider Länder zielt grundsätzlich auf eine Erhöhung der Nachfrage und Chancen, einen Ausbau des institutionellen Angebots und die Erzeugung einer Vielfalt von Anreizen und Motivationen für ausländisches Corporate Entrepreneurship, ab. Nichtsdestotrotz wirken sich noch viele Faktoren negativ auf die Ansiedlung von ausländischen Unternehmen aus. Die Regierungen sind angehalten, weitere Reformen durchzuführen und die Gesetzgebung an internationale Standards anzupassen um die Attraktivität für ausländische Unternehmensansiedlungen zu erhöhen.

Literaturverzeichnis

中国选举与治理网 (2010). 中国官方：罢工事件是个案. Zugriff am 28.02.2011 unter <http://www.chinaelections.org/newsinfo.asp?newsid=179923>.

中华人民共和国国家科学技术委员会 (1993). 中华人民共和国科学技术进步法. Peking: FLP.

中华人民共和国科学技术部 (1993). Decision on encouraging technological innovation, developing high-tech and realizing commercialization of new technologies by CPC Central Committee and State Council. Peking: FLP.

中华人民共和国国家发展和改革委员会 (2007). 外商投资产业指导目录. Zugriff am 20.01.2011 unter <http://www.sdpc.gov.cn/zcfb/zcfbl/2007ling/W020071107537750156652.pdf>.

AALEP (2011). Vietnam New Land of Opportunity. Zugriff am 06.06.2011 unter http://www.aalep.eu/vietnam_the_new_land_of_opportunity.

Acs, Z. (2006): How is Entrepreneurship Good for Economic Growth?. In: Innovations: Technology, Governance, Globalization, Vol. 1, (Nr. 1/Winter 2006), S. 97-107.

Albrecht, D. (2010). Besteuerung von Repräsentanten in der VR China wird vereinheitlicht. Zugriff am 28.01.2011 unter http://www.anwalt.de/rechtstipps/besteuerung-von-repraesentanten-in-der-vr-china-wird-vereinheitlicht_009295.html/.

Allens Arthur Robinson (2001). Translation of the 1992 Constitution of the Socialist Republic of Vietnam as amended on the 25th of December 2001. Zugriff am 14.04.2011 unter [http://www.vietnamlaws.com/freelaws/Constitution92\(aa01\).pdf](http://www.vietnamlaws.com/freelaws/Constitution92(aa01).pdf).

Asia Briefing (2011). Verschärftes Anti-Monopol Gesetz tritt nächsten Monat in Kraft. Zugriff am 17.01.2011 unter <http://www.china-briefing.com/news/de/verscharftes-anti-monopol-gesetz-tritt-nachsten-monat-in-kraft.html/#more-2130>.

Asia Briefing (2010a). Regulation on Public – Private Partnership Investment Piloting. Decree No. 71/2010/QD-TTg. Zugriff am 12.04.2011 unter http://www.vietnam-briefing.com/news/wp-content/uploads/2010/04/Draft-PPP-Regulation_EN.pdf.

Asia Briefing (2010b). Revised Labor Code to Bring Reform. Zugriff am 30.04.2011 unter <http://www.vietnam-briefing.com/news/draft-labor-law.html/>.

Asia Briefing (2010c). Quellensteuer in China. Zugriff am 28.01.2011 unter <http://www.china-briefing.com/news/de/quellensteuer-in-china.html/>.

Asia Briefing (2008). Vietnam to Regulate Trade Unions and Wage Rates. Zugriff am 02.05.2011 unter <http://www.vietnam-briefing.com/news/vietnam-regulate-trade-unions-and-wage-rates.html/>.

Au, H. (2004). Das Wettbewerbsrecht der VR China. Wirtschaftspolitische Ziele und Gesetzesvollzug. Hamburg: IFA.

Audretsch, D. & R. Thurik (2000): Linking entrepreneurship to growth. Konferenzpapier für das OECD Directorate for Science, Technology and Industry.

Ausaid (2000). Vietnam. Land administration. Zugriff am 20.03.2010 unter http://www.ausaid.gov.au/publications/pdf/vietnam_wp4.pdf.

Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. In: Journal of Business Venturing, Vol. 11, (1990), S. 3-22.

BCG (2009). Made in China. Special Report in Zusammenarbeit mit Knowledge@Wharton unter <http://knowledge.wharton.upenn.edu/papers/download/BCGChina20090603.pdf>.

Beijing Local Taxation Bureau (2003). Foreign Investment Taxation. Overview of Chinas Tax System. Zugriff am 26.01.2011 unter <http://english.tax861.gov.cn/zgszky/zgszky03.htm>.

bfa (2008). Verhandlungspraxis kompakt. Vietnam. Leitfaden der Servicestelle des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und der Bundesagentur für Außenwirtschaft Deutschland. Veröffentlicht in der Reihe „Wissen Weltweit“.

Blume, A. (2002). Chinas Beitritt zur Welthandelsorganisation aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie des Protektionismus. Hamburg: IFA.

Bruns, K. & Nathalie Homlong (2010). Wirtschaftspartner China. Wien: LexisNexis ARD Orac.

Bühler, K. (2000). Investitionsstandort VR China. Bestimmungsfaktoren ausländischer Direktinvestitionen. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag GmbH.

Cat, D. N. (1997). You don't understand Vietnam. In: Vietnam Economic Times, (Nr. 43/September 1997), S.17.

Chang, H.-J. (1999): The Economic Theory of the Developmental State. In: Woo-Cumings (Hrsg.) (1999), S. 182-199.

Chen, A. (2008). Key Forms of Foreign Direct Investment in Vietnam. Zugriff am 14.05.2011 unter <http://www.asialaw.com/Article/1970655/Channel/16968/Key-forms-of-foreign-direct-investment-in-Vietnam.html>.

Chen, Ming-Jer (2004). Geschäfte machen mit Chinesen. Insiderwissen für Manager. Frankfurt: Campus Verlag.

Chen, W. (2003). "The Chinese Communist Party Under Jiang Zemin: Politics of Adaptation." In: Wang Gungwu/Zheng Yongnian (Hrsg.)(2003). Damage Control. The Chinese Communist Party in the Jiang Zemin Era. Singapore: Eastern Universities Press. S. 297-320.

Cheng, C. & Zhengxu Wang (2009). Public Private Partnerships in China: Making Progress in a Weak Governance Environment. Briefing Series. The University of Nottingham. China Policy Institute. Issue 56. December 2009.

Cheng, J. (1993). Marktbeherrschende Staatsunternehmen in der Volksrepublik China. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.

China Internet Information Center (2011). Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI). Zugriff am 16.04.2011 unter <http://vcocaiv.en.china.cn/>.

China.org.cn (2011). China upgrades anti-corruption regulation. Zugriff am 20.02.2011 unter http://www.china.org.cn/china/2010-12/16/content_21554627.htm.

CHINCA (2011). China Employment Agency Association. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://www.china-labor.net/>.

Chong, L. C. (2002). Business Environment and Opportunities in Vietnam. Ho Chi Minh City and ist Surrounding Region. St. Gallen: Verein Business Books & Tools St. Gallen.

Chung et al. (2010). Paper 3. Addressing the Bottlenecks: Towards an Effective Mechanism for Financing Infrastructure. CIEM Paper.

CIC (2011). China Investment Corporation. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://www.china-inv.cn/cicen/>.

CIEM (2010a). Vietnam after three Years of WTO Membership (Summary). Working Paper Nr. 1/2010.

CIEM (2010b). Overview of Vietnams Economy 2010. Veröffentlichung des Center for Information and Documentation. Zugriff am 01.04.2011 unter <http://www.vnep.org.vn/Upload/OVERVIEW%20OF%20VIETNAM%20Economy%202010.pdf>.

CIETAC (2011). China International Economic and Trade Arbitration Commission. Introduction. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://www.cietac.org/index.cms>.

CIFIT (2008). Brief Introduction to CIFIT. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://www.chinafair.org.cn/english/overview/about.aspx>.

CIIC (2010). Staatseigene Unternehmen laut Umfrage die besten Arbeitgeber. Zugriff am 28.02.2011 unter http://german.china.org.cn/fokus/2010-08/08/content_20661655.htm.

CIPA (2011). Introduction of CIPA. Zugriff am 23.01.2011 unter http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/about/AboutusEn3.htm.

Cooper, R. G. (1979): The dimensions of industrial new product success and failure. In: Journal of Marketing, Vol. 43, (1979), S. 93-103.

CSTEC (2009). The Torch Program. Zugriff am 21.01.2011 unter <http://www.cstec.org/service/detail.aspx?id=1883>.

CTCS (2009). The Canadian Trade Commissioner Service. An Investment Guide to Vietnam. Prepared by Consulate General of Canada in Ho Chi Minh City. March 2009.

Dahlman C. J. & Jean-Eric Aubert (2001). China and the Knowledge Economy. Seizing the 21st Century. WBI Development Studies. Washington D.C. Weltbank.

Deloitte (2010). Das Meinungsbarometer rund um den Wirtschafts- und Kulturraum China. China Poll Oktober 2010. Zugriff am 28.02.2011 unter http://www.deloitte.com/view/de_DE/de/dienstleistungen/countryservices/chinese-services-group/3034d6395f4ec210VgnVCM1000001a56f00aRCRD.htm.

Dessanges, H. (2011). Common HR Issues Facing FIEs in Vietnam. Zugriff am 01.06.2011 unter <http://www.vietnam-briefing.com/news/common-hr-issues-facing-fies-vietnam.html/>.

Doanh, L. D. (2002). Foreign Direct Investment in Viet Nam: Results, Achievements, Challenges and Prospect. Paper for the International Monetary Fund Conference on Foreign Direct Investment in Hanoi. August 2002.

Donglin, H. (2005). Why has Chinas agriculture survived WTO accession?. In: Asian Survey, Vol 45, (Nr. 6/2005), S. 931-948.

Dongsheng, J. & Chen Li (2006). Chinas Tax System on FDI. Paper for the International Symposium on FDI and Corporate Taxation. Experience of Asian Countries and Issues in the Global Economy. Hosted by Center of Excellence/Research on Economic Systems, Public Economic Program and Asian Public Policy Program, School of International and Public Policy, Hitotsubashi University. Zugriff am 26.01.2011 unter <http://www.econ.hit-u.ac.jp/~ap3/appfdi6/paper/CHINA.pdf>.

Douhan, R. & Magnus Henrekson (2007): The Political Economy of Entrepreneurship: An Introduction. In: IFN Working paper Nr. 688, Research Institute of Industrial Economics, S. 1-23.

Embassy of the Republic of China in Canada (2011). Chinese president vows more forceful fight against corruption. Zugriff am 20.02.2011 unter <http://www.chinaembassycanada.org/eng/xw/t785810.htm>.

EU Handelskommission (2003). Überblick über die Bedingungen des Beitritts der Volksrepublik China zur WTO. Zugriff am 17.01.2011 unter http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/october/tradoc_111950.pdf.

EuroChina Intercommunication (2009). Establishment Workflows. Unternehmensgründung in China. Zugriff am 08.02.2011 unter http://www.eurochinacom.eu/fileadmin/user_upload/Bilder/Articles/Setting_up_in_China_I.pdf.

Feldmann, L. & Andre Gutjahr (2004). Reformpolitische Implikationen des WTO-Beitritts China. In: Peter O. Oberender (Hrsg.) (2004). China im Aufbruch. Hintergründe und Perspektiven eines Systemwandels. Bayreuth: Verlag P.C.O. S.187-182.

FIA (2011). Foreign Investment Agency. Zugriff am 14.04.2011 unter <http://fia.mpi.gov.vn/Default.aspx>.

FIA (2009). Vietnam Investment Guide 2009. Publication of the Ministry of Planning and Investment of Vietnam.

Frank, H. (Hrsg.) (2006): Corporate Entrepreneurship. Wien: Facultas Verlags- und Buchhandels AG.

Freshfields Bruckhaus Deringer (2007). Briefing. Infrastructure development in Vietnam. A New Bot Decree. Summary published in July 2007.

- Gabler Verlag (Hrsg.) (2010): Wirtschaftslexikon Gabler. Wirtschaftspolitische Mittel. Zugriff am 06.12.2010 unter <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/2791/wirtschaftspolitische-mittel-v9.html>.
- Gabr, H. M. & Anders Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship. FORA, Division for Research and Analysis. Kopenhagen: Ministry of Business and Economic Affairs.
- GAC (2009). General Administration of Customs. Annual Report 2009. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://english.customs.gov.cn/Portals/191/2009%20China%20Customs.doc>.
- Gaisbauer, H. J. (2006): Corporate Venture Capital. Ein Aspekt von Corporate Entrepreneurship. In: Frank (Hrsg.) (2006), S. 79-112.
- GIC/AKH (2011). Industriezonen Vietnam. Zugriff am 26.04.2011 unter <http://www.vietnam.ahk.de/vietnaminfo/industriezonen-vietnam/>.
- GSO (2009). Statistical Yearbook of Vietnam. General Statistics Office Veröffentlichung 2009.
- GTAI (2011a). VR Chinas Nachfrage nach Landmaschinen steigt. Zugriff am 28.06.2011 unter http://www.gtai.de/DE/Content/___SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument.html?fldent=MKT201106228012.
- GTAI (2011b). Vietnams Staatssektor steht unter Privatisierungsdruck. Gesellschaften kündigen Börsengang an / Probleme bei Vinashin-Werft-Konzern gaben Anstoß. Zugriff am 30.03.2011 unter http://www.gtai.de/ext/Export-Einzelsicht/DE/Content/___SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument,templateId=renderPrint/MKT201102078031.pdf.
- GTAI (2009). Vietnams Konsumenten erleben „Revolution“ im Einzelhandel. Zugriff am 06.06.2011 unter <http://www.gtai.de/DE/Content/Online-news/2010/02/medien/g1-vietnams-konsumenten.html>.
- GTAI (2008). Wirtschaftsentwicklung Vietnam 2008. Wissen weltweit. Broschüre von German Trade and Invest.
- gtz (1997). Bodenrecht und Bodenordnung. Ein Orientierungsrahmen. Zugriff am 20.03.2010 unter <http://www2.gtz.de/dokumente/bib/97-1945.pdf>.
- Gründel, I. & Bernd Gross (2007). High-Tech-Parks und Entwicklungszonen in China. Zugriff am 22.01.2011 unter <http://www.eastbridge.de/Zhuhai/Chinas-Technoparks.pdf>.
- Guth, W. & Ari Ginsberg (1990): Guest Editors' Introduction. Corporate Entrepreneurship. In: Strategic Management Journal, Vol. 11 (1990), Special Issue, S. 5-15.
- Güttel, W. H. (2006): Corporate Entrepreneurship als Strategie. In: Frank (Hrsg.) (2006), S. 79-112.
- Hamel, G. (1999): Bringing Silicon Valley inside. Zugriff am 29.11.2010 unter <http://hbr.org/1999/09/bringing-silicon-valley-inside/ar/1>.
- Heberer, T. (2008). „Das politische System der VR China im Prozess des Wandels.“ In: Thomas Heberer/Claudia Derichs (Hrsg.) (2008). Einführung in die politischen Systeme Ostasiens. VR China, Hongkong, Japan, Nordkorea, Südkorea, Taiwan. 2. akt. u. erw. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. S. 21-178.
- Hebert, R. F. & A. N. Link (1989): In search of the meaning of entrepreneurship. In: Small Business Economics, Vol. 1 (Nr. 1/1989), S. 39-49.
- Heertje, A. (2005): Technical Change and Entrepreneurship. An Overview from Cantillon to Schumpeter. In: Vinig & van der Voort (Hrsg.) (2005), S. 3-26.
- Hennemann, S. (2006). Technologischer Wandel und wissensbasierte Regionalentwicklung in China. Kooperationen im Innovationsprozess zwischen Hightech-Unternehmen und Forschungseinrichtungen/Universitäten. Bd. 35. Berlin: LIT Verlag.
- Hoffmann, R. et al. (2007a): Die Gründung eines Joint Ventures in China. Zugriff am 29.11.2010 unter <http://www.auwi-bayern.de/awp/inhalte/Laender/Anhaenge/Joint-Venture-China.pdf>.

- Hoffmann, R. et al. (2007b). Die Gründung einer Handelsgesellschaft in China. Zugriff am 08.01.2011 unter <http://www.auwi-bayern.de/awp/inhalte/Laender/Anhaenge/Gruendung-einer-Handelsgesellschaft.pdf>.
- Holbig, H. (2005). „Wissenschaftliches Entwicklungskonzept“, „Harmonische Gesellschaft“ und „Eigenständige Innovation“: Neue parteipolitische Prioritäten unter Hu Jintao. China aktuell. Im Fokus. Nr. 6/2005. S. 13-19.
- Holcombe, R. G. (2003): The origins of entrepreneurial opportunities. In: *Review of Austrian Economics*, (Nr. 16/2003), S. 25-54.
- Hong, V. X. N., Ngo Minh Tuan & Ho Cong Hoa (2009). Sustainable Development Impacts of Investment Incentives. A Case Study of the Mining Industry in Vietnam. CIEM and IISD Publication. Zugriff am 25.05.2011 unter http://www.iisd.org/tkn/pdf/sd_incentives_vietnam.pdf.
- Ishizuka, F. (2005). Part 1. Role of Local Governments in the Framework of National Industrialisation Policy. Joint Research Program Series Paper of the Institute of Developing Economies and the Japan External Trade Organization. Nr. 134. März 2005.
- Jenner, R. A. (1998): Endogenous Schumpeterian Growth, The Productivity Slowdown, and Entrepreneurial Dynamics. In: *Small Business Economics*, Vol. 11, (Nr. 4/1998), S. 343-351.
- Jennings, D. F. and J. L. Lumpkin (1989): Functionally Modeling Corporate Entrepreneurship. An Empirical Integrative Analysis. In: *Journal of Management*, Vol. 15 (Nr. 3/1989), S. 485-503.
- Johnson, C. (1982): *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford: Stanford University Press.
- Kirzner, I. M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process. An Austrian Approach. In: *Journal of Economic Literature*, Vol. 35 (Nr. 1/1997), S. 60-85.
- Kojima, Y. (2010). Vietnam approves new PPP Regulation. In: *Project Finance, Infrastructure and P3 Bulletin*. Published by Davis LLP, Issue 1, December 2010.
- Konrad Adenauer Stiftung (2009). Eigentumsrecht im Deutschen und Vietnamesischen Zivilgesetzbuch. Zugriff am 20.03.2010 unter http://www.kas.de/wf/doc/kas_15521-544-1-30.pdf.
- KPMG (2011). Vietnam: jung und ehrgeizig. Zugriff am 01.04.2011 unter <http://www.kpmg.de/Themen/8450.htm>.
- KPMG/ENSR (2000): The European Observatory for SMEs. In: *Sixth Annual Report*. EIM Business and Policy Research. Zoetermeer.
- Kuhn, P., Angelika Ning & Hongxia Shi (2001). *Markt China. Grundwissen zur erfolgreichen Markttöffnung*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
- Lanzillotti, R. F. (2005): Schumpeter, product innovation and public policy. The case of cigarettes. In: Canter et. al. (Hrsg.) (2005): *Entrepreneurship, the New Economy and Public Policy. Schumpeterian Perspectives*. Berlin: Springer-Verlag, S. 11-32.
- Lehman, Lee & Xu (2006). The Enterprise Bankruptcy Law of the People's Republic of China. Zugriff am 26.01.2011 unter <http://www.lehmanlaw.com/resource-centre/laws-and-regulations/company/the-enterprise-bankruptcy-law-of-the-peoples-republic-of-china.html>.
- Leemann/Lee/Xu (2011). What are China's Corruption Laws?. Zugriff am 20.02.2011 unter <http://www.lehmanlaw.com/resource-centre/faqs/criminal-law/what-are-chinas-corruption-laws.html>.
- Liang, T. (2009). Foreign Investment Catalogues and Investment Environment in China. In: *China Law Update*. 19. März 2009. Zugriff am 22.01.2001 unter http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=tim_liang.
- Liefner, I. (2006). *Ausländische Direktinvestitionen und internationaler Wissenstransfer nach China. Untersucht am Beispiel von Hightech-Unternehmen in Shanghai und Beijing*. Berlin: LIT Verlag.
- Look at Vietnam (2010). Vietnam Agricultural Strength bears little Fruit at Home. Zugriff am 06.06.2011 unter <http://www.lookatvietnam.com/2010/01/vietnam-agricultural-strength-bears-little-fruit-at-home.html>.

Mallesons Stephen Jaques (2010). Boosting foreign Investment in China. State Council tells Ministries to roll up their Sleeves. Zugriff am 22.01.2010 unter <http://www.mallesons.com/publications/2010/Aug/10459848W.htm>.

Man, Y., Yan Zeng & Jing Sun of Orrick (2008). Foreign Investment Industry Catalogue: New Revisions & Alignment with National Development Strategy. In: China Law & Practice Magazine. December 2007/January 2008. S. 17-19.

Manh, L. Q.; Bui Anh Tuan & Nilgun F. Tas (2006). Lessons Learned in Sustaining Business Registration Reform in Vietnam. Asia Regional Consultative Conference Paper. Creating Better Business Environments for Enterprise Development. Regional and Global Lessons for More Effective Donor Practices. October 2006.

Mani, M. & Shreyasi Jha (2006). Trade Liberalization and the Environment in Vietnam. World Bank Policy Research Working Paper 3879, April 2006.

Manpower (2010). Winning in China: Building Talent Competitiveness. Fresh Perspectives. Zugriff am 28.02.2011 unter http://www.manpower.at/mediafiles/pdf/2059_FP_Winning_In_China_US_lo_res.pdf.

Massmann, O. (2011). Acquisition and Mergers – Investing in Vietnam. Zugriff am 14.05.2011 unter <http://www.eurochinacom.eu/advice-and-consultancy/current-publications/m-a-investing-in-vietnam/>.

Massmann, O. (2008). Internationales und ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht. Vietnam – Investitionsführer und Leitfaden für ausländische Lieferfirmen. Zugriff am 12.04.2011 unter http://www.vietnam.ahk.de/fileadmin/ahk_vietnam/Dokumente/Vietnam_Investitionsfuehrer_und_Leitfaden_fuer_auslaendische_Lieferfirmen.pdf.

Mayer Brown JSM (2008). Vietnam Investors Guide: Business Law. Bankruptcy. CCH Asia Pte Limited.

McClelland, D. (1961): The Achieving Society. New Jersey: Van Nostrand.

Miller, D. (1983): Entrepreneurship correlates in three types of firms. In: Management Science, Vol. 29, (1983), S. 770-791.

Minh, D. H., Trinh Quang Long, Dinh Thu Hang & Pham Thien Hoang (2010). Beyond Investment-Led Growth. First report of the research on „Restructuring the Vietnam Economy through Right Investment Incentives and Improved Macro Management“. August 2010.

Mittelstädt, A. & Fabienne Cerri (2009): Fostering Entrepreneurship for Innovation. Statistical Analysis of Science, Technology and Industry. OECD Working Paper 2008/5.

MOF (2005). Collection of Land Rents and Water Surface Rents. Decree No. 142/2005/ND-CP. Amended on the 14 of November 2005 by the Ministry of Finance of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 30.05.2011 unter http://www.dncustoms.gov.vn/web_english/english/ngchi_dinh/142_ND_CP_14_11_2005.htm.

MOFA (2009). Service Industries attract most FDI. Zugriff am 03.04.2011 unter http://www.mofa.gov.vn/en/tt_baochi/nr041126171753/ns050223104952#S7KNv7Q5sdN5.

MOFCOM (2011). Ministry of Commerce. Mission. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://english.mofcom.gov.cn/column/mission2010.shtml>.

MOFCOM (2010a). Circular of the Ministry of Commerce on Delegating Approval Authority over Foreign Investment to Local Counterparts. Zugriff am 25.01.2011 unter <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/policyrelease/announcement/201009/20100907117559.html>.

MOFCOM (2010b). Several Opinions of the State Council on Further Utilizing Foreign Capital. Zugriff am 22.01.2010 unter <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/policyrelease/announcement/201006/20100606982859.html>.

MOFCOM (2004). Measures for Administration on Foreign Investment in Commercial Fields. Zugriff am 27.01.2011 unter <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/policyrelease/internationalpolicy/200705/20070504715768.html>.

MOIT (2011). Organization Structure. Vietnam Trade Promotion Agency. Vietnam Trade Center. Zugriff am 15.04.2011 unter <http://www.moit.gov.vn/web/guest/about?timestamp=1303329501264>.

MOIT (1997). Circular No. 08/KHDT. Providing guidance on the implementation of the list of industries which are encouraged or limited or prohibited to invest in industrial zones and high-technology industrial zones (IZs). Amended on the 29th of July 29 1997 by the Ministry of Trade and Industry of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 26.04.2011 unter <http://vietnamese-law-consultancy.com/english/content/browse.php?action=shownews&category=&id=4&topicid=785>.

MOLISA (2009). Labour Code. Revised Draft 2 by the Labour Code Drafting Committee. Zugriff am 02.05.2011 unter <http://www.amchamvietnam.com/download/1277>.

MOST PRC (2011). Ministry of Science and Technology. Mission. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://www.most.gov.cn/eng/index.htm>.

MOST SRV (2011). Introduction. Organizational Chart. Zugriff am 15.04.2011 unter http://www.most.gov.vn/Desktop.aspx/Introduction/Organizational-Chart/Organization_chart_of_MOST/.

MOST SRV (2010a). Providing for Foreign Cooperation and Investment in Science and Technology. Decree No. 80/2010/ND-CP. Amended on July 2010 by the Ministry of Science and Technology of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 04.04.2011 unter http://ipc.danang.gov.vn/modules/investment_guide/default.aspx?CatId=News_Investment_Guide&NewsId=147&CatIdLawId=45&LawId=265.

MOST SRV (2010b). Approving the List of High Technologies prioritized for Development Investment and the List of Hi-Tech Products eligible for Development Promotion. Decision No. 49/2010/QĐ-TTg. Amended on July 2010 by the Ministry of Science and Technology of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 09.04.2011 unter http://ipc.danang.gov.vn/modules/investment_guide/default.aspx?CatId=News_Investment_Guide&NewsId=147&CatIdLawId=35&LawId=239.

MOST SRV (2008). Decree No. 28/2008/ND-CP. Defining the functions, tasks, powers and organizational structure of the ministry of science and technology. Amended on 14th of March 2008 by the Ministry of Science and Technology and the Ministry of Home Affairs of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 15.04.2011 unter http://www.most.gov.vn/Attachments/4c16c8bc1d4e4831bcc58516762de06f-ND28CP_EN.DOC.

MPI (2006a). Detailing and Guiding the Implementation of a Number of Articles of the Investment Law. Decree No. 108/2006/ND-CP. Amended on September 2006 by the Minister of Planning and Investment of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 04.04.2011 unter http://ipc.danang.gov.vn/modules/investment_guide/default.aspx?CatId=News_Investment_Guide&NewsId=147&CatIdLawId=45&LawId=59.

MPI (2006b). List of Domains entitled to Investment Incentives. Appendix I of Decree No. 108/2006/ND-CP. Zugriff am 25.05.2011 unter <http://www.business.gov.vn/uploadedFiles/APPENDIX%20I%20-%20Decree%20108-2006.pdf>.

MPI (2006c). List of Geographical Areas entitled to Investment Incentives. Appendix II of Decree No. 108/2006/ND-CP. Zugriff am 25.05.2011 unter <http://www.business.gov.vn/uploadedFiles/APPENDIX%20II%20-%20Decree%20108-2006.pdf>.

MPI (2003). Decree No. 61/2003/ND-CP. Prescribing the functions, tasks, powers and organizational structure of the Ministry of Planning and Investment. Amended on the 6th of June 2003 by the Prime Minister of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 14.04.2011 unter http://www.mpi.gov.vn/portal/page/portal/mpi_en/3094/Ministerial%20Functions%20and%20%20Responsibilities.

NA (2008). Law on High Technologies. Decree No. 21/2008/QH12. Amended on July 2009 on the XIIth Term and the 4th Session of the National Assembly of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 08.04.2011 unter http://ipc.danang.gov.vn/modules/investment_guide/default.aspx?CatId=News_Investment_Guide&NewsId=147&CatIdLawId=35&LawId=151.

NA (2005a). Investment Law No. 59/2005/QH11. Amended on the 29th of November 2005 on the 11th Term and 8th Session of the National Assembly of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 13.05.2011 unter http://ipc.danang.gov.vn/modules/investment_guide/default.aspx?CatId=News_Investment_Guide&NewsId=147&CatIdLawId=45&LawId=60.

NA (2005b). Investment Law No. 60/2005/QH11. Amended on the 29th of November 2005 on the 11th Term and 8th Session of the National Assembly of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 13.05.2011 unter

http://ipc.danang.gov.vn/modules/investment_guide/default.aspx?CatId=News_Investment_Guide&NewsId=147&CatIdLawId=45&LawId=65.

NA (2005c). Investment Law No. 59/2005/QH11. Amended on November 2005 on the XIth Term and 8th session of the National Assembly of the Socialist Republic Vietnam. Zugriff am 04.04.2011 unter http://ipc.danang.gov.vn/modules/investment_guide/default.aspx?CatId=News_Investment_Guide&NewsId=147&CatIdLawId=45&LawId=60.

NA (2004). Bankruptcy Law No. 21/2004/QH11. Amended on the 15th of June 2004 on the Xth Term and the 10th session of the National Assembly of the Socialist Republic Vietnam. Zugriff am 03.05.2011 unter http://www.dncustoms.gov.vn/web_english/english/luat_pl/BANKRUPTCY%20LAW%202004.htm.

NA (2000). Law on Science and Technology No. 21/2000/QH10. Amended on June 2000 on the Xth Term and 7th Session of the National Assembly of the Socialist Republic Vietnam. Zugriff am 04.04.2011 unter http://www.wipo.int/clea/docs_new/pdf/en/vn/vn049en.pdf.

NDRC (2011). National Development and Reform Commission. Main Functions of the NDRC. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://en.ndrc.gov.cn/mfndrc/default.htm>.

NewCome.de (2010). Spin-off Entstehung. Zugriff am 30.11.2010 unter <http://www.gruendungswiki.de/wiki/index.php?oid=32029>.

Nguyen, D.; Thanh Phu Dan & Kevin B. Hawkins (2010). Vietnam: Vietnams First Trial PPP Project. Zugriff am 12.04.2011 unter <http://www.mondaq.com/article.asp?articleid=107472>.

Nguyen, D. B. (2009). The Changes of Cultural Values in the Process of Building Viet Nam Market Economy. In: Social Sciences Information Review, Vol.3, Nr. 4/December 2009), S. 22-27.

Nguyen, D. C. (2007). Business Licensing Regulations: Constraints and Solutions. In: Vietnam Economic Management Review, (Nr. 2/Spring 2007), S. 17-24.

Nguyen, V. C. (2007). Implementation of Vietnam Investment Law (2005). Study Report by the Central Institute for Economic Management as Part of the Ministry of Planning and Investment. December 2007.

NovexCN (1991). Income tax law of the peoples republic of china for enterprises with foreign investment and foreign enterprises. Zugriff am 26.01.2011 unter http://www.novexc.cn/icm_tax_for_invt_91.html.

OECD (2009). Country statistical profiles 2009. Zugriff am 28.09.2009 unter <http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?queryname=18182&querytype=view&lang=en>.

OECD(2005): SME and Entrepreneurship Outlook. Paris: OECD Verlag.

OECD (2003): Quality framework and guidelines for OECD statistical activities, version 2003/1. OECD Statistics Directorate. STD/QFS.

OECD (2000): OECD Employment Outlook. Paris: OECD Verlag.

OECD (2002): Fostering Entrepreneurship. Paris: OECD Verlag.

OECD (1998): Benchmarking: Fostering Firms Creation and Entrepreneurship. Paris: OECD Verlag.

PBOC (2010). Rules on Pilot Program of Renminbi Settlement of Cross-border Trade Transactions. Zugriff am 26.01.2011 unter http://www.pbc.gov.cn/publish/english/964/2009/20091229135722061684633/20091229135722061684633_.htmlAdministrative.

Phan, Diep N (2009). A Report on Vietnams Labor Market. CIEM-DANIDA Project: Poverty Reduction Grant (PRG).

Philippi, F. (2003): Corporate Entrepreneurship. Eine strategische Betrachtung. Zugriff am 29.11.2010 unter <http://www.vend-consulting.de/upload/pdf/CorporateEntrepreneurship.pdf>.

- Phuong, D. T. (2011). Anti-Corruption in Vietnam. Paper on the 13th international Training Course on the Criminal Justice Response to Corruption, (Nr. 83/March 2011), S. 172-182.
- Ping, X. (2010). China Reaffirms Support for Foreign Investment. In: China Law Insight. 10. April 2010. Veröffentlicht von King & Wood. Zugriff am 22.01.2011 unter <http://www.chinalawinsight.com/2010/04/articles/corporate/foreign-investment/china-reaffirms-support-for-foreign-investment/>.
- Pinsent Mason (2011). Making it easier to do business in vietnam. Zugriff am 14.05.2011 unter <http://www.pinsentmasons.com/PDF/DoingBusinessInVietnam.pdf>.
- Pirich, A. (2001): An interface between entrepreneurship and innovation. New Zealand SMEs perspective. DRUID-Konferenzpapier 2001 in Aalborg, Dänemark.
- PM Phan Van Khai (2003). Decree No. 99/2003/ND-CP. Regulation on Hi-Tech Parks. Amended on the 28th of August 2003 on behalf of the Prime Minister of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 26.04.2011 unter <http://english.mic.gov.vn/vbqpl/Lists/Vn%20bn%20QPPL/Attachments/6237/VB1130458623.doc>.
- PM Vo Van Kiet 1997). Decree No. 36-CP. Directive on the issue of guiding documents and the performance of a number of task implementation of the regulation on industrial zones, export processing zones and high-tech zones. Amended on the 24th of April 1997 by the Prime Minister of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 26.04.2011 unter <http://vietnamese-law-consultancy.com/english/content/browse.php?action=shownews&category=&id=58&topicid=782>.
- Praag, van C. M. (1996): Determinants of successful entrepreneurship. Amsterdam: Thesis.
- PWC (2010). Vietnam Pocket Tax Book 2010. Zugriff am 03.05.2011 unter http://www.pwc.com/en_VN/vn/publications/assets/_PwC_Pocket_Tax_Book_2010.pdf.
- PWC (2008). Vietnam. A Guide for Business and Investment. May 2008.
- Qiao, T. (2005). Glaubwürdigkeitskrise ausländischer Marken. In: China Today. 09/2005. Zugriff am 01.03.2011 unter <http://www.chinatoday.com.cn/chinaheute/2005n/0509/2p2.htm#>.
- Rand, J. & Finn Trap (2010). Firm-Level Corruption in Vietnam. WIDER Working Paper, (Nr. 16/March 2010).
- Reisach et al. (2003). China. Wirtschaftspartner zwischen Wunsch und Wirklichkeit. Ein Seminar für Praktiker. 3., aktual. Aufl.. Wien: Ueberreuter.
- Reynolds, P. D. et al. (2002): Global Entrepreneurship Monitor Executive Summary 2002. Veröffentlicht in Zusammenarbeit mit Babson College, London Business School und Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Roland Berger Strategy Consultants (2010). Die Go-West-Strategie der chinesischen Regierung. Chancen für die deutsche Wirtschaft?. Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Zugriff am 28.02.2011 unter http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_Go_West_Strategie_Chinas_20100113.pdf.
- Rothlauf, J. (2009). Interkulturelles Management: Mit Beispielen aus Vietnam, China, Japan, Russland und den Golfstaaten. 3. überarb. Aufl.. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
- SAIC (2011). State Administration Industry and Commerce. Mission. Zugriff am 23.01.2011 unter <http://www.saic.gov.cn/english/aboutus/Mission/>.
- Sahlman, W. A. & H. H. Stevenson (1991): The Entrepreneurial Venture. Introduction. Boston: McGraw-Hill.
- Sao Khu Communications JSC (2011). Vietnam Industrial Parks Investment World 2010. Zugriff am 26.04.2011 unter <http://www.vietnamindustrialpark.vn>.
- Schaumburg-Müller, H. (2002). Foreign direct investment in Vietnam: Impact on the development of the manufacturing sector. Paper for the EADI 10th General Conference in Ljubljana. September 2002.
- Schmitt, S. (2010a). Wirtschaftstrends Vietnam kompakt Jahreswechsel 2010/11. Broschüre von German Trade and Invest. November 2010.

Schmitt, S. (2010b). Gehaltsspirale in Vietnam dreht sich weiter nach oben. Artikel für German Trade and Invest. Zugriff am 02.05.2011 unter http://www.gtai.de/DE/Content/___SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument.html?fid=MKT201002228008.

Schönherr, T. (2003). Vietnam. Politische und wirtschaftliche Perspektiven. FES-Analyse. Juni 2003.

Schubert, K. & Martina Klein (2006): Das Politiklexikon. 4., aktual. Aufl. Bonn: Dietz.

Schüller, M. (2006). Ausländische Banken drängen nach China: Sind Marktchancen höher als Risiken?. Zugriff am 29.09.2009 unter http://se2.isn.ch/serviceengine/Files/EINIRAS/90792/ipublicationdocument_singledocument/F1ED3440-E84A-49D9-A07B-A300820F6996/de/gf_asien_2006-01.pdf.

Schween, K. (1996): Corporate Venture Capital. Risikokapitalfinanzierung deutscher Industrieunternehmen. Wiesbaden: Gabler.

Shao, Y., Shaogang Chen & Bin Cheng (2008). Analyses of the Dynamic Factors of Cluster Innovation. A Case Study of Chengdu Furniture Industrial Cluster. In: International Management Review, Vol. 4, (Nr. 1/2008), S. 51-59.

Shi, S. (2009). Auswirkungen des Beitritts Chinas zur WTO auf die Wettbewerbspolitik in China: Eine institutionenökonomische Betrachtung. Discussion Paper des Europa-Kolleg Hamburg. Institute for European Integration, (Nr. 2/2009).

Shi, Z. (2000). Die Zukunft der Staatsunternehmen in China. In: Chinesischer Kapitalismus. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, Vol. 30, (Nr. 2/Juni 2000). Berlin: Prokla, S. 266-281.

Smallbone, D. & Friederike Welter (2001): The Role of Government in SME Development in Transition Economies. In: Small Business Journal, Vol. 19, (2001). S. 63-77.

So, Y. L. & Anthony Walker (2006). Explaining Guanxi. The Chinese business network. London: Routledge.

Stopford, J. M & Charles W. F. Baden-Fuller (1994): Creating Corporate Entrepreneurship. In: Strategic Management Journal, Vol. 15, (Nr. 7/1994), S. 521-536.

Storey, D. J. (2002): Methods of evaluating the impact of public policies to support small businesses: The six Steps to heaven. In: International Journal of Entrepreneurship Education, Vol. 1, (Nr. 2/2002), S.181-202.

Storey, D. J. (1994): Understanding the Small Business Sector. Londong: Routledge.

Taube, M. (2004). Strukturmerkmale der chinesischen Volkswirtschaft. In: Michael Nippa (Hrsg.) (2004). Markterfolg in China: Erfahrungsberichte und Rahmenbedingungen. Heidelberg: Physica Verlag. S. 33-61.

Thanh, D. (2011). FIEs rising strikes prompt union review. Zugriff am 06.06.2012 unter <http://www.vir.com.vn/news/top-news/fies-rising-strikes-prompt-union-review.html>.

Thayer, C. A. (2010). Political Legitimacy of Vietnam's One Party-State: Challenges and Responses. In: Politics and Policy, Vol. 38, (Nr. 3/Juni 2010). S. 423-444.

The German Camber Network (2009). Das Unternehmenskonkursgesetz. Insolvenzrecht in der Volksrepublik China. Zugriff am 26.01.2011 unter http://www2.china.ahk.de/download/sh/isheet_Konkursrecht_2009.pdf.

The German Camber Network (2009). Die neue justizielle Interpretation zum revidierten Gesellschaftsgesetz der VR China. Zugriff am 26.01.2011 unter http://www2.china.ahk.de/download/sh/isheet_Liquidation_2009.pdf.

Thornberry, N. (2001): Executive Briefing. Corporate Entrepreneurship. Antidote or Oxymoron?. In: European Management Journal, Vol. 19, (Nr. 5/2001), S. 526-533.

Thu, A. (2011). Industrial Parks. Enginge for Socio-Economic Development. 19. April 2011. Zugriff am 26.04.2011 unter http://www.vccinews.com/news_detail.asp?news_id=22980.

Treutler, T. J. & John E. King (2007). Doing Business in Vietnam. Guideline published by Tilleke & Gibbins Consultants. September 2007.

Truong, N. Q-T. (2009). *Renewing Political Legitimacy: Pragmatic Reforms and Doi Moi*. Zugriff am 31.05.2011 unter <http://repositories.lib.utexas.edu/bitstream/handle/2152/ETD-UT-2009-05-145/TRUONG-THESIS.pdf?sequence=2>.

Tsvi Vinig & Roel van der Voort (Hrsg.) (2005): *The Emergence of entrepreneurial Economics. Research on technological innovation, Management and Policy*. Vol. 9. Amsterdam: Elsevier

Tübke, A. (2003): *Definition. Corporate Spin-Off Processes*. Zugriff am 30.11.2010 unter <http://www.corporate-spin-offs.com/definition/definitions.htm>.

UNCTAD (2005): *Entrepreneurship and the Economic Development: The EMPRETEC Showcase*. Konferenzpapier der United Nations Conference on Trade and Development. 05. Januar 2005.

VBN (2011). *New rules outline ratio of charter capital in State-owned enterprises*. Zugriff am 03.04.2011 unter <http://vietnambusiness.asia/new-rules-outline-ratio-of-charter-capital-in-state-owned-enterprises>.

VCCI (2010). *PPP Framework to Boost Privat Investment for Vietnam Infrastructure Projects*. Published in the Vietnam Business Forum on the 17th of November 2010. Zugriff am 12.04.2011 unter http://www.vccinews.com/news_detail.asp?news_id=22040.

Verheul et. al. (2001): *An eclectic theory of entrepreneurship. Policies, institutions and culture*. Scales Research Reports H200012, EIM Business and Policy Research, S. 1-48.

VIB (2011). *The Vietnam Business Forum. About us*. Zugriff am 16.04.2011 unter <http://www.vccinews.com/about.asp>.

Vienexad (2011). *Vietnam Expo 2011. Vietnam – Integration and Development*. Zugriff am 15.04.2011 unter <http://www.vietnamexpo.com.vn/en/>.

Vietnam Business News (2010). *Foreign companies in Vietnam face labour shortages*. Zugriff am 01.06.2011 unter <http://vietnambusiness.asia/foreign-companies-in-vietnam-face-labour-shortages/>.

Vietnam Culture (2006a). *Confucianism in Vietnam*. Zugriff am 07.06.2011 unter <http://www.vietnam-culture.com/articles-112-16/Confucianism.aspx>.

Vietnam Culture (2006b). *Understanding Vietnamese Business Culture and Etiquette*. Zugriff am 07.06.2011 unter <http://www.vietnam-culture.com/articles-116-17/Understanding-Vietnamese-business-culture-and-etiquette.aspx>.

Vilaf-Hong Duc (2007). *Land Law. April 2007 Update*. Zugriff am 12.05.2011 unter <http://www.vilaf.com/index.asp?progid=50003&cateID=6D4E0C9A-431A-4614-D1C0-88D52A46A383>.

Vilaf-Hong Duc (2006). *Bankruptcy Law*. Zugriff am 03.05.2011 unter <http://vilaf.com.vn/index.asp?progid=50003&cateID=33D3F50C-18BF-1CA9-A755-4D6A13C8BFFF>.

VNAT (2011). *Tourism Investments*. Zugriff am 20.04.2011 unter <http://www.vietnamtourism.gov.vn/english/index.php?cat=0110>.

Vuving, A. L. (2006). *Strategy and Evolution of Vietnam's China Policy: A Changing Mixture of Pathways*. In: *Asian Survey*. Vol. 46. No. 6. November/December 2006. S. 805-824.

Waibel, M. (2003). *Ein Überblick über die Entwicklung von Exportförderzonen in Vietnam*. In: *Pacific News*, (Nr. 20/August 2003), S.12-15.

Walke, D. (2007). *Business Registration in Vietnam: Burden or Opportunity?*. In: *Vietnam Economic Management Review*, (Nr. 2/Spring 2007), S. 4-16.

Walker, D. (2001): *The legacy of Leon Walras*. I. Cheltenham: Edward Elgar.

Wang et al. (2008). *An Analysis of new-tech Agglomeration in Beijing. A new industrial district in the making?* In: *Environment and Planning A*, Vol. 30, (Nr. 4/1998), S. 681-701.

Weatherford, S. (1992). *Measuring Political Legitimacy*. *The American Political Science Review*. Vol. 86, (Nr. 1/1992), S. 149-166.

- Weiss, L. & J. M. Hobson (1995): States and Economic Development. A comparative historical Analysis. Cambridge: Polity Press.
- Weidlich, T. & Guang Li (2005). Gründung von Handelsgesellschaften in China. Öffnung des Handelssektors für ausländische Investoren. Zugriff am 28.01.2011 unter http://www.giessen-friedberg.ihk.de/Geschaeftsbereiche/International/Anlagen/051026_HandelsR_in_China_FINAL.pdf.
- Weitzel, V. (1992). Constitution of the Socialist Republic of Vietnam. Zugriff am 19.03.2010 unter http://coombs.anu.edu.au/~vern/van_kien/constit.html.
- Wennekers, S. & Roy Thurik (1999): Linking entrepreneurship and economic growth. In: Small Business Economics, Vol. 13, (Nr. 1/1999), S. 27-55.
- Woo-Cumings, M. (Hrsg.) (1999): The Developmental State. New York: Cornell University Press.
- World Bank (2011). The Vietnam Anti-Corruption Initiative Program 2011 (VACI). Zugriff am 12.06.2011 unter <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/EASTASIAPACIFICEXT/VIETNAMEXTN/0,,contentMDK:22793085~pagePK:141137~piPK:141127~theSitePK:387565,00.html>.
- Wormuth, M. (2004). Das Konkursrecht der VR China. Kontinuität und Wandel. Hamburg: IFA.
- Xinhua News Agency (2007). Constitution of Communist Party of China. Zugriff am 13.02.2009 unter <http://www.china.org.cn/english/congress/229722.htm>.
- Yi-Bing, Z. (2000). Effects of WTO Membership on China's Infant Industries . Focusing on the Auto-Industry. Zugriff am 28.09.2009 unter <http://www.jri.co.jp/english/thinktank/research/aer/2000/AERe200004chinawto.html>.
- Yu, T. F.-L. (2001): Towards a Theory of the entrepreneurial State. In: International Journal of Social Economics, Vol. 28, (Nr. 9/2001), S. 752-765.
- Zacharakis, A. L. et. al. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. National Entrepreneurship Assessment. United States of America. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Zahra, S.A. (1996): Governance, ownership and corporate entrepreneurship. The moderating impact of industry technological opportunities. In: Academy of Management Journal, Vol. 38, (Nr. 6/1996), S. 1713-1735.
- Zajac, E. & S. M. Shortell (1989): Changing generic strategies. Likelihood, direction and performance implications. In: Strategic Management Journal, Vol. 10, (1989), S. 413-130.
- Zhen, T. (2004). Das Bodenrecht der VR China. Hamburg: Verlag Dr. Kovac.
- Zhong, M. (2010). Umgehen von Vorschriften. Business Strategie in China. In: China Business & Research, (Nr. 7/2010).
- Zinzius, B. (2000). China Business. Der Ratgeber zur erfolgreichen Unternehmensführung im Reich der Mitte. Das Berlin: Springer-Verlag.

Anhang

Lebenslauf

Persönliche Daten

Name	Mag. (FH) Arno Halbeisen
Adresse	Löherstrasse 1 6844 Altsch Österreich +43 650 581 734 2 arno.halbeisen@alumni.fhv.at
Geburtsdatum/-ort	4 Mai 1982 in Feldkirch
Nationalität	Österreich
Familienstand	ledig

Schulischer Werdegang und Qualifikationen

Oktober 2008 – aktuell

Universität Wien, Wien

Hauptstudium: Masterstudiengang für Wirtschaft und Gesellschaft Ostasien

Voraussichtlicher Abschluss Ende 2011

Schwerpunkte:

- Ökonomische/Politische Systeme in Ostasien
- Wirtschaftliche Entwicklungswege in Ostasien
- Governance in Ostasien

Nebenstudium: Sprachstudium Mandarin im Zuge des Bachelorstudiengangs für Sinologie

Schwerpunkt: Aneignung sprachlicher und schriftlicher Qualifikationen der modernen chinesischen Hochsprache

2003 – 2007

Fachhochschule Vorarlberg, Dornbirn

Betriebliches Prozess- und Projektmanagement

Schwerpunkte:

- Projekt- und Prozessmanagement
- Organisation und Kommunikation
- Marketing Management

Titel: Magister (FH); equivalent mit 'Master of Arts in Business (M.A.)'

Wintersemester 2005

Lynchburg College, Virginia, USA

Auslandssemester – Fokus auf Marketing Management

Abschluss: Ausgezeichneter Erfolg (Dean's List)

1996 – 2002

Handelsakademie Lustenau, Lustenau

Wehrdienst

2002 – 2003

Wehrdienst

Battailion Bludesch

Berufliche Erfahrungen

Juli 2010 – Oktober 2010

Hilti AG, Fürstentum Liechtenstein

Praktikum bei P1WE

Juli 2007 – Juli 2008

Hilti AG, Fürstentum Liechtenstein

Anstellung im Bereich „Diamond Tool Production & Engineering (P1WE)“ als Prozessoptimierer

Themen:

- Durchführung von Gleichwertigkeits- und Optimierungsprojekten
- Projektbasierte Erarbeitung und Kommunikation von Logistik- und Organisationskonzepten

März 2006 – Dezember 2006

DaimlerChrysler AG, Stuttgart, Germany

Praktikum im Bereich „Information Technology Finance/Sales and Aftersales Logistics (ITF/SL)“

Themen:

- Unterstützung internationaler Projekte als Projektassistent
- Zuständig für die Koordination und Kommunikation zwischen internationalen Projektmitgliedern in Englischer Sprache

Mai 2003 – Mai 2005

Hilti AG, Fürstentum Liechtenstein

Praktikum/Werkstudent im Bereich “Department of Development Diamond Consumables (ZCE)”

2004 und 2005

Stipendiant der Martin-Hilti-Stiftung (Fonds zur Förderung des betriebswirtschaftlichen Nachwuchses)

Besondere Kenntnisse

Fremdsprachen

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Fließend (lesen, schreiben, sprechen)
- Moderne Chinesische Hochsprache: Gute Kenntnisse (lesen, schreiben, sprechen)

Computerkenntnisse

- MS Office 2010 Package (sehr gut)
- Minitab, VBA und SPSS (sehr gut)

Hobbies

Leidenschaftlicher Hobbyimker. Sportliche Aktivitäten im Sommer Bergsteigen und im Winter Skifahren.