

eine ganze Reihe neuer Gesetze erlassen worden, darunter das Joint Venture-Gesetz vom 18. Juli 1979 und die Bestimmungen über die Durchführung des Gesetzes der Volksrepublik über Joint Ventures vom 20.9.1983. Zum anderen sind von den chinesischen Behörden interne Richtlinien erlassen worden. Als drittes sind Modellverträge im Umlauf, die als Ausgangsbasis für Verhandlungen gelten. Neben den formalen Gesetzen werden auch die internen Richtlinien und die Modellverträge von den chinesischen Behörden als rechtswirksam angesehen. Für den Ausländer ist dies mißlich, da er sich in diesem Regelungsdschungel nicht auskennen kann. Festzuhalten bleibt an dieser Stelle, daß der tatsächliche rechtliche Rahmen für Joint Venture-Verhandlungen enger ist, als es die formalen Gesetze aussagen.

In den meisten der bislang bekannt gewordenen Joint Ventures betrug das ausländische Beteiligungsverhältnis ca. 50%. Ob nun vom Ausländer 49%, 50% oder 51% Kapitalbeteiligung realisiert werden kann, ist eher ein Problem seiner Verhandlungsstärke und nicht primär eine Frage der eingebrachten Vermögenswerte. Die Position des Ausländers ist dann relativ stark, wenn es sich bei den involvierten Leistungen des Joint Ventures um solche handelt, die in der Volksrepublik dringend benötigt werden.

Was die Bewertung der eingebrachten westlichen Technologie angeht, so sind bislang im wesentlichen zwei Wege beschrritten worden. Zum einen wird Know-how oder industrielles Eigentum kapitalisiert, d.h., es wird den einzubringenden Maschinen oder Anlagen als Anteil hinzugefügt. Zum anderen wird die Technologie durch einen Lizenzvertrag übertragen. Die Frage der Kapitalisierung von Know-how war bislang eine der schwierigsten, die bei Joint Venture-Verhandlungen entstand. Die Chinesen sahen nämlich noch bis vor kurzem technisches Wissen, überhaupt geistiges Eigentum, als frei zugängliche und verfügbare Güter an. Diese Einstellung ändert sich erst langsam. Immerhin tritt aber am 1. April 1985 das neue Patentgesetz der Volksrepublik in Kraft.

Joint Ventures haben im chinesischen Planungssystem eine prioritäre Stellung, d.h., sie werden im allgemeinen bevorzugt mit Roh- und Halbmaterialien beliefert. Auf diesem Gebiet gibt es eine ganze Menge von Regelungen; für einige Rohmaterialien sind beispielsweise internationale Preise zu bezahlen, bei anderen Gütern sind die Preise niedriger als auf dem Weltmarkt. Das chinesische Plansystem wirkt sich dann für die Joint Ventures

vorteilhaft aus, wenn es darum geht, festgeschriebene Gewinnmargen zu erreichen. Das geschieht häufig von der Kostenseite her, indem die Preise der Input-Güter eben entsprechend niedrig festgelegt werden.

Die chinesischen Behörden hatten anfangs den Grundsatz aufgestellt, daß die Mehrheit der von den Joint Ventures hergestellten Produkte auf Auslandsmärkten abgesetzt werden sollte. Inzwischen ist bekannt geworden, daß Joint Ventures auch den inländischen chinesischen Markt beliefern, und zwar immer dann, wenn es sich um Engpaßprodukte handelt. Falls auf diese Weise die beispielsweise für den Gewinntransfer benötigten Devisen nicht erwirtschaftet werden, so werden sie von zentralen Stellen zur Verfügung gestellt.

4.4.2. Unternehmen im alleinigen Besitz von Ausländern

Noch in der ersten Hälfte des Jahres 1985 soll das Gesetz über Unternehmen in China, die ausschließlich mit ausländischem Kapital betrieben werden, verabschiedet werden. Schon jetzt ist bekannt geworden, daß diese Unternehmen bei der Betriebsführung mehr Entscheidungsbefugnisse als Gemeinschaftsunternehmen hätten. Die chinesische Regierung würde sich nicht einmischen, solange die Unternehmen nicht gegen chinesische Gesetze verstoßen und nicht den genehmigten Geschäftsbereich überschreiten. Den ausländischen Investoren soll auch garantiert werden, daß sie Einnahmen in chinesischer Währung in Devisen konvertieren und ins Ausland transferieren können.

4.4.3. Sonstige Formen

Weitere Formen der Wirtschaftskooperation sind oben bereits genannt worden. In der größten Wirtschaftssonderzone Shenzhen sind neben Joint Ventures auch Projekte der Gemeinschaftsproduktion oder der Lohnveredelung gang und gebe. Japanische Firmen haben bislang mit chinesischen Partnern nur wenige Joint Ventures gegründet, sie ziehen andere Formen der Kooperation vor. Der Grund dafür ist die Sorge, daß die Joint Ventures den japanischen Unternehmen besonders auf den südostasiatischen Märkten Konkurrenz machen könnten. Hinzu kommt die Politik der Japaner, beim Technologietransfer weitaus zurückhaltender zu sein als etwa amerikanische oder westeuropäische Unternehmen.

4.5. Finanzwirtschaftliche Aspekte der Außenwirtschaft

Die Bonität der Volksrepublik wird als hervorragend eingeschätzt. Die Auslandsschulden (inkl. Lieferantenkredite) betragen z.Zt. zwi-

schen 7 und 8 Mrd. US\$, denen Devisenreserven in Höhe von ca. 16 Mrd. US\$ gegenüberstehen. Die Schuldendienststrafe beträgt zwischen 8% und 9%. Die chinesische Führung hat die Absicht, die Modernisierung des Landes stärker mit Auslandskrediten zu finanzieren. Vorgesehen ist für die nächsten zehn Jahre eine zusätzliche Kreditaufnahme von ca. 50 Mrd. US\$. Chinesische Ökonomen halten eine Schuldendienststrafe von ca. 25% für durchaus handhabbar. Die sich hier anschließende Frage bezieht sich auf die Wirkungen, die ein stärkeres Vordringen der Chinesen auf den Weltmärkten haben würde. Zum einen sind andere Entwicklungsländer, wie z.B. Indien, durch das stärkere chinesische Engagement bereits jetzt betroffen, zum anderen sind - wie im Falle der amerikanischen Textilindustrie schon geschehen - Abwehrmaßnahmen der Industrieländer, z.B. Quotenregelungen oder Abwehrzölle, nicht ausgeschlossen.

*

*

5. GESCHÄFTSANBAHNUNG MIT DER VOLKSREPUBLIK CHINA

*

Erhard Louven

*

*

* * * * *

5.1. Allgemeine Bemerkungen

An dieser Stelle ist es angebracht, eine im Grunde genommen triviale Formulierung aufzunehmen, die in vielen chinesischen Publikationen, vor allem in Zeitungs- und Zeitschriftenartikeln, immer wieder auftaucht, nämlich daß China ein großes Land ist, daß es sich über eine große Fläche erstreckt und daß es mehr als eine Milliarde Einwohner hat. Hier sollen diese Aussagen nur darauf hinweisen, daß die Verhältnisse in China sehr unterschiedlich sein können. Je nachdem, ob er sich in dem industriell hochentwickelten, kosmopolitischen Shanghai oder in einer sog. Inlandsprovinz, wie z.B. Qinghai, befindet, wird sich der ausländische Geschäftsmann unterschiedlichen Bedingungen und Anforderungen gegenübersehen. Die Bedingungen wandeln sich auch in Abhängigkeit davon, ob jemand exportieren oder importieren will, ob ein Joint Venture errichtet werden soll oder ob eine andere Form der Wirtschaftskooperation in Betracht gezogen wird. Die Situation des Ausländers wird des weiteren davon abhängen, ob die von ihm angebotenen Güter oder Dienstleistungen in China dringend benötigt werden oder ob es sich jemand in den Kopf gesetzt hat, Lagerge-

stelle für Camembert zu verkaufen.

Die folgenden Ausführungen stellen deshalb nur gewissermaßen Aussagen dar, die sich auf den Durchschnitt der Verhältnisse beziehen, die also das Typische aus den bislang vorliegenden Erfahrungen im China-Geschäft darstellen. Daß etwas ganz anderes laufen kann, soll hier ausdrücklich angemerkt werden. In einem so großen Land wie China gibt es so viele Abweichungen von der Norm und so viele Merkwürdigkeiten, daß die klassische Bemerkung "In the South, of course, it's different" durchaus zu vertreten ist. Außerdem sind die Dinge gerade im Bereich der Außenwirtschaft einem schnellen Wandel unterworfen, weshalb denn auch Aussagen über das Geflecht der chinesischen Außenwirtschaftsorganisationen und deren Kompetenzen hier nur sehr sporadisch gemacht werden.

5.2. Marktübersicht

Es ist schwierig, einen verlässlichen Überblick über den chinesischen Markt, genauer über die verschiedenen speziellen Märkte, zu gewinnen. Das Kommunikationswesen ist noch nicht weit genug entwickelt worden. Im übrigen wirken jene Strukturen nach, die durch eine zentralisierte Planwirtschaft in mehr als drei Jahrzehnten geschaffen worden sind. Die Informationsströme liefen im wesentlichen vertikal von oben nach unten und von unten nach oben; ein horizontaler Informationsfluß war aus vielen Gründen, vor allem wegen des ausgeprägten Provinzegoismus, nicht sehr ausgeprägt. Hinweise auf die Prioritäten in den verschiedenen Bereichen geben nach wie vor die Pläne der verschiedenen Ebenen. Da sind neben den Fünfjahresplänen die Jahrespläne auf der zentralen Ebene. Die Provinzen stellen ebenfalls Pläne auf. Es gibt Import- und Exportpläne sowie Pläne für die Finanzströme. Manchmal kennen sogar die chinesischen Außenhandelsorganisationen nicht die Details des Importplans. So mag beispielsweise der jährliche Importplan einige hundert Millionen US-Dollar zum Kauf von Krankenhauseinrichtungen für das Gesundheitsministerium ausweisen. Bevor nicht das Gesundheitsministerium detaillierte Kaufanforderungen herausgibt, tappen die betreffenden chinesischen Handelsorganisationen im Dunkeln.

Marktübersichten sind durch das Studium der offiziellen chinesischen Außenhandelszeitschriften, die seit etwa 1979 gegründet worden sind, zu gewinnen. Anhaltspunkte über die Bedarfsstrukturen geben auch jene Projektlisten, die von den einzelnen chinesischen Ministerien oder chinesischen Pro-

vinzen herausgegeben werden. Weiter sind die traditionellen Auskunftorganisationen zu nennen, wie z.B. die in der Außenwirtschaft tätigen Banken, branchenbezogene Forschungsinstitute, Handelskammern, Wirtschaftsverbände, staatliche und private Datenbanken usw.

5.3. Kontaktabbauung auf schriftlichem Wege

5.3.1. Das sog. "proposal"

Der erste Schritt auf dem langen Wege in den chinesischen Markt besteht darin, ein "proposal" zu versenden. Dabei handelt es sich um die Vorstellung des Unternehmens, seiner Geschichte, seiner gegenwärtigen Aktivitäten und die künftigen Pläne. Alle wichtigen Daten sollten in diesem Schreiben enthalten sein sowie die Zielvorstellungen des Unternehmens im Hinblick auf den chinesischen Markt, also z.B. welche Art der Kooperation gewünscht wird. In dem proposal sollte auf die beigefügten detaillierten Beschreibungen des Produktions- und Leistungsprogramms des Unternehmens hingewiesen werden. Diese Beschreibungen sollten so viele allgemeine und technische Daten wie nur eben möglich enthalten. Proposal und die beigefügten Beschreibungen über Produktionsprogramm und Produktionsverfahren sollten neben Englisch auch in gutem Chinesisch verfaßt sein. Wird nur eine englische Version geliefert, so geraten die Informationen in den Engpaßbereich der Übersetzer und möglicherweise gar nicht in die Hände potentieller chinesischer Interessenten.

5.3.2. Chinesische Ansprechpartner

Die ersten Ansprechpartner sind zum einen der Chinese Council for the Promotion of International Trade in Beijing (Liaison Department, 4 Taiping Qiao Street) und die chinesische Botschaft in der Bundesrepublik (Kurfürstenallee 12, 5300 Bonn 2), hier die Abteilung für Handel. In den Briefen an die genannten Stellen soll der Wunsch ausgedrückt werden, das Informationsmaterial an die entsprechende Außenhandelsgesellschaft oder das zuständige Industrieministerium weiterzuleiten. Gleichzeitig können die Informationen natürlich auch an die chinesischen Endnutzer, sofern man sie identifiziert hat, verschickt werden. Das Informationsmaterial sollte in ausreichend vielen Exemplaren verschickt werden, denn da Vervielfältigungsgeräte in der Volksrepublik knapp sind, ist nicht gewährleistet, daß die chinesischen Stellen von sich aus das Material weiterleiten. Auf der zentralen Ebene sollten mindestens so viele Exemplare geliefert werden, daß

alle Provinzen, Autonome Regionen und regierungsunmittelbare Städte (29) bedacht werden können. Auch der Kreis der potentiellen chinesischen Endnutzer sollte eher größer als kleiner gezogen werden. Es ist möglich, daß aus dem Kreis der chinesischen Endnutzer noch nach Jahren Anfragen kommen. Im allgemeinen ist damit zu rechnen, daß das Informationsmaterial bei den Endnutzern auf jeden Fall archiviert wird.

In manchen Fällen empfiehlt es sich, auch andere chinesische Stellen in den Informationsprozeß einzubeziehen. Für größere Investitionsprojekte aus dem Ausland ist z.B. die China International Trust and Investment Corp. (2 Qianmen Dong Dajie, Beijing) in Beijing zuständig. Diese Institution hat in den letzten Jahren eine immer größere Bedeutung erhalten, insbesondere auch deswegen, weil sie einen qualifizierten Personalstab aufgebaut hat, und des weiteren, weil sie über vielfältige Verbindungen zu anderen mächtigen Organisationen in der Volksrepublik verfügt.

5.3.3. Vermittler

Bei der Geschäftsanbahnung in der Volksrepublik empfiehlt es sich unter Umständen auch, Vermittler einzuschalten. Da sind einmal die Agenten der chinesischen Außenhandelsorganisationen in Hongkong zu nennen. Diese Agenten, meist schon lange für die Außenhandelsorganisationen tätig, verfügen in der Regel über eine gute Marktkennntnis und sind in der Lage, aufgrund ihrer guten Ausstattung mit Kommunikationsmitteln schneller als die entsprechenden Organisationen in der Volksrepublik auf Anfragen zu reagieren und Auskünfte zu geben. Des weiteren gibt es eine ganze Reihe von Vertretungsgagenturen in Hongkong, die nicht fest mit entsprechenden volksrepublikanischen Institutionen verbunden sind. Hier muß jedoch gut ausgewählt werden, denn nicht wenige dieser Vermittlerfirmen vertreten mehrere hundert ausländische Unternehmen, so daß nicht automatisch gewährleistet ist, daß man entsprechend berücksichtigt wird.

In Hamburg und Bremen, aber auch an anderen Orten, gibt es die großen China-Handelshäuser, von denen mehrere schon über hundert Jahre im China-Geschäft tätig sind. Diese Handelshäuser verfügen im allgemeinen über ausgezeichnete Kenntnisse des chinesischen Marktes und haben weitverzweigte Kontakte; viele werden von den Chinesen als "alte Freunde" angesehen. Sogar große, angesehene deutsche Firmen bedienten sich zu Anfang ihres China-Engagements der Handelshäuser. Mittelständische oder

kleinere Unternehmen können sich durch Einschaltung der Handelshäuser die mühsame Informationsgewinnung sparen, was sich natürlich in den Marktzugangskosten niederschlägt.

Gewarnt sei jedoch vor dubiosen Vermittlungsagenturen, die sich in letzter Zeit häufiger sogar dann einschalteten, wenn bereits ständige Kontakte zu chinesischen Stellen etabliert waren. Die Dienste, die die meisten dieser Agenturen anbieten können, sind weit weniger wert als die Provisionen, die sie zu kassieren wünschen.

5.4. Messen und Ausstellungen

5.4.1. Die Messen in Guangzhou (Kanton)

Im Frühjahr (15.4.-15.5.) und Herbst (15.10.-15.11.) eines jeden Jahres findet die traditionelle Messe von Guangzhou statt. Auf der chinesischen Exportwarenmesse, wie die Kanton-Messe offiziell heißt, wird ca. ein Drittel der gesamten Exporte der Volksrepublik abgeschlossen. Die Messe bietet eine gute Gelegenheit, sich zum erstenmal als China-Händler in der Volksrepublik einzuführen. Die dort angebotenen Exportgüter der Volksrepublik sind u.a. Nahrungsmittel aus Getreide, Speiseöl, andere Lebensmittel, tierische Nebenprodukte, Textilien, leichtindustrielle Güter, Chemikalien, Metalle, Mineralien, kleinere Maschinen und Artikel des Kunsthandwerks. Die wichtigsten Importgüter auf der Messe sind Chemikalien, synthetische Fasern, Papier und Stahl. Im Durchschnitt sind auf jeder Messe etwa 25.000 Geschäftsleute aus aller Welt anwesend, die Besucherzahl erreicht 50.000.

5.4.2. Spezialmessen

Die Messe von Guangzhou hat in gewisser Weise in letzter Zeit dadurch an Bedeutung verloren, daß in ganz China während des ganzen Jahres zahlreiche, meist kleinere Spezialmessen und -ausstellungen stattfinden. Diese kleinen Ausstellungen haben den Vorteil, daß sich dort im allgemeinen das interessierte Fachpublikum informiert. Beachtet werden sollte, daß Prospektmaterial in genügender Anzahl vorhanden ist, denn die Chinesen sind traditionellerweise eifrige Dokumentaristen.

5.5. Firmensymposien

Aufgrund eines Proposals oder eines manchmal weit zurückliegenden Kontaktes werden immer häufiger ausländische Firmen zu sog. Symposien in die Volksrepublik eingeladen. Das eingeladene Unternehmen hat dann die Möglichkeit, vor einem ausgesuchten Fachpublikum aus der Volksrepublik sein Unternehmen vorzustellen und seine

Produkte und Verfahrenstechnologie zu erläutern. Diese Art der Werbung ist im normaler Weise bedeutend kostengünstiger als die Repräsentanz auf Messen und Ausstellungen. Im allgemeinen genügt eine Darstellung der Unternehmensleistungen mittels Filmen, Dias oder Overhead-Projektoren. Aber auch hier sollte Informationsmaterial in schriftlicher Form geliefert werden, das möglichst detailliert gestaltet ist. Diese Symposien bieten gute Gelegenheiten, die chinesischen Endnutzer näher kennenzulernen, von ihren spezifischen Problemen zu erfahren und erste persönliche Kontakte zu schließen.

5.6. Anzeigenwerbung

In neuerer Zeit wird häufig von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, Inserate in chinesischen Zeitungen und Zeitschriften zu schalten. Die Gebühren dafür sind vergleichsweise hoch. Wegen des auf diese Weise erreichten breiten Streueffektes kann die Nutzen-Aufwand-Relation jedoch positiv sein.

5.7. Kontakte durch Gruppenreisen und Delegationen

Empfehlenswert ist es auch, sich an den Gruppenreisen, die von manchen Industriesparten organisiert werden, zu beteiligen oder zu versuchen, an offiziellen Delegationen von Regierungsstellen auf Bundes- oder Landesebene teilzunehmen. Bei Industriebranchen-Reisen ist im allgemeinen gewährleistet, daß Kontakte mit den relevanten offiziellen Entscheidungsträgern geschlossen werden können.

5.8. Das Konsortialgeschäft

Speziell für mittlere und kleine Unternehmen gibt es die Möglichkeit, sich als Zulieferer oder Komponentenlieferanten an größeren Projekten im Rahmen eines Konsortialgeschäfts zu beteiligen. Die Planung und Federführung eines solchen Geschäfts liegt üblicherweise bei einem Großunternehmen, das auf diesem Gebiet bereits längere Erfahrung hat. Für die einbezogenen mittleren und kleineren Unternehmen ergibt sich aber die Gelegenheit, die chinesische Mentalität und Arbeitsweise kennenzulernen, mitunter sogar nützliche Kontakte zu Endnutzern zu schließen. Eine Beteiligung an einem Konsortialprojekt hat einigen mittleren und kleineren Unternehmen dazu verholfen, später Geschäfte unter eigener Regie abzuschließen.

5.9. Zum chinesischen Verhandlungsstil

Die Verhandlungspraxis mit den Chinesen wird von vielen wegen der Zähflüssigkeit und der zu investierenden Zeit als Ärgernis empfunden. Manchmal wird den Chinesen

sogar böser Wille unterstellt, der nur darauf abziele, für sich selbst die besten Konditionen herauszuhandeln. Natürlich haben die chinesischen Unterhändler - wie selbstverständlich natürlich auch die ausländischen Geschäftspartner - das Ziel, ein für sich möglichst günstiges Ergebnis auszuhandeln. Die von den Ausländern so empfundenen langwierigen Prozeduren sind aber - mit wenigen Ausnahmen - nicht Ausdruck einer Zermürbungstaktik, sondern können durch die besonderen chinesischen Verhältnisse erklärt werden.

Als Grundregeln kann man ausländischen Geschäftsleuten empfehlen: Geduld haben, immer freundlich sein, niemals die Kontenance verlieren und versuchen zu erkennen, wo die wirklichen Interessen der Chinesen liegen. Die Verhandlungen werden oft dadurch kompliziert, daß zwei völlig unterschiedliche Denk- und Argumentationsstile aufeinandertreffen. Während die westlichen Ausländer im allgemeinen nach einem analytischen Verfahren vorgehen, ist den Chinesen ein stärker zirkuläres Vorgehen eigen. Es kann vorkommen, daß die chinesischen Verhandlungspartner immer wieder - freilich von einem anderen Ansatzpunkt her - auf ein Einzelproblem zu sprechen kommen, das der westliche Gesprächspartner bereits abgehandelt hätte.

Die Verhandlungsdelegation des ausländischen Unternehmens sollte nicht zu klein sein. Sie sollte möglichst aus einem hochrangigen Führungsmitglied des Unternehmens, einem Techniker und einem Fachmann für Finanz- und Abwicklungsfragen bestehen. In der ersten Phase der Verhandlung kommt es im allgemeinen zu einer Grundsatzentscheidung über die Durchführung des Projekts. Auf der chinesischen Seite führt dann das höchstrangige Mitglied der Verhandlungsdelegation das Wort. Der ausländische Partner sollte seinerseits durch das höchstrangige Mitglied der Verhandlungsdelegation vertreten sein. Danach folgen die Detailverhandlungen, die weitgehend von den jeweiligen Fachleuten bestritten werden. Die Chinesen unterscheiden zwischen technischen und wirtschaftlichen Verhandlungen. Zunächst werden die technischen Fragen - gewöhnlich in aller Breite - abgehandelt. Danach folgen die wirtschaftlichen Detailverhandlungen, die gewöhnlich mit der Festsetzung der Preise enden. Zum Abschluß der Gesamtverhandlungen treten wieder die hochrangigen Delegationsmitglieder auf den Plan; sie unterzeichnen den Vertrag. Meistens schließt sich daran ein festliches Essen an.

Es ist wichtig, alle Mitglieder in

der chinesischen Gruppe mit gleicher Aufmerksamkeit zu behandeln. Nicht immer ist klar, welchen Einfluß einzelne Mitglieder der Delegation haben. Die Verhandlungen werden des öfteren auch für ganze Tage unterbrochen; die Ausländer werden dann eingeladen, Besichtigungstouren zu machen. Die Chinesen nutzen diese Zeit, um unter sich Entscheidungen herbeizuführen oder höhere Ebenen zu konsultieren.

Auch dem China-Laien ist mittlerweile das Konzept des "Gesichts" vertraut. Man darf andere nicht das Gesicht verlieren lassen, man muß selbst Gesicht bewahren. Ablehnungen werden von chinesischer Seite selten direkt ausgesprochen; man erwartet vom Ausländer, daß er eine indirekt ausgesprochene Ablehnung versteht und seinerseits nicht mehr darauf zurückkommt. Die späteren wirtschaftlichen Beziehungen werden nicht unerheblich bereits während der Verhandlungen vorgeformt. Entwickelt sich eine freundliche Atmosphäre, so kann man davon ausgehen, daß eventuell später auftretende Schwierigkeiten in der gleichen freundlichen Atmosphäre besprochen und schließlich bereinigt werden.

*
*
*

6. ERZIEHUNG UND WISSENSCHAFT

Brunhild Staiger

*
*
*
* * * * *

Der Erfolg der Modernisierungspolitik in China ist in hohem Maße davon abhängig, wie weit das chinesische Bildungssystem in der Lage ist, das allgemeine Bildungsniveau der Bevölkerung zu heben und die erforderlichen Fachkräfte aller Ebenen bereitzustellen. Dies hat die chinesische Führung erkannt, und sie mißt daher der Reform des Erziehungswesens vorrangige Bedeutung bei. Leistung, Qualität und Fachwissen werden wieder betont, und der Zugang zu höheren Schultypen ist nur aufgrund strenger Aufnahmeprüfungen möglich. Trotzdem kann das Erziehungswesen, insgesamt gesehen, gegenwärtig weder in bezug auf Quantität noch in bezug auf Qualität den Modernisierungsansprüchen genügen. Bevor auf die wichtigsten Probleme der einzelnen Schultypen eingegangen wird, soll ein kurzer Blick auf die Verwaltungsstruktur im Bildungswesen geworfen werden.

6.1. Verwaltungsstruktur im Erziehungswesen

Das Erziehungsministerium ist das zentrale Planungs-, Koordinierungs- und Kontrollorgan für das Bildungswesen. Es erläßt die bildungspolitischen und pädagogischen Grundsätze und Richtlinien und koordiniert bildungspolitische Fragen mit anderen Fachministerien sowie mit den Erziehungsbehörden auf Provinzebene. Zudem fungiert das Ministerium als Träger zahlreicher Hochschuleinrichtungen und Schwerpunktschulen.

Die Erziehungsbehörden auf Provinz-ebene sind für die Durchführung der von der Zentrale ausgegebenen bildungspolitischen Richtlinien und Bestimmungen sowie für die Planung und Finanzierung der regionalen Bildungspolitik verantwortlich. Außerdem sind sie für die Hochschuleinrichtungen der Provinz und für die Organisation der Erwachsenenbildung wie auch der Funk- und Fernsehhochnschule der Provinz zuständig. Außer den Hochschulen gibt es auch auf Primar- und Sekundarstufe Schulen, die den Provinzen direkt unterstellt sind, namentlich Schwerpunktschulen und Fachmittelschulen. Einige Aufgaben kann die Provinzbehörde an die Erziehungsbehörden auf Bezirksebene (qu) delegieren, insbesondere im Bereich der Fachhoch- und Fachmittelschulen.

Die Erziehungsbehörden auf Kreisebene (xian) verwalten die regulären Grund- und Mittelschulen, die Pädagogischen Mittelschulen, die dem Kreis unterstellten Schwerpunktschulen und Einrichtungen der Erwachsenenbildung. Auf der untersten Verwaltungsebene der Kommunen (xiang) sind die Erziehungsbüros für die örtlich betriebenen Grundschulen, für landwirtschaftliche und teilweise auch für berufliche Schulen sowie für örtliche Alphabetisierungsprogramme für Erwachsene zuständig.

6.2. Das Schulsystem

Grundschule:

Die Grundschuldauer beträgt normalerweise 6 Jahre, vielfach aber nur 5 Jahre oder weniger. Nach offiziellen Angaben besuchen gegenwärtig im nationalen Durchschnitt 94 Prozent aller Kinder im Schulalter die Schule. Diese hohe Rate bedeutet jedoch nicht, daß die allgemeine Schulpflicht verwirklicht wäre. Auf dem Lande schicken viele Eltern ihre Kinder nur sporadisch zur Schule, weil sie es aus wirtschaftlichen Gründen für sinnvoller erachten, wenn die Kinder in der Landwirtschaft helfen. Weitere Gründe für die Schwierigkeiten bei der Einführung der Schulpflicht sind der Lehrermangel und die unzureichende finanzielle

Ausstattung zahlloser ländlicher Gemeinden, zumal in unterentwickelten Gebieten. Durch eine entsprechende Gesetzgebung will der Staat die allgemeine Schulpflicht landesweit bis 1990 durchsetzen.

Sekundarschulen:

Die Sekundarschulen gliedern sich in allgemeinbildende Mittelschulen, die in eine je drei-, manchmal auch nur zweijährige Unter- und Oberstufe unterteilt sind, Fachmittelschulen, zu denen technische und pädagogische Mittelschulen zählen, sowie die anspruchloseren beruflichen und landwirtschaftlichen Mittelschulen. Der überwiegende Teil aller Sekundarschüler besucht eine allgemeinbildende Mittelschule: 1983 besuchten von knapp 47 Mio. Sekundarschülern nur etwa 2,9 Mio. eine berufsqualifizierende oder -vorbereitende Schule. Hinzu kommt, daß nur eine kleine Minderzahl von Absolventen der oberen Mittelschule die Zulassung zum Hochschulstudium erlangt. Daraus ergibt sich, daß jährlich Millionen von Mittelschulabgängern ohne berufliche Vorbildung auf den Arbeitsmarkt drängen. Aus diesem Grunde ist seit 1979 eine Reform der Sekundarschule eingeleitet worden, in deren Rahmen allgemeinbildende Sekundarschulen ganz oder teilweise in berufsbildende Schulen umgewandelt werden. Außerdem sollen die Fachmittelschulen und die Berufsschulen ausgebaut werden, um den dringenden Bedarf der Wirtschaft an Fachkräften der mittleren Ebene decken zu helfen.

Hochschulen:

In China studierten 1984 1,2 Mio. Studenten an über 800 Hochschulen und Universitäten. (Zum Vergleich: Die Bundesrepublik Deutschland mit nur rd. 60 Mio. Einwohnern hatte 1984/85 die gleiche Zahl an Studenten zu verzeichnen.) Die Zahl der Neuzulassungen zu den Hochschulen betrug 1984 430.000. Im Jahre 1977 wurden die in der Kulturrevolution abgeschafften Hochschuleingangsprüfungen wieder eingeführt. Zugelassen werden praktisch nur noch Absolventen regulärer Mittelschulen. Die Prüfungen werden national einheitlich jedes Jahr im Juli durchgeführt. Seit 1978 können sich besonders erfolgreiche Studenten nach Abschluß ihres Grundstudiums für ein Postgraduiertenstudium bewerben, das ihnen die Möglichkeit bietet, den Magister oder Doktorgrad zu erwerben. Um den im Rahmen der Modernisierungspolitik ständig steigenden Bedarf an qualifizierten Fachleuten befriedigen zu können, wird der Hochschulsektor verstärkt ausgebaut. Daneben wird dem Ausbau von Fachhochschulen sowie von Rundfunk-, Fernseh-, Fern- und Abendhochschulen besondere Auf-