

HINTERGRÜNDE EINES BOOMS

Chinas Weg in die gelenkte Marktwirtschaft: Geburt und Aufstieg der Privatunternehmen

Von Rainer Land | 10. Oktober 2025



0:00 / 24:

Was als improvisierte Reform auf den Feldern begann, veränderte das Land von Grund auf: Chinas Privatwirtschaft entstand aus Zufällen, Zwängen – und einem stillschweigenden Bruch mit dem Maoismus.

Bis 1980 gab es in China faktisch keine Privatunternehmen. Unter Mao Tse-tung waren in der Volksrepublik – einem dogmatischen Marxismus folgend – Unternehmen verboten, die Gewinne durch „Ausbeutung von Menschen“ generierten. So waren alle Betriebe entweder zentral oder regional geleitete Staatsbetriebe beziehungsweise Volkskommunen auf dem Land. Heute gibt es etwa 360.000 Staatsbetriebe, davon 97 zentral geleitete, und bis zu 400.000

Privatunternehmen mit staatlicher Beteiligung.

Demgegenüber existieren 180 Millionen Privatbetriebe, davon 125 Millionen *Getihu* – registrierte selbständige von *Individuen* geführte Einzelbetriebe ohne eigene juristische Rechtspersönlichkeit. Dazu 55,54 Millionen private Gesellschaften *mit eigener juristischer Rechtspersönlichkeit*, davon etwa 52 Millionen kleine und mittlere Unternehmen. Hinzu kommen noch mehr als 100 bis 200 Millionen landwirtschaftliche private Haushalte, die nicht als *Getihu* registriert sind, Boden nach dem Familien-Verantwortungssystem bewirtschaften, aber Produkte nicht nur zur Selbstversorgung herstellen, sondern auch auf dem Markt verkaufen. Mehr als 70 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) wird heute von Privaten erwirtschaftet, darunter privaten Haushalten, Individualunternehmen oder privaten Gesellschaften. **23 bis 28 Prozent erwirtschaften Staatsunternehmen.**

Diese schiere Masse der Privatunternehmen war zunächst nicht die Intention der Mehrheit der KPCh-Führung. Man wollte ursprünglich eine *sozialistische* Marktwirtschaft, eine *Marktwirtschaft* mit Betrieben im staatlichen oder kollektiven Eigentum aufbauen, die selbständig auf den Märkten agieren, aber „ohne Ausbeutung des Menschen durch den Menschen“ und ohne Privateigentum an Boden und Produktionsmitteln.

Dass Privatunternehmen entstehen, sich ausbreiten und ausdifferenzieren konnten, ist das Ergebnis einer endogenen Entwicklung; sie erfolgte aufgrund von Zwängen, hinter denen zumindest anfangs kein strategisches Konzept stand. Man wollte keine Privatisierung des Wirtschaftssystems. Erst 1994 entstand mit dem Gesellschaftsgesetz ein breiter rechtlichen Rahmen auch für Privatunternehmen. Und erst mit den Verfassungsänderungen 1999 und 2004 wurde das Privateigentum auch an Produktionsmitteln ausdrücklich rechtlich anerkannt und gesichert. Die Privatwirtschaft wurde als „wichtige Komponente“ der *sozialistischen Marktwirtschaft* eingeordnet (Jiang Zemin, „Drei Vertretungen“).

Agrarreform und die „Getihu“

Warum kam es dazu? Der erste Schritt war schon **die Agrarreform**. Mit der Verpachtung der Agrarflächen an die Haushalte entstanden Wirtschaftssubjekte, die nicht nur für den Eigenbedarf wirtschafteten, sondern auf eigene Rechnung Produkte verkauften und Produktionsbedingungen auf Märkten einkauften. Anfangs gab es ein Abgabesoll, das aber schrittweise aufgehoben und 2004 vollständig abgeschafft wurde.

Damit waren diese Hauswirtschaftsbetriebe formell *private* Betriebe, *private Unternehmen*, wenn sie auf eigene Rechnung wirtschafteten und selbst entscheiden, was sie produzieren und zu welchem Preis sie es verkaufen. Seit 2006 zahlten sie keine Agrarsteuer mehr, aber eine Pacht- bzw. Vertragsgebühr an das Dorfkollektiv für die Nutzung des Landes, das weiterhin Eigentum der Dorfgemeinschaft blieb. Offiziell handelt es sich um Familienarbeit, eingesetzt wird die Arbeitskraft der Familienmitglieder. Formell war keine dauerhafte Beschäftigung von Lohnarbeitern gestattet, sonst gälte der Haushalt nicht mehr als „Familienbetrieb“, sondern als Unternehmen.

Faktisch entstand aber schon damals die Notwendigkeit, Regeln für *private* Unternehmen zu schaffen. Es musste die Beschäftigung von Arbeitskräften geregelt werden (die zunächst nur temporär, saisonal, beschäftigt werden durften) und die Bedingungen, unter denen Private mit landwirtschaftlich und vor allem auch nichtlandwirtschaftlichen Produkten bei größeren Umsätzen auf dem Markt agieren.

Nach dem Beginn der Reform- und Öffnungspolitik erlaubten einige Städte (zum Beispiel Chengdu, Wenzhou) informell kleine private Tätigkeiten wie Straßenverkauf, Handwerk oder Dienstleistungen. Diese Selbständigen, die „Getihu“, hatten zunächst keine klare Rechtsgrundlage, waren geduldet. Der Staatsrat erließ 1981 die „Bestimmungen über die Verwaltung der städtischen *individuellen Gewerbetreibender*“. Damit wurden Getihu erstmals rechtlich definiert, und zwar als *individuelle Gewerbetreibende*. Sie durften einfache Gewerbe ausüben, aber nur die eigene Arbeitskraft und die der Familienmitglieder einsetzen.

1982 wurde dies überarbeitet – ein Getihu durfte nun maximal sieben Angestellte beschäftigen. Das wurde 1999 für viele Branchen nochmals erweitert. Die Agrarreform hatte einen ersten Schub der Entstehung von privaten Betrieben zur Folge: zunächst der landwirtschaftlichen Familienbetriebe und dann der registrierten Getihu, der an eine einzelne Person gebundenen Betriebe mit bis zu sieben Beschäftigten ohne eigene von dem Individuum unterschiedene Rechtspersönlichkeit.

Joint Ventures

Der zweite Schub ergab sich aus der Ansiedlung von Joint Ventures mit ausländischen Unternehmen innerhalb der Sonderwirtschaftszonen und später auch außerhalb dieser. Es wurde notwendig, Regelungen für Unternehmen mit

eigener juristische Rechtspersönlichkeit und mehr als sieben Angestellten zu schaffen.

Anfangs dachte man wohl, dies über Sonderregelungen für die Sonderwirtschaftszonen lösen zu können. Aber bald reichte das nicht aus. Von 1984 bis 1989 gab es eine „tolerierte Expansion“ und eine erste formale Anerkennung von Privatunternehmen. 1988 regelte der Staatsrat „privat finanzierte Wirtschaftseinheiten = Privatunternehmen“ als „*Ergänzung* der sozialistischen öffentlichen Wirtschaft“. Privatunternehmen sind als eigene *juristische Personen* konstruiert, während Getihu Individualunternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit sind.

Als Formen werden einzelne Investmentunternehmen (von einer Person finanziert und verwaltet), Gesellschaftsunternehmen (basiert auf schriftlichem Vertrag zwischen Gesellschaftern mit unbeschränkter Haftung) und Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Gesellschaften und Gesellschafter haften nur in Höhe der jeweiligen Einlage) unterschieden. Ein Privatunternehmen wurde definiert als Unternehmen, das auf *Profit* *abzielt* und von *einem Bürger oder mehreren Bürgern* mit ihrem Privatvermögen gegründet wird. Anders als Getihu konnte ein Privatunternehmen *beliebig viele Beschäftigte* haben. Damit entstand offiziell die zweite Kategorie privaten Unternehmertums neben den Getihu.

Diese Regelungen betrafen inländische Privatunternehmen; Joint Ventures (JV) mit ausländischen Partnern waren bereits 1979 (Equity JV) und 1988 (Contractual JV) durch separate Gesetze geregelt worden, die aber als Ausnahmenregelungen galten. Equity Joint Ventures sind Kapitalgesellschaften mit gemeinsamer Kapitalbeteiligung und eigener Rechtspersönlichkeit. Diese Form wird für längerfristige industrielle Großprojekte gewählt. Contractual JV haben keine eigene Rechtspersönlichkeit, sondern werden durch einen Kooperationsvertrag zwischen Unternehmen gegründet, wobei Aufgaben- und Gewinnverteilung sowie die Haftung der Partner durch Vertrag geregelt sind. Diese Form wird oft für befristete Bau- und Infrastrukturprojekte und Dienstleistungskooperation genutzt.

1994: Das erste umfassende Gesellschaftsrecht in China entsteht

Zwischen 1989 und 1992, nach den Protesten und dem Studentenaufstand, stagnierte die Reformpolitik und auch die Gründung von Privatunternehmen. Nach Deng Xiaopings Südreise folgte ein massiver Reformschub. 1993/1994 wurde das Gesellschaftsgesetz verabschiedet und es entstand eine wachsende Zahl von Privatunternehmen und Mischformen. Es regelte die Gesellschaft mit

beschränkter Haftung (LLC) und die Aktiengesellschaft (Joint Stock Limited Company).

Der Kapitaleinsatz für LLC sollte mindestens 100.000 Renminbi betragen, für Joint Stock Company mindestens 10 Millionen Renminbi. Die Kapitaleinlagen mussten real eingezahlt werden. Eine Gesellschafter- bzw. Hauptversammlung sollte das oberste Organ sein, ein Vorstand oder geschäftsführender Direktor (bei kleinen LLCs) die laufenden Geschäfte leiten. Es waren ein Aufsichtsrat oder einzelne Aufsichtspersonen zu berufen. Die Geschäftsführung durfte nicht gleichzeitig in der Aufsicht sitzen, das heißt, Leitung und Kontrolle mussten formal getrennt sein.

Die Anteile konnten in LLCs nur eingeschränkt übertragen werden, in Aktengesellschaften waren sie hingegen frei übertragbar. Das Gesetz regelte den Gläubigerschutz, die Pflicht zur Führung einer Buchhaltung nach chinesischen Standards und die Insolvenz (allerdings damals noch schwach ausgeprägt, erst durch das Insolvenzgesetz 2006 wesentlich gestärkt).

Das Gesetz sollte nicht nur private Unternehmen regulieren, sondern auch für umgewandelte Staatsunternehmen gelten, die als Kapitalgesellschaften weitergeführt wurden. In solchen Staatunternehmen wurde die Funktion des Eigentümers durch die staatliche Vermögensverwaltung wahrgenommen. In gemischten Betrieben mit staatlicher Beteiligung schickte die staatliche Vermögensverwaltung Vertreter in die Haupt- oder Gesellschafterversammlung, die Zahl der Stimmen richtete sich nach dem Anteil am Eigenkapital, wenn der Gesellschaftervertrag keine besonderen Regeln vorsah.

Das Ziel war eine Standardisierung. Für alle Unternehmen, egal ob staatlich oder privat, sollten dieselben Formen gelten: man etablierte gleiche Grundregeln für staatliche wie für private Unternehmen. Dieses erste umfassende Gesellschaftsrecht in China legitimierte die private Kapitalgesellschaft endgültig, erlaubte auch die Umwandlung staatlicher Betriebe in Gesellschaftsformen und schuf die Grundlage für den Aufbau der chinesischen Börsen in Shanghai und Shenzhen, die seit 1990/91 im Betrieb waren.

Neben echten Privatfirmen spielten in den 1980er Jahren Gemeindebetriebe mit dem Status eines Kollektivunternehmens eine Brückenrolle zwischen Plan- und Marktwirtschaft; viele gaben später diesen Status auf und registrierten sich als Privatunternehmen nach dem Gesellschaftsgesetz, wobei hier neben der jeweils zuständigen staatlichen Vermögensverwaltung auch private Gesellschafter

zugelassen werden konnten. In vielen Fällen wurden kommunale Anteile komplett an Private verkauft.

Deutliche Abkehr vom maoistischen Dogma

Mit dem WTO-Beitritt 2002 gab es einen sprunghaften Anstieg des Anteils privater Unternehmen an der industriellen Wertschöpfung. 2004 wurde der Eigentumsschutz für private Unternehmen erneuert und präzisiert. Vor allem die Verfassungsänderung vom 14. März 2004 (Artikel 13) ist wichtig: „Das gesetzlich erworbene Privateigentum der Bürger ist *unverletzlich*“. Der Staat schützt das Privateigentum und die Erbrechte der Bürger. Enteignung ist nur bei „öffentlichem Interesse“ und mit Entschädigung erlaubt.

Damit wurde das Privateigentum erstmals ausdrücklich dem staatlichen Eigentum im Rang gleichgestellt. Private Unternehmen, heißt es, sind „wichtiger Bestandteil der sozialistischen Marktwirtschaft“. Eine Formulierung, die schon 1999 in die Verfassung aufgenommen, 2004 aber auf den Eigentumsschutz ausgedehnt wurde.

Politisch war das eine deutliche Abkehr vom maoistischen Dogma, demnach Produktionsmittel im Sozialismus „öffentliches Eigentum“ seien und dem Volk gehören müssen. Seither sind staatliche und private Unternehmen in der sozialistischen Marktwirtschaft chinesischer Art rechtlich und faktisch gleichgestellt.

Die sieben größten Privatunternehmen 2025

Name	Branche/Kerngeschäft	Investoren / Eigentümerstruktur
Jingdong (JD.com)	E-Commerce, Einzelhandel, Logistik	Börsennotiert (NASDAQ, HKEX); Gründer Richard Liu Qiangdong hält noch Anteile; viele internationale Investoren (u. a. Walmart, Tencent).
Alibaba Group	E-Commerce, Cloud, Digitalwirtschaft	Gegründet von Jack Ma; große institutionelle Investoren (u. a. SoftBank, später teilweiser Rückzug); heute Mischstruktur mit stärkerem staatlichem Einfluss.
Hengli Group	Petrochemie, Textilien, Chemie	Privates Konglomerat, kontrolliert von Unternehmerfamilie Chen Jianhua & Fan Hongwei; nicht börsennotiert als Gesamtkonzern.
Huawei	Telekommunikationsgeräte, Netztechnik, Technologie	Formal privat, gehört nicht dem Staat; Aktiengesellschaft, Aktien im ausschließlichen Eigentum von Mitarbeitern, über ein komplexes Employee Stock Ownership Program verteilt; Gründer Ren Zhengfei hat Minderheitsanteil.
BYD	Automobile (insbes. Elektrofahrzeuge), Batterien	Börsennotiert (HKEX, Shenzhen); Gründer Wang Chuanfu größter Anteilseigner; Berkshire Hathaway (Warren Buffett) war lange mit etwa 10 % beteiligt (2022–2025 stark reduziert).
Tencent Holdings	Internet, Social Media, Gaming, FinTech	Börsennotiert (HKEX); Gründer Pony Ma (Ma Huateng) größter Einzelaktionär; größter Investor: Naspers/Prosus (NL/ZA), zeitweise über 25 % Beteiligung.
Zhejiang Geely Holding Group	Automobil (Geely, Volvo Cars, Polestar, Lotus etc.)	Gegründet von Li Shufu (Privatunternehmer, Mehrheitskontrolle); zahlreiche internationale JVs (z. B. mit Volvo, Renault, Daimler).

Auch in den Sonderwirtschaftszonen entstanden Privatunternehmen wie Huawei. Ohne die Sonderwirtschaftszonen und die Kooperation mit ausländischen, vor allem westlichen Unternehmen hätte sich die innovationsorientierte chinesische Marktwirtschaft nicht in dieser Form entwickeln können. Das gilt auch für Joint Ventures chinesischer Privatunternehmen. Die meisten Kommentatoren denken bei Joint Ventures in China automatisch an Kooperationen mit staatlichen Unternehmen (SOE). Aber auch Privatunternehmen konnten (und können) Joint Ventures mit ausländischen Partnern eingehen – nur war das in den 1980er/90er Jahren rechtlich und politisch komplizierter.

Das erste JV-Gesetz von 1979 („Gesetz über chinesisch-ausländische Equity Joint Ventures“) war primär auf Kooperationen zwischen SOEs und ausländischen Investoren zugeschnitten. Damals galten staatliche Unternehmen als zuverlässige Partner, die auch über Landnutzungsrechte, Produktionsanlagen und politische Absicherung verfügten. Privatunternehmen waren in dieser Zeit rechtlich kaum anerkannt – erst 1988 gab es die „Vorläufige Regelung über Privatunternehmen“. Faktisch waren in den 1980ern fast alle chinesischen JV-Partner staatlich.

Mit dem Gesellschaftsgesetz von 1993/94 erhielten auch private Firmen die Möglichkeit, als juristische Personen anerkannt zu werden. Damit konnten sie formal als chinesische Vertragspartner in einem Joint Venture auftreten. In der Praxis waren es aber weiterhin überwiegend große SOEs oder kollektive Unternehmen, weil diese leichter Zugang zu Genehmigungen und Land hatten.

2000: Neue Phase der Kooperation mit internationalen Unternehmen

Ab dem Jahr 2000 begann die chinesische Regierung, private Unternehmen rechtlich und faktisch den Staatsbetrieben gleichzustellen. Mit der Verfassungsänderung von 2004 wurden Privatfirmen zu anerkannten und verlässlichen Vertragspartnern, was den Weg für eine neue Phase der Kooperation mit internationalen Unternehmen ebnete. Seither sind Joint Ventures zwischen chinesischen Privatunternehmen und ausländischen Partnern ein fester Bestandteil der chinesischen Wirtschaftslandschaft – vor allem in Branchen wie Konsumgüter, Automobilzulieferung, Elektronik, E-Commerce und Dienstleistungen.

Eines der bekanntesten Beispiele ist die Übernahme von Volvo Cars durch den chinesischen Autohersteller Geely im Jahr 2010. Geely, 1997 in Hangzhou gegründet, kaufte die Marke von Ford und entwickelte gemeinsam mit Volvo mehrere Joint Ventures, etwa zur Forschung und Produktion von Elektrofahrzeugen sowie zur Einführung neuer Marken wie Lynk & Co.

Auch im Bereich der Elektromobilität setzte die Kooperation zwischen BYD und Daimler Maßstäbe. Das ursprünglich auf Batterien spezialisierte Unternehmen BYD gründete 2010 zusammen mit Daimler das Gemeinschaftsunternehmen Shenzhen BYD Daimler New Technology Co., Ltd., das die Elektrofahrzeugmarke DENZA entwickelte.

Im Technologiesektor zeigt das Beispiel von Alibaba die frühe Offenheit chinesischer Privatunternehmen gegenüber westlichen Investoren. Bereits in den frühen 2000er Jahren ging der E-Commerce-Konzern Partnerschaften mit

SoftBank und Yahoo ein. In diesem Zusammenhang entstand auch das Joint Venture Yahoo China, das die Integration westlicher Online-Dienste in den chinesischen Markt vorantrieb. Tencent, ein weiterer führender Privatkonzern, tauschte über die Tochterfirma Tencent Music Entertainment mit Spotify Unternehmensanteile und gründete gemeinsame Plattformen im Musikstreaminggeschäft.

Mit dem *Law on Wholly Foreign-Owned Enterprises* (Gesetz über Unternehmen in ausschließlich ausländischem Besitz) 1986 wurde es für ausländische Unternehmen erstmals rechtlich möglich, *ohne chinesischen Partner* tätig zu sein. Es galt aber zunächst nur in bestimmten Sonderwirtschaftszonen und nur für Produktionsbetriebe, die Deviseneinnahmen durch Exporte erbrachten. In den 1990er Jahren durften *Wholly Foreign-Owned Enterprises* (WFO) auch außerhalb der Sonderzonen gegründet werden, zunächst im produzierenden Gewerbe, später auch im Dienstleistungssektor.

Mit dem WTO-Beitritt wurden die Beschränkungen weiter abgebaut. Viele Sektoren, die zuvor nur über Joint Ventures zugänglich waren, wie die Automobilproduktion, der Handel oder das Bankenwesen, wurden – meist mit Übergangsfristen – für ausländische Alleinbeteiligungen geöffnet.

Der grundsätzliche Unterschied zwischen staatlich und privat verschwindet

Die sozialistische Marktwirtschaft chinesischer Art besteht somit seit den 2000er Jahren aus *privaten Unternehmen*, vielen kleinen und sehr kleinen, einigen großen und sehr großen in China ansässigen *ausländischen Unternehmen* (in Joint Ventures oder ausschließlich in ausländischem Besitz) und *Staatsunternehmen* in zentralem, regionalem oder kommunalem Eigentum. Sie alle sind eingebunden in das System einer *gelenkten Marktwirtschaft*.

Unter dieser Voraussetzung verschwindet der *grundsätzliche* Unterschied zwischen staatlichen und privaten Unternehmen und privatem und staatlichen Eigentum. Private wie staatliche Unternehmen sind autonom in ihrer Geschäftsführung. Staatliche Unternehmen werden durch einen Vorstand und Geschäftsführer geleitet und durch einen Aufsichtsrat kontrolliert. Die Eigentümerfunktion wird durch eine staatliche Vermögensverwaltung (zentral, regional oder kommunal) wahrgenommen. Diese beruft den Aufsichtsrat, wirkt mit an strategischen Entscheidungen und entscheidet über die Gewinnverwendung. Handelt es sich um eine Aktiengesellschaft, deren Anteile vollständig oder anteilig

in Staatseigentum sind, so wird die Eigentümerfunktion durch eine Hauptversammlung wahrgenommen, in der die staatliche Vermögensverwaltung Stimmenanteile in Höhe des staatlichen Anteils am Eigenkapital besitzt.

Die größten, direkt dem Staatsrat unterstellten SOEs unterliegen der Aufsicht der *State-owned Assets Supervision and Administration Commission* (SASAC). Die SASAC fördert Fusionen, Kapitalkonzentration und Technologieförderung, um global konkurrenzfähige Großkonzerne zu schaffen. Sie entscheidet, wie viel Gewinn ein SOE ausschütten muss und wie viel im Unternehmen verbleiben darf. Auf lokaler Ebene (Provinz- oder Stadt-SOEs) entscheiden die jeweilige regionale SASAC und die lokalen Finanzbehörden.

2007 wurde für Staatsunternehmen und Unternehmen mit staatlicher Beteiligung ein formales Dividenden- und Gewinnabführungssystem eingeführt. Die Gewinnabführungsquote liegt je nach Branche und politischer Bedeutung zwischen 10 und 30 Prozent. Sektoren mit strategischer Bedeutung wie Verteidigung oder Energieversorgung dürfen mehr Gewinne einbehalten. Sektoren mit kommerziellem Charakter wie Telekommunikation, die Luftfahrt- oder Tabakindustrie müssen höhere Quoten an den Staat abführen. Abgeführte Gewinne fließen in den Zentralhaushalt oder in spezielle Fonds, wie den *Social Security Fund*, der zur Altersvorsorge und sozialen Absicherung genutzt wird. Gewinne, die im Unternehmen bleiben, dienen der Reinvestition, Modernisierung, Schuldentilgung oder Expansion (etwa im Rahmen der Belt and Road Initiative). Das Unternehmen selbst kann dazu Vorschläge machen.

Analog ist es in größeren Privatbetrieben – nur dass hier die Funktion des Eigentümers durch eine Haupt- oder Gesellschafterversammlung, eine Holding oder den Einzeleigentümer ausgeübt wird. Sie berufen den Aufsichtsrat oder die Aufsichtsperson, fällen strategische Entscheidungen und entscheiden über die Gewinnverteilung.

Die Partei bleibt oberste Instanz bei strategischen Entscheidungen

Auch wenn staatliche und private Unternehmen inzwischen rechtlich gleichgestellt sind und formal einen vergleichbaren Aufbau haben – Vorstand, Aufsichtsrat, Entscheidung über Strategien und Gewinne –, gibt es gewisse Unterschiede. Die zentrale Personalabteilung der KPCh entscheidet, wie die Spitzenpositionen in den wichtigen Staatsunternehmen besetzt werden. Damit bleibt die Partei faktisch oberste Instanz bei strategischen Personalentscheidungen.

In staatlichen wie auch privaten Unternehmen gibt es KP-Parteizellen. Private

Unternehmen sind verpflichtet, diese zu dulden und in ihre Entscheidungen einzubeziehen. Der Einfluss dieser Zellen ist aber in Staatsunternehmen größer. SOEs müssen nicht nur profitabel sein, sondern sind auch verpflichtet, nationale Interessen wie Infrastrukturaufbau, Energieversorgung oder Projekte wie die Belt and Road Initiative umzusetzen. Über die KP-Parteizellen sind staatliche wie private Unternehmen in die Diskussion der Fünfjahresprogramme und die Bewertung der Ergebnisse eingebunden.

Staats- und Privatunternehmen sind in China gleichberechtigte, gleichermaßen wichtige und unverzichtbare Elemente der *sozialistischen* Marktwirtschaft. Auch aus Perspektive der Kommunistischen Partei sind private Unternehmen nun nicht mehr nur auf eine Übergangsphase beschränkte Rudimente, die irgendwann wieder verschwinden sollen. Obsolet ist damit auch die Vorstellung, in einem entwickelten *Sozialismus* oder *Kommunismus* gäbe es nur oder überwiegend „gesellschaftliches Eigentum an Produktionsmitteln“. Alle Unternehmenstypen sind in einen gelenkten volkswirtschaftlichen Rahmen eingebunden und verfolgen das Ziel, ihr eigenes Unternehmen in diesem Rahmen zu entwickeln und zum gesellschaftlichen Fortschritt beizutragen.

Das Kriterium für ein sozialistisches oder kapitalistisches Unternehmen ist nicht mehr staatlich-kollektives versus privatkapitalistisches Eigentum. Mit der Einbindung aller Unternehmens- und Eigentumsformen in Chinas gelenkter Marktwirtschaft, die Ziele setzt, verfolgt und umsetzt, wird die Unterscheidung zwischen *sozialistischen* und *kapitalistischen* Unternehmen gegenstandslos.

Die Recherchen erfolgten mit Hilfe von ChatGPT und wurde vom Autor geprüft. Quellen sind chinesische Statistiken, Statistiken der Weltbank und des IWF sowie Dokumente der chinesischen Regierung und der KPCh. Auf Wunsch kann das umfangreiche Recherchematerial eingesehen werden.

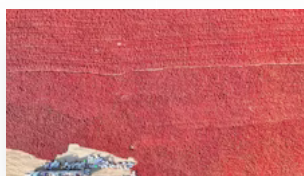
Mail an [web\(at\)rla-texte.de](mailto:web(at)rla-texte.de).



Lesen Sie auch:

Chinas Weg in die gelenkte Marktwirtschaft: die Transformation der Staatsbetriebe 1984 bis 2007

Rainer Land | 19. September 2025



Chinas Weg in die gelenkte Marktwirtschaft: die Agrarreform 1979–2004

Rainer Land | 05. September 2025



Chinas Aufstieg und die Ungleichheit: Urbanisierung und



Wanderarbeiter

Rainer Land | 28. August 2025

Chinas Aufstieg und die Lage der arbeitenden Bevölkerung

Rainer Land | 20. August 2025
