

SESSÕES ORDINÁRIAS**Área 3: Economia Política, Capitalismo e Socialismo****Sub-área 3.2 – Capitalismo Contemporâneo****A CONSTITUIÇÃO DO SETOR PRIVADO
NA ESTRUTURA PRODUTIVA DA CHINA****Renildo Souza¹**

Resumo: este artigo tem o objetivo de analisar os processos de privatização na economia chinesa. Enigmaticamente, este tema tem sido pouco investigado e discutido. Apesar da visão superficial de que o Estado exerce o controle estrito e absoluto sobre o conjunto da vida econômica chinesa, o setor privado teve sua ascensão originada das reformas liberais e da introdução dos mecanismos de mercado, desde 1979. As empresas privadas passaram, cada vez mais, a determinar a configuração da estrutura produtiva, controlando o emprego, a produção e a circulação das mercadorias. A privatização, nas condições especiais da China, deflagrou uma acumulação primitiva de capital, adaptada ao capitalismo contemporâneo.

Palavras-chave: privatização, Estado, mercado.

Abstract: this paper aims to analyze the processes of privatization in the Chinese economy. Enigmatically, it is a subject little investigated and discussed. Despite the superficial view that State exerts strict and absolute control over the whole of the Chinese economic life, the private sector rose from the liberal reforms and marketization, since 1979. Private enterprises began to determine the setting of the productive structure, controlling employment, production and the movement of goods. Privatization triggered a primitive accumulation of capital adapted to contemporary capitalism.

Key-words: privatization, State, market.

¹ Renildo Souza é professor da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA.

I INTRODUÇÃO

Entre os anos de 2000 e 2003, a China foi responsável pelo maior volume de privatizações no mundo (BRANDÃO; SARAIVA, 2006, p. 1). Mas, a privatização não pode ser medida apenas pela transformação de empresas estatais em propriedade privada. Essa é uma avaliação superficial. Há que se reconhecer, mais amplamente, a força e a operação da tendência privatista e do capitalismo na China hoje. Sem origem estatal, novas empresas de propriedade privada surgiram na China, no curso das reformas. Isso também é uma expansão da privatização capitalista na estrutura produtiva do país. A propriedade dessas novas empresas encontra-se em mãos de capitais privados domésticos, ou oriundos de Hong Kong, Taiwan, Cingapura e da diáspora chinesa, ou outros capitais estrangeiros. Até meados da década de 1990, ainda havia uma maior preferência para a admissão de empresas privadas em áreas novas do ponto de vista do mercado, do produto ou da tecnologia.

Difunde-se, também, a ideia de que a privatização na China, diferentemente do que ocorreu em outras partes do mundo, guardou, em certa proporção, uma particularidade dada pela ascensão dos próprios ex-administradores como novos proprietários. Teria sido uma privatização “por dentro”. Portanto, a propriedade passou para aqueles que já conheciam, pela sua experiência concreta, a realidade da empresa. Os novos proprietários estavam mais preparados para promover as mudanças necessárias e para alcançar maior eficiência nessas empresas agora privadas. Alguns verdadeiros colossos empresariais privados nacionais nasceram do açambarcamento de uma empresa estatal ou coletiva, passando depois a adquirir novas unidades empresariais públicas supostamente em dificuldades financeiras.

Mesmo as *joint-ventures*, entre capital estrangeiro e empresas estatais, não podem ser apresentadas como uma negação do avanço da propriedade privada na China. A propriedade capitalista dos meios de produção se expressa através dos mais diversos aspectos do controle sobre a tecnologia, o financiamento, a produção e a circulação de mercadorias. O grande capital, inclusive com a presença de todas as mais importantes empresas transnacionais, tem, cada vez mais, grande participação na formação econômica chinesa. Ademais, abriu-se uma nova fase de recuo na exigência de que o capital estrangeiro aceitasse a formação de *joint-ventures*, a partir do interesse da China na

transferência da tecnologia e aprendizado sobre o acesso aos mercados externos. Cada vez mais, empresas são constituídas com a propriedade integral do capital estrangeiro. Configura-se uma realidade material econômica em consonância com as relações sociais de produção burguesas. Isso é privatização capitalista. Isso pode ser chamado de guinada privatista.

II A NOVA FORMA DA INDUSTRIALIZAÇÃO RURAL

As comunas populares foram dissolvidas, operou-se a descoletivização do campo e a industrialização rural da estratégia maoísta tomou uma nova forma com as empresas de vila e aldeia (*townships and villages enterprises* - *TVEs*). Essas pequenas novas empresas rurais não-agrícolas firmaram-se como uma inovação de espetacular êxito, no contexto das reformas. Em 1993, as *TVEs* multiplicaram-se e empregavam 123 milhões de trabalhadores, enquanto em 1978 elas contavam com 28 milhões de empregados (HART-LANDSBERG; BURKETT, 2004, p. 35). Contudo, as *TVEs*, na prática, em sua quase totalidade, não eram empresas coletivas. Funcionavam como empresas privadas, sob controle individual de líderes governamentais locais e/ou de seus próprios administradores, à revelia dos trabalhadores, submetidos a baixos salários e despotismo patronal. Em alguns casos, as *TVEs* eram associadas ao capital estrangeiro (investimento direto externo – IDE).

Apenas formalmente as *TVEs* são propriedades dos governos locais ou empresas coletivas. Às *TVEs* interessa exibir uma fachada com o “chapéu vermelho”, a fim de tirar proveito de recursos produtivos, fornecimentos, créditos, acesso a mercados, assistência técnica e proteção governamentais. Entretanto, há quem afirme que efetivamente as *TVEs* seriam propriedades das instâncias locais de governo (CAULFIELD, 2006, nota nº 5, p. 265).

Acumularam-se as vantagens apontadas na experiência das *TVEs*. Sobretudo na década de 1980 e até a primeira metade dos anos noventa, essas empresas eram apresentadas como a comprovação irrefutável do sucesso e da peculiaridade das reformas chinesas. As *TVEs* seriam a prova: (i) da expansão irrefreável e vitoriosa das iniciativas locais; (ii) da participação direta desburocratizada na vida econômica; (iii) da indústria na própria área rural; (iv) da crescente participação da pequena empresa na produção e nas

exportações; e (v) da forma criativa e eficaz de geração de empregos, ajudando a conter o êxodo da população rural para os grandes centros urbanos.

Contudo, Zhang Xiaoho fez um balanço crítico dessa experiência:

As TVEs são freqüentemente dependentes dos diferentes níveis dos poderes municipais. Beneficiando-se do suprimento de mão-de-obra barata e com despesas limitadas, as TVEs conheceram um crescimento impressionante nesses vinte anos. A despeito disso, sua contribuição para o crescimento da renda rural total manteve-se limitada: apenas 8,4% em média entre 1980 e 1996 e pouco mais de 11% em 1996. Neste mesmo ano, as TVEs geraram a metade da produção industrial chinesa, mais de três quartos do produto bruto do setor rural, mas somente 26% do emprego total nos campos e 11% da renda das pessoas. Ademais, as TVEs estão, em sua maioria, situadas nas regiões costeiras prósperas. Mais de 70% do produto nacional e mais de 62% do emprego total foram assegurados pelo Leste do país em 1996. Dadas as diferenças entre as regiões, o desenvolvimento rápido das atividades das TVEs veio reforçar a desigualdade na distribuição de renda de uma região a outra no seio do mundo rural (ZHANG, 2001, p. 138 - itálicos adicionados).

Wing (1999, p. 51) propôs o apoio político do Estado como a principal razão para a expansão das TVEs. As melhores oportunidades de negócios, crédito, o suporte dos governos locais configurariam uma explicação política para o sucesso das TVEs nos anos 1980 até meados da década de 1990. Teria havido, segundo Wing, um tratamento discriminatório das autoridades para com as empresas (legalmente) privadas em comparação com as condições oferecidas às TVEs. Por isso mesmo, no período mencionado, centenas de milhares de empresários preferiram registrar suas empresas como se fossem coletivas, buscando a proteção do chamado chapéu vermelho. A prova dessa explicação, principalmente política, para o caso das TVEs seria o amortecimento de sua expansão, após a igualdade de tratamento entre empresas privadas, coletivas e estatais e o reconhecimento dos direitos, interesses e legitimidade da empresa privada, como parte integrante do socialismo chinês.

A partir do final dos anos noventa, aumentaram as dificuldades do Estado em manter integralmente todos os apoios para alavancar as TVEs para novos patamares de produção e concorrência. Nesse sentido, o conjunto das empresas coletivas (incluindo as TVEs) limitou-se a contar com uma participação de 10,5%, no produto industrial, em 2001,

registrando, inclusive, a maior queda (15,6%) na comparação entre todas as formas de empresas, na variação dos valores de 2000 a 2001 (ADB, 2003).

III A VEZ DAS REFORMAS NAS EMPRESAS ESTATAIS URBANAS

No início das reformas econômicas, a partir de 1979, foram adotadas algumas poucas iniciativas, sobretudo reforçando a autonomia da direção das empresas estatais (*state-owned enterprises – SOEs*). Esse não foi um esforço inédito na República Popular da China, já que, vale lembrar, em 1958 houve um esforço de descentralização, delegando-se a gerência da maioria das empresas para as instâncias locais de governo. Entre 1982 e 1983, as reformas urbanas foram temporariamente suspensas, em meio às dificuldades conjunturais econômicas, como agravamento do déficit público e da inflação. As reformas foram retomadas pelo 12º Congresso do Partido Comunista Chinês, em 1984, decidindo-se pela construção de uma “economia mercantil planificada”. Esse foi um passo decisivo na caminhada da oficialização da subsunção do plano ao mercado.

Essas reformas liberalizaram a gestão das empresas estatais. Já em outubro de 1984, foram liberados os preços da maioria dos produtos agrícolas e da maioria dos produtos manufaturados, esses últimos, dentro de uma banda de variação dos preços. Certa quantidade tanto de insumos como de produto teria os preços fixados pelo plano, enquanto outra parte, excedente, seria negociada no mercado, com preços livres.

Imediatamente depois das medidas liberalizantes, colheram-se os resultados: as empresas estatais chinesas (*SOEs*) começaram sua trajetória de crescentes dificuldades. Os lucros desabaram, a contribuição das estatais para a receita do Estado caiu de 34% do produto nacional bruto, em 1978, para 25%, em 1984, e 20%, em 1988 (WING, 1999, p. 37). Os liberais do primeiro-ministro Zhao Ziyang, agregados no Instituto de Reforma Econômica, combatiam as *SOEs*, mas foram obrigados a reconhecer, em 1985, a associação entre as reformas e o colapso dos lucros das empresas estatais. Como esses intelectuais liberais explicavam que as tão desejadas reformas liberais, salvadoras, tinham levado as *SOEs* à crise? A resposta era muito simples, para a visão (superficial) deles: os gerentes das empresas estatais, com a ampla autonomia adquirida, abusaram no consumo, nos

investimentos, nas gratificações salariais. Os gerentes, com receio de falhas, teriam exagerado os investimentos, protegendo-se de possíveis sanções advindas do Estado.

As reformas de 1984 foram apresentadas como um afastamento fundamental do sistema de planificação centralizada em busca da eficiência. A autonomia para tomar decisões em cada empresa e a responsabilidade pelos seus resultados foram uma substancial mudança sistêmica, avalia Sheying Chen (2002, p. 211). Paradoxalmente, apesar dos resultados desastrosos das reformas das SOEs, o sétimo plano quinquenal, para o período de 1986 a 1990, foi mais um passo no desmonte da planificação da economia. Plano antiplano! Assim, sob o 7º Plano, as reformas nas empresas urbanas se associaram à abertura do mercado de capitais, ao novo sistema de administração via responsabilidade contratual e à lei de falência de empresas. As empresas deveriam absorver suas perdas, sem o socorro do Estado. As empresas estatais passaram a depender de seus próprios lucros e de empréstimos bancários para financiar sua atividade. Em vez de remeter seus lucros para o Estado, as empresas limitar-se-iam a pagar impostos. O Estado, como um regulador, em vez de agente econômico pleno e direto, deveria passar a incentivar a empresa privada, inclusive estrangeira.

Uma das lacunas nas análises, em voga, sobre os problemas das empresas estatais consiste no fato de que, geralmente, não se questiona a própria natureza das reformas como parte da origem das dificuldades crescentes das *SOEs*. Há fatores diversos que deveriam ser considerados. Por exemplo, seria necessário considerar que houve um forte aumento dos tributos sobre as empresas estatais, de 48,6%, em 1986, para 71,1%, em 1994, o que esmagou os lucros depois dos impostos, contribuindo para as dificuldades financeiras das empresas, inclusive para o endividamento perante os bancos (HUCHET; YAN, 1996, p. 601-4). As empresas de pequeno porte eram 90% das estatais, em 1996, e experimentaram, com as reformas, certas dificuldades de apoio dos governos central e local, tanto para financiamento quanto para suprimento de insumos. Essas empresas eram candidatas simplesmente à falência, ameaçando o emprego de metade dos trabalhadores em empresas estatais, ou seja, 140 milhões de pessoas em 1996.

A direção das empresas passou a dispor de liberdade, cada vez maior, para tomar as decisões de produção, investimento, comercialização, comércio exterior, suprimento, preço, pessoal, organização do trabalho, organograma interno. Logicamente, na

Costa, como em Cantão (Guangdong), com as províncias mais abertas à instalação de filiais de multinacionais, avançava-se com mais rapidez na liberalização da gestão das empresas estatais, como constataram Huchet e Yan (1996, p. 613), a partir de informações de um estudo com 889 empresas.

IV A GUINADA PRIVATISTA

Desde 1986 começaram as privatizações de empresas estatais em Shenyang, histórico centro da indústria pesada no período maoísta, no nordeste da China. Após o 14º Congresso do Partido Comunista Chinês (PCCh), em outubro de 1992, as perdas das empresas estatais (*SOEs*) foram, cada vez mais, associadas a problemas dos direitos de propriedade, levando o PCCh à política de desestatização para “segurar as maiores *SOEs* e liberar as pequenas *SOEs*” (*zhua da, fan xiao*). Em 1994, o Estado decidiu reter as mil maiores empresas e desfazer-se das demais, através de diversas formas. Muitas empresas foram transformadas em cooperativas baseadas em ações, mas, em sua maioria, eram firmas privadas nas mãos dos seus administradores, à revelia total dos trabalhadores.

Jiang Zemin, secretário geral do PCCh, no 15º Congresso, em setembro de 1997, declarou que as grandes e médias empresas deveriam ter esclarecidas pela lei as características da propriedade, para efetivar a separação entre o Estado e a gestão das empresas. Os dividendos recebidos pelo Estado seriam correspondentes aos fundos públicos integralizados no capital da empresa, por um lado, e as responsabilidades do Estado pelas dívidas das empresas também seriam limitadas, por outro. As pequenas empresas estatais seriam reorganizadas, fundidas, teriam seu capital acionário aberto ou seriam fechadas (WING, 1999, p. 46). De fato, a reestruturação das empresas (*qiye gaizhi*) foi formalizada como conversão das pequenas e médias firmas em propriedade privada (nacional ou estrangeira), sem descartar a possibilidade da decretação, simplesmente, da falência.

O objetivo de diversificar a estrutura de propriedade, com suas supostas repercussões positivas na eficiência econômica, foi a justificativa para a decisão de privatizar em massa pequenas e médias empresas estatais. A diversificação, contudo, devia ser traduzida como privatização, pois. Essas decisões favoráveis à propriedade privada

estavam ligadas à trajetória de adoção de medidas pró-mercado ao longo do período das reformas. Assim, o mercado terminou conduzindo a China à privatização.

No entanto, em vez de privatização, a liderança chinesa argumenta que a propriedade estatal está se transformando em propriedade pública. Tentam mostrar que a propriedade pública, através da pluralidade de formas de coletivização, estaria crescendo, enquanto diminui a forma estatal de propriedade. Todavia, isso não corresponde à realidade e aos números da estrutura produtiva de fato. Além disso, o que se chama de propriedade coletiva são empresas em que o controle e os lucros vão para poucos – administradores ou governantes locais – e são locais de produção onde ocorre a exploração do trabalho, inclusive com a prática dos baixos salários e ausência dos programas sociais anteriormente existentes nas empresas estatais. Nessas firmas chamadas de coletivas ignora-se qualquer poder coletivo dos trabalhadores na política e gestão da empresa.

Para Robert Weil (1999, p.1), o 15º Congresso foi um ponto de inflexão nas reformas chinesas. A privatização aprovada, na mais alta instância do PCCh, é “rio sem volta”, ruptura com o passado, ameaça de desnacionalização massiva. Ao decidir pela privatização ou liquidação de empresas estatais, atingiu-se o que era justificado, do ponto de vista da estrutura produtiva, como o coração do socialismo chinês, ou seja, 300 mil unidades de produção. Feng Chen (2003, p. 237) reiterou essa avaliação de que o 15º Congresso do PCCh operou uma guinada na visão sobre as empresas estatais. O Estado, afirmou Feng, pretendia, assim, escapar de obrigações financeiras decorrentes dessas empresas e, simultaneamente, desvencilhar-se de sua propriedade e administração, forçando essas firmas à operação conforme as regras do mercado.

A lei de falência (1986) teve sua implementação acelerada, a partir de 1994, e foi substituída por uma nova legislação, que foi aprovada em agosto de 2006 e entrou em vigor desde 1º de janeiro de 2007. A lei antiga abrangia apenas as empresas estatais; agora, a atual lei, refletindo a nova estrutura empresarial bastante privatizada, abrange todas as empresas, como pessoas jurídicas (*qiye faren*), inclusive instituições financeiras. A nova lei, à semelhança do que vem ocorrendo nas mudanças desse tipo de legislação atualmente em várias partes do mundo ², propõe três formas de abordagem da insolvência da empresa, ou

² Ver a recente aprovação de lei semelhante no Brasil, seguindo essa orientação básica neoliberal e internacional.

seja, reorganização, reconciliação e liquidação (WORLD..., 2006, p. 20). A grande novidade é que foi razoavelmente reduzida a prioridade dos empregados em receber os pagamentos dos seus direitos, em face da insolvência da empresa, e, por conseguinte, foi ampliado, relativamente, o atendimento aos demais credores.

Sean Dougherty and Richard Herd (2005) saíram em defesa da recente aceleração da privatização da economia chinesa ³. Para eles, essencialmente, a ausência de claros direitos de propriedade privada (além do gradualismo das reformas, do sistema dual de preços, do marco regulatório incompleto) teria produzido, nas décadas de 1980 e 1990, distorções na estrutura de produção, nos preços, na produtividade e no comércio. Assim, as estruturas produtivas estariam sendo replicadas em diversas províncias, em desacordo com as vantagens comparativas. As supostas barreiras entre as províncias estariam gerando implicações negativas aos fluxos comerciais regionais. Mas, conforme esses autores, a partir, sobretudo, de 1998, com o alargamento da presença de empresas privadas na China, teria começado um processo de reversão dessas distorções. Eles argumentam que, com a privatização, apareceram especializações produtivas regionais, os preços tenderam à convergência, aumentou a integração do mercado com o profundo recuo das barreiras interprovinciais.

O que Dougherty e Herd não quiseram enxergar foi a necessidade de que a estruturação industrial, em uma economia planificada, contemplasse o combate às desigualdades regionais, que eram e são extremamente acentuadas na China. O mercado, nas condições da China, tenderia a acentuar essas diferenças entre as regiões. O que se denomina especialização produtiva regional pode ser visto, também, como desigualdade, subdesenvolvimento e pobreza de algumas áreas, ao lado das vantagens e desenvolvimento de outras.

Dougherty e Herd não perceberam a necessidade de associação entre estrutura produtiva e políticas de pleno emprego. Eles não entenderam que as meras vantagens comparativas, no caso da China, confinam o desenvolvimento econômico à região costeira, sobretudo o litoral sudeste, conforme lógica da empresa privada em busca da maximização do lucro. Outro aspecto não lembrado pelos autores foi a influência do maior

³ Sean Dougherty e Richard Herd (2005) efetuaram um estudo da estrutura industrial chinesa, considerando todas as empresas com faturamento anual a partir de cinco milhões de *yuan*s, em valores correntes, cobrindo o período de 1998 a 2003.

aprofundamento da abertura comercial da China, por causa de sua adesão à Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2001, sobre as condições do mercado interno. Por isso mesmo, os dados de 2002 e 2003 mostraram, no curso de nova rodada de liberalização, o aumento do número de firmas, representado, sobretudo, pelo surgimento de empresas privadas, já no ambiente ainda mais desregulado do país (Ver tabela 1). Assim, registrou-se, nesses dois anos, forte crescimento do produto, das exportações e dos lucros, enquanto o número de empregados revelou-se **menor** do que em 1998, agravando-se o crescente problema do desemprego.

Tabela 1 - Perfil da estrutura industrial com empresas com faturamento a partir de cinco milhões de *yuans* (em moeda corrente)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Número de firmas (unid.)	144 112	140 559	141 956	150 948	160 969	180 146
Número de empregados (milhões)	59,2	55,5	53,0	51,7	52,6	55,5
		(em	bilhões	de	<i>yuans</i>)	
Produto bruto a preços constantes (ano-base 1990)	4946,1	5242,9	6170,0	6861,9	7978,5	10345,4
Exportações	1 049,4	1 124,5	1 413,8	1 587,5	1 964,6	2 647,0
Lucros	141,4	223,8	427,3	462,9	570,7	821,5
Impostos sobre os lucros	51,1	60,6	74,9	87,0	108,6	141,3
Ativos fixos líquidos	4117,4	4516,4	4909,8	5231,7	5657,0	6406,4
Passivos de curto prazo	1951,3	2005,5	2065,8	2053,4	2119,1	2319,3
Taxa de retorno sobre o patrimônio líquido (%)	3,8	5,3	9,1	8,8	9,8	12,2

Fonte: Bureau Nacional de Estatísticas (NBS) e NBS-OCDE *apud* Sean Dougherty and Richard Herd (2005).

Em seu levantamento, Dougherty e Herd (2005, p. 8; 16) verificaram que o setor privado cresceu de 27,9% do valor adicionado industrial, em 1998, para 53,3%, em 2003. Quase metade desse crescimento deveu-se às empresas de propriedade individual. Eles concluíram que “[A] rápida emergência de uma substancial economia privada na China, que é controlada por organizações não-públicas e situa-se na esfera de preços de mercado, transformou a paisagem produtiva e elevou os lucros nos últimos cinco anos até 2003”. Argumentaram que os altos lucros, a expansão dos novos negócios e a melhoria da alocação dos recursos teriam sido originados da “eficiência superior no setor privado”.

Como se vê, trata-se de uma defesa cerrada da privatização na China. Tudo foi justificado como resultado da expansão da empresa privada.

Entretanto, na verdade, direcionados a favorecer o desempenho das empresas privadas, houve e persistem a ação do Estado, a infraestrutura pública, os incentivos fiscais, os generosos negócios e associações com empresas estatais, para não falar dos indiscutíveis baixíssimos salários e péssimas condições de trabalho, sobretudo nas empresas sob a forma de propriedade individual. Nota-se, ainda, que esses autores, Dougherty e Herd, foram obrigados a considerar, de forma brevíssima, rapidamente, em apenas uma linha, que as empresas privadas, em número crescente, estariam ocupando o lugar deixado pelo encolhimento dos setores estatal e coletivo. É claro que em qualquer país, onde ocorre a privatização e liquidação de empresas estatais, expandem-se o papel e os resultados das empresas privadas. É lógico! Portanto, não é preciso recorrer a essa suposta superioridade da empresa burguesa e dos incentivos decorrentes dos direitos de propriedade privada.

Alguns motivos da privatização na China foram pesquisadas por Kai Guo e Yang Yao (2005)⁴, com dados coletados de 683 firmas, em 11 cidades, no período de 1995 a 2001. Assim, comparando a extensão do livre mercado nas províncias, eles verificaram que quanto maior a liberalização do mercado na economia de uma província, maior seria a probabilidade de privatização. Ainda confirmou-se a hipótese de que excessivos débitos e a redundância da força de trabalho nas empresas estatais restringem a privatização. Constatou-se a quase ausência de determinação da privatização pelo fator da eficiência da empresa. Porém, Kai e Yang (2005, p. 212) reconhecem que a “China está submetida a massiva e silenciosa privatização desde meados da década de 1990”. É que supostas restrições, conforme esse estudo, a exemplo de excessivo número de empregados ou grandes débitos, levaram, na verdade, aos planos de reestruturação de estatais, com as demissões e saneamento financeiro, por ação do Estado, tornando as empresas atrativas para a privatização.

Pelo discurso convencional, era de se esperar que a pouca eficiência da empresa, ou seja, sua limitação na lucratividade, tivesse uma correlação negativa com a privatização. Menos eficiência, mais privatização. Todavia, cabe explicitar, que isso não apareceu, na pesquisa de Kai e Yang. A ineficiência econômica deve ter caracterizado a

⁴ Kai Guo e Yang Yao (2005), com os dados coletados de 683 firmas, localizadas em 11 cidades, no período de 1995-2001, testaram hipóteses de motivos da privatização na China.

realidade de certo número de empresas na China, antes das próprias reformas liberais. Porém, a empresa estatal, no contexto de um processo complexo de tentativa de construção de suposto socialismo, pode ser apontada como ineficiente, por diversos motivos (desenvolvimento regional, direitos sociais, implicações de defesa militar, obrigações no plano econômico etc.), que são estranhos à lógica, operação e finalidade da empresa no capitalismo. Também, a ineficiência poderia, no caso concreto desse período de reformas na China, ser eventual, determinada pela conjuntura de negligência do Estado pela sorte dessas empresas, sob o ambiente e as condições de um movimento de desestatização produtiva em curso.

Deflagrada a privatização massiva em 1997, os resultados não tardaram. Logo no início, até 1998, já havia 100 empresas do governo central e 2.500 dos governos locais, - firmas de porte médio e grande – que foram privatizadas e convertidas em organizações de responsabilidade limitada ou sociedade anônima. Ao lado da privatização, verificou-se necessariamente o declínio do setor produtivo estatal. Esse declínio já se mostrou claro, por exemplo, em 1999, quando as *SOEs* empregavam apenas 83 milhões de pessoas, ou seja, 12% do total do emprego, enquanto sua participação no PIB era de somente 38% (HARTLANDSBERG; BURKETT, 2004, p. 43). Recentemente, em 2009, a própria imprensa oficial chinesa confirmou essa marcha privatista no controle dos empregos no País. Assim, o *Diário da China* destacou que “o setor privado criou 11,4 milhões de novos empregos em 2009, contribuindo com mais de 90% de todos os novos empregos urbanos” (PRIVATE SECTOR..., China Daily, 2010).

O Banco de Desenvolvimento da Ásia (ADB, 2003, p. 2) adverte sobre a imprecisão das estatísticas oficiais chinesas a respeito da natureza privada, estatal ou de capital estrangeiro das empresas. Há uma classificação com variados tipos de estrutura de propriedade e número de trabalhadores. Assim, o *ADB* informou, que, segundo as categorias estritamente privadas, o Conselho de Estado da China reconheceu, em 1981, a primeira forma de empresa privada, caracterizada pelo chamado auto-emprego (*geti hu*). Em 1988, oficializou-se a empresa (*syng qiye*) voltada para o lucro, empregando mais de oito pessoas. Porém, especialistas consideram que entre 70% a 100% das empresas coletivas chinesas são, na verdade, firmas privadas. A Corporação Financeira Internacional (*IFC*), subsidiária do Banco Mundial (*WB*), avalia que, pelo menos, a metade das empresas coletivas representa negócios privados. A Comissão de Administração dos Ativos, no

governo chinês, relatou que 80% das pequenas empresas estatais, no âmbito das comarcas, e 60%, no nível dos municípios, tinham sido privatizados (KANAMORI; ZHAO, 2005, p. 4).

Rapidamente, encolheu o número de empresas estatais, sobretudo com as decisões do 15º Congresso do PCCh. Eram cerca de 120 mil unidades de produção estatais, em 1996, e caíram para 61.300, em 1999 (CHEN, 2005, p. 330, nota nº 3). Considerando apenas o capital doméstico e as empresas “estritamente” privadas na conceituação oficial chinesa, constatou-se que, entre 1993 e 2001, o número das empresas que exploravam a mão de obra de mais de oito pessoas registrou uma taxa média de crescimento de 32% (ver tabela 2). Enquanto isso, a quantidade de empresas menores, do chamado auto-emprego, experimentou uma queda persistente.

Tabela 2 – Número de empresas privadas domésticas (em milhões)

Year	Individually Owned Enterprises (Geti Hu)		Privately Owned Enterprises (Siying Qiye)	
	No.	Growth Rate (%)	No.	Growth Rate (%)
1993	17.70	—	0.238	—
1994	21.90	24	0.432	82
1995	25.30	16	0.654	51
1996	27.00	7	0.819	25
1997	28.50	6	0.960	17
1998	31.20	9	1.201	25
1999	31.60	1	1.509	26
2000	25.71	-19	1.762	17
2001	24.33	-5	2.029	15
Average Growth Rate		5		32

Sources: China Statistical Yearbook 2001 and 2002; and ADB. 2002. Draft Report on Technical Assistance to the PRC for Private Sector Development. Manila.

Elaboração: Private Sector Assessment – PRC. Asian Development Bank (ADB, 2003, p. 3).

A China (continental) registrava a existência de 4,65 milhões de empresas de propriedade privada, desde o primeiro semestre de 2006, conforme as estatísticas da Administração Estatal para a Indústria e o Comércio no país (4.65 MILLION..., People’s Daily, 2006). Essa informação deve se referir às empresas distintas daquelas denominadas como empresas de propriedade individual, conforme a terminologia (*privately-owned enterprises*) usada nessa notícia no Diário do Povo (órgão de imprensa do Estado chinês). Na Tabela 2, o número dessas empresas contava com 2,029 milhões, em 2001. A lista das 100 maiores empresas privadas na China, em 2006, passou para o patamar mínimo de

faturamento de 1,889 bilhões de *yuans*, em lugar de 1,1 bilhões de *yuans* em 2005 (TOP..., People's Daily, 2006).

Até mesmo nos chamados setores estratégicos e sensíveis – tecnologia, finança, infraestrutura, meios de produção – existe inegável penetração do grande capital privado nacional e estrangeiro na China. Essa presença, com maior ou menor intensidade, é registrada no Quadro 1, a seguir, conforme o Banco Mundial.

Quadro 1 – Participação privada em empresas e projetos na China em infraestrutura, insumos e bancos – período de 2000 a 2005.

Ano	Setor	Nome do projeto ou empresa	Valor da Transação (US\$ milhões)
2000	Energy	PetroChina	2,89
2000	Infrastructure	Beijing – Jingtong Highway	325
2000	Infrastructure	Beijing International Airport	386
2000	Infrastructure	Changchun Gas Co. Ltd.	44
2000	Infrastructure	Chengdu Cogeneration Project	57
2000	Infrastructure	China United Communications	5,6
2000	Infrastructure	Chongqing Wujiang Electric Power Co.	86
2000	Infrastructure	Fujian Mindong Electric Power Co.	150
2000	Infrastructure	Guangxi Guigan Electric Power	83
2000	Infrastructure	Guangxi Wuzhou Communications Co. Ltd.	53
2000	Infrastructure	Hubei Changyuan Electric Power Development Co.	80
2000	Infrastructure	Hubei WuAn Peak Heat and Power Company Ltd.	10
2000	Infrastructure	Jiangxi Ganyue Expressway Co.	160
2000	Infrastructure	Shanghai Port Container Co. Ltd.	304
2001	Infrastructure	China Netcom	325
2001	Infrastructure	Evergreen Joint Stock Company	125
2001	Infrastructure	Luannan Peak Heat and Power Company Ltd.	119
2001	Infrastructure	Zhuceng Xinao Gas Company Limited	1
2001	Infrastructure	Zouping Peak CHP Co., Ltd	27
2002	Infrastructure	China Telecom	1,43
2002	Infrastructure	Hainan Meilan Airport	98
2002	Infrastructure	Huaian Xinao Gas Company Limited	34
2002	Infrastructure	Yancheng Xinao Gas Company Limited	15
2002	Infrastructure	Zhengzhou Gas Company Limited	18
2003	Financial	Beijing Capital Land Ltd	120
2003	Financial	China Life Insurance Co Ltd	3,022
2003	Other	Jiangsu Jiangdong Group Co Ltd	59
2003	Other	Nanjing International Exhibition Center	79
2003	Other	Shenzhen Gas Corp	15
2003	Infrastructure	China National Foreign Trade Transportation(Group)Corp {Sinotrans}	65
2003	Infrastructure	Nina Hydroelectric Plant	145

2003 Infrastructure	Qijing – Phase II	36
2003 Infrastructure	Shenzhen Energy Group Co Ltd	289
2003 Infrastructure	Shenzhen Gas Group	60
2003 Infrastructure	Shenzhen Water Group	390
2003 Infrastructure	Sinotrans Co Ltd	436
2003 Infrastructure	Yangtze Electric Power Co.	1,2
2004 Electricity	Cangxi Panva Gas Company	2
2004 Electricity	China Power International Development Ltd.	369
2004 Electricity	Dayia Panva Gas Company	2
2004 Electricity	Huadian Power International	233
2004 Electricity	Yuechi Panva Gas Company	5
2004 Transport	Jingtang International Container Terminal	35
2004 Transport	Yantian Westport Container Terminal	12
2004 Financial	Bank of Communications	2,1
2004 Telecommunications	China Netcom	1,14
2004 Water and Sanitation	CGE Zunyi Water Treatment Company	18
2004 Water and Sanitation	Changsha Second Wastewater Treatment Plant	30
2004 Water and Sanitation	Fuzhou CWC Water Company Limited	18
2004 Water and Sanitation	Hohhot Water Development Project	43
2004 Water and Sanitation	Tianjin Tanggu Sino French Water Supply Company	57
2004 Water and Sanitation	Wangxiaoying Wastewater Treatment Plant	58
2005 Electricity	Anshan Panva Gas Company	14
2005 Electricity	Changchun Gas Holding Ltd	46
2005 Electricity	Chengdu City Gas Company	21
2005 Electricity	Jianyang Panva Gas Company	3
2005 Electricity	Peng Shan Panva Gas Company	3
2005 Electricity	Qiqihar Panva Gas Company	9
2005 Electricity	Zhong Jiang Panva Gas Company	4
2005 Transport	Changshu Xinghua Port Co. Ltd.	65
2005 Financial	Bank of China	3,1
2005 Financial	Bank of China	3,1
2005 Financial	Bank of China	500
2005 Financial	China Construction Bank	3
2005 Financial	China Pacific Life Insurance	410
2005 Financial	Huaxia Bank	330
2005 Financial	Industrial & Commercial Bank of China	3
2005 Water and Sanitation	Changzhou Tap Water group	56
2005 Water and Sanitation	Henan Wastewater Plants	8
2005 Water and Sanitation	Kunming Water Supply Company	124
2005 Water and Sanitation	Linyi City Salcon Water Concession	4
2005 Water and Sanitation	Linyi Salcon Water Co. Ltd.	2
2005 Water and Sanitation	Wuhu Hong Kong and China Water Co. Ltd	27
2005 Water and Sanitation	Wujiang Hong Kong and China Water C. Ltd	94
2005 Water and Sanitation	Xintai City Wastewater	4

Fonte: World Bank. IFC. Privatization Database.

V ENCOLHIMENTO PRODUTIVO DAS ESTATAIS

A empresa privada, no setor manufatureiro, registrou um crescimento de 140 vezes no seu valor adicionado entre 1985, com 29,6 bilhões de *yuans*, e 2002, com 4 120 bilhões de *yuans* (CHEN, 2005, p. 320). Portanto, considerando apenas as empresas com faturamento superior a cinco milhões de *yuans*, ocorreram duas transformações destacadas nesse âmbito manufatureiro (ver tabela 3). A primeira foi a variação acelerada do crescimento da quantidade de empresas não estatais, apenas entre 2000 e 2001, a partir de um patamar já elevado. Assim, a proporção dessas empresas passou de 73,2% para 79% do setor industrial. A segunda evolução importante ocorreu com a participação das empresas estrangeiras que somam 18,4% das firmas industriais da China em 2001.

Tabela 3 – Número de empresas estatais e não-estatais do setor industrial (em milhares e em %)

Item	2000		2001		Growth (%)
	No.	Share (%)	No.	Share (%)	
National Total of All Industrial Enterprises	162,886	100.0	171,256	100.0	5
State-Owned and State-Held Enterprises	43,652	26.8	35,902	21.0	-18
Nonstate Sector Enterprises	119,234	73.2	135,354	79.0	14
Collective-Owned Industry	37,842	23.2	31,018	18.1	-18
Shareholding Cooperatives and Joint Ownership Enterprises	13,362	8.2	13,098	7.6	-2
Limited Liability Corporations	11,989	7.4	17,584	10.3	47
Shareholding Enterprises	5,086	3.1	5,692	3.3	12
Private Enterprises (Siying Qiye)	22,128	13.6	36,218	21.1	64
Foreign/Special Administration Regions Funded Enterprises	16,490	10.1	18,257	10.7	11
Enterprises from Hong Kong, China; Macao, China; and Taipei, China					
Foreign-Funded Enterprises	11,955	7.3	13,166	7.7	10
Others	382	0.2	321	0.2	-16

* Includes only industrial enterprises with annual sales income of more than CNY5 million.

Source: China Statistical Yearbook 2002.

Elaboração: Private Sector Assessment – PRC. Asian Development Bank (ADB, 2003, p. 3).

O impacto da privatização apareceu claramente no próprio produto interno, sem deixar dúvidas sobre sua atual importância no desempenho da atividade econômica da China. Assim, os efeitos da transformação da estrutura de propriedade na economia chinesa já foram evidenciados nos números do fluxo da produção ao longo do tempo. Comprovou-se que o setor estatal, segundo o Banco de Desenvolvimento da Ásia (ADB), recuou sua participação no PIB sistematicamente durante todo o período das reformas, tornando-se minoritário (ver tabela 4). Essa situação contrasta com a evolução das empresas privadas, que saltaram de 5,2% para 33% de participação no PIB, entre 1978 e 2000. Essa tendência

privatista revela-se ainda mais clara quando são somadas as participações das empresas privadas e das empresas coletivas, as quais são consideradas, em sua grande maioria, como negócios efetivamente privados. Em 2005, Fan Gang (“CHINA IS..., Business Week, 2005) estimava em 70% a participação do setor privado no PIB da China, avaliando que a principal reforma tinha sido a privatização de empresas estatais e argumentando que existem cerca de 200 grandes empresas estatais, que, entretanto, concentram-se em insumos básicos, infraestrutura e indústria pesada.

Tabela 4 – Produto interno bruto no período 1978-2000 (bilhões de *yuan*s)

Item	1978	1985	1990	1995	1997	2000 ^a	Growth Rate ^b (%)
Total	362	896	1,858	5,848	7,345	8,940	16
State-Owned Sector	209	429	904	2,222	3,078	3,308	13
Share (%)	57.7	47.8	48.6	38.0%	41.9	37.0	–
Nonstate Sector	153	468	954	3,626	4,268	5,632	18
Share (%)	42.3	52.2	51.4	62.0	58.1	63.0	–
Collectives	134	363	711	2,327	2,490	2,682	15
Share (%)	37.0	40.5	38.2	39.8	33.9	30.0	–
Private (and others)	19	104	244	1,299	1,778	2,950	26
Share (%)	5.2	11.6	13.1	22.2	24.2	33.0	–

^a ADB estimates: Breakdown for 2000 is derived from data disclosed by the National Bureau of Statistics (China Daily). Break down for 1978-1997 (Zhongguo Jingji Zhuangui 20 Nian).

^b Compound annual growth rate between 1978 and 2000.

Sources: Zhongguo Jingji Zhuangui 20 Nian (Chinese Economic Transformation for Twenty Years). 1999, p.57, National Bureau of Statistics; and Tongji Ziliao (Statistical Data) 1999, No. 9, China Daily, 26 March 2002.

Elaboração: Private Sector Assessment – PRC. Asian Development Bank (ADB, 2003, p. 4).

As empresas estatais (*SOEs*) recuaram da participação de 82% do valor bruto do produto industrial para 26%, entre 1978 e 1996, enquanto as empresas coletivas e individuais aumentaram sua participação de 18% para 55%. Nesse mesmo período, a indústria teve sua parcela no Produto Interno Bruto (PIB) aumentada de 38% para 54%, enquanto o setor de serviços aumentou em 14% sua fatia no produto (WING, 1999, p. 8; 15).

Na indústria, o setor estatal declinou sua participação para apenas 23,4% do produto em 2001 (ver tabela 5). Trata-se de uma queda livre dessa participação, como se constatou no recuo de 9,3%, comparando apenas os anos imediatos de 2000 e 2001. Qualitativamente, tais perdas significam que o Estado se afasta, relativamente, do setor industrial, que é uma área onde há possibilidade de grande dinamismo em termos de tecnologia e produtividade do trabalho, determinando, em grande medida, o rumo do conjunto da economia. É assim, na prática, que, paulatinamente, a orientação estatal é

substituída pelos ditames do mercado em razão dos interesses das empresas privadas em busca de lucros.

Tabela 5 – Valor do produto industrial bruto de empresas com faturamento maior do que 5 milhões de *yuans* (em bilhões de *yuans*)

Item	2000		2001		Growth Rate (%)
	Value	Share (%)	Value	Share (%)	
National Total	8,567	100.0	9,545	100.0	11.4
State-Owned and State-Holding Industry	2,466	28.8	2,237	23.4	-9.3
Nonstate Sector Enterprises	6,101	71.2	7,308	76.6	19.8
Collective-Owned Industry	1,191	13.9	1,005	10.5	-15.6
Shareholding Cooperatives/Joint Ownership Enterprises	380	4.4	385	4.0	1.3
Limited Liability Corporations	642	7.5	1,039	10.9	61.8
Shareholding Enterprises	1,009	11.8	1,270	13.3	25.9
Private Enterprises (Siyang Qiye)	522	6.1	876	9.2	67.8
Foreign/Special Administrative Regions Funded Enterprises					
Enterprises from Hong Kong, China; Macao, China; and Taipei, China	1,057	12.3	1,185	12.4	12.1
Foreign-Funded Enterprises	1,289	15.0	1,537	16.1	19.2
Others	11	0.1	11	0.1	0.0

Source: China Statistical Yearbook 2002.

Elaboração: Private Sector Assessment – PRC. Asian Development Bank (ADB, 2003, p. 5).

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, 2003, p. 141) argumenta que as empresas de sociedade anônima (empregavam somente 2,1% dos trabalhadores) são as mais lucrativas, porque geraram apenas 11,7% do produto, mas retiveram 23,2% dos lucros do total das empresas da China, em 2000. As sociedades anônimas, na forma de grandes empresas, teriam, segundo esses critérios, lucros duas vezes maiores do que as empresas estatais. Então, a OCDE, sintomaticamente, conclui que as estatais, identificadas como as menos lucrativas, estariam, por isso mesmo, destinadas, inevitável e logicamente, a desaparecer em um ambiente mais competitivo. Esse é um tipo de análise que joga água no moinho da privatização em curso na China. É uma lógica simples e uma orientação conservadora, centradas no alto lucro em si mesmo. Não são levadas em consideração as razões de fundo das dificuldades de lucros nas empresas estatais, verificando sua configuração, suas tarefas, suas obrigações sociais, seu constrangimento pelas reformas privatistas.

VI CONSIDERAÇÕES FINAIS

A desestatização, no contexto do novo curso chinês, era inescapável. A privatização em massa era e é só uma questão de tempo. Assim, a desestatização das empresas na estrutura produtiva teria que ocorrer dentro de um processo de reformas liberais como esse que há trinta anos revolve profundamente as várias dimensões da sociedade chinesa.

Convenha-se que não seria possível manter a estrutura baseada em empresas estatais depois de tantos eventos liberalizantes. Essa mudança global não é negada pelas políticas econômicas estratégicas e desenvolvimentistas, agigantamento e internacionalização de um punhado de empresas estatais chinesas e espetaculares êxitos de ascensão econômica da China à condição de potência econômica global. Assim, pode-se concluir, resumidamente, com a menção a alguns processos liberais, consentâneos com a tendência de privatização da estrutura produtiva, a saber: desmantelamento das comunas populares; despojamento dos trabalhadores da terra; zonas econômicas especiais; transformação efetiva da região costeira em sítio de atração do capital estrangeiro com privilégios e incentivos liberais; revogação do monopólio do comércio exterior; esvaziamento dos planos quinquenais em face da lei do valor segundo a validação dos mercados; liberalização dos preços; penetração de grandes empresas privadas, inclusive transnacionais; desenvolvimentismo baseado no mercado; incorporação do capitalismo de Hong Kong, criação de bolsas de valores, associação com os principais bancos estrangeiros e acordo com a OMC; recriação e agravamento extremo das desigualdades sociais, bem como persistência dos desequilíbrios regionais.

A forma de autonomia gerencial desenvolvida pelas reformas, enfatizando unilateralmente a separação entre gestão e propriedade estatal, engendrou, no contexto de crescente liberalização da economia, as condições para um papel importante dos administradores na privatização ou liquidação das empresas estatais. Primeiro, os administradores saquearam os recursos de empresas, inviabilizando-as aparentemente, para depois resurgirem como proprietários das mesmas empresas agora privatizadas ou de novas empresas privadas. No exercício da administração, os gerentes ampliaram a exploração dos trabalhadores e se apropriaram da mais-valia, através de elevados bônus, gratificações e vantagens custeadas pela firma, a exemplo de carros e padrão de vida elitista (WEIL, 1999,

p. 5). A corrupção teria favorecido o surgimento de uma camada social composta por ‘gerentes novos ricos’, enquanto as empresas estatais eram apresentadas como fontes de perdas, sorvedouros de recursos públicos, campeãs do atraso tecnológico e formas inviáveis de propriedade.

Todavia, a simples denúncia da corrupção não revela completamente a ligação entre a privatização e a transformação em curso nas relações sociais de produção. A privatização das empresas estatais (*SOEs*), com a expropriação de ativos públicos, é um dos fatores da formação de uma classe dominante na China nesse momento (YICHING WU. 2005, p. 51-2). Burocratas e quadros, através da diferenciação social e política, vão se constituindo em parte integrante de uma nova classe capitalista, no quadro amplo da transformação da sociedade, reconfiguração do Estado e acumulação de capital. Trata-se, portanto, de compreender a desestatização da estrutura produtiva na China como um elemento fundamental de um processo de acumulação primitiva de capital adaptado às circunstâncias do sistema capitalista contemporâneo.

REFERÊNCIAS:

ADB. *Private Sector Assessment. People's Republic of China*. Manila: Asian Development Bank, 2003.

BRANDÃO, Luiz E. T. ; SARAIVA, Eduardo C. G. *Risco privado em infra-estrutura pública : uma análise quantitativa de risco como ferramenta de modelagem de contratos*.

Disponível em: <<http://iag.pucrio.br/~brandao/Pesquisa/Brandao%20Saraiva%20BNDES%2024%2002%2006.pdf>>. Acesso em: 25 fev. 2007.

CAULFIELD. Janice L. Local Government Reform in China: a Rational Actor Perspective. *International Review of Administrative Sciences*, Brussels, v. 72, n. 2, p. 253-267, June 2006.

“CHINA is a Private-Sector Economy”. Interview with Fan Gang. *Business Week*. New York. August, 22, 2005. Disponível em: <http://www.businessweek.com/print/magazine/content/05_34/b3948478.htm?chan=gl>. Acesso em: 02 out. 2006.

DOUGHERTY, Sean; HERD, Richard. *Fast-falling Barriers and Growing Concentration: the Emergence of a Private Economy in China*. Paris: OCDE. Economics Department, working paper (2005)58. Dec 16, 2005.

HART-LANDSBERG, Martin; BURKETT, Paul. China and Socialism: Market Reforms and Class Struggle. *Monthly Review*, New York, v. 56, n. 3, p. 1-123, July-Aug. 2004.

- HUCHET, Jean-François ; YAN, Xiangjun. Les entreprises d'État chinoises a la croisée de chemins. *Revue Tiers-Monde*, Paris, t. XXXVII, n. 147, p. 599-627, juil.-sept. 1996.
- KAI, Guo; YANG, Yao. Causes of Privatization in China: testing Several Hypotheses. *Economics of Transition*, v. 13, n.2, doi:10.1111/j.1468-0351.2005.00221.x, p. 211-238, apr. 2005. Disponível em: <<http://www.blackwell-sinergy.com>>. Acesso em: 12 set. 2005.
- KANAMORI, Toshiki; ZHAO, Zhijun. *Modeling the Private Sector in the PRC*. ADBI Research Policy Brief nº 15. Private Sector & PRC. Manila: Asian Development Bank, 2005.
- PRIVATE sector major contributor to China new employments in 2009. *China Daily*, Beijing, 30 mar 2010. Disponível em: <http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2010-01/30/content_9402597.htm>. Acesso em: 10 dez 2010.
- SHEYING, Chen. Social Problems of the Economic State: Historical Roots and Future Directions. *China Report*, New Delhi, v.38, n.2, p. 193-214, may 2002.
- TOP 100 listed private enterprises unveiled. *People's Daily*, Beijing, 20 jun. 2006. Disponível em: <http://english.people.com.cn/200606/20/eng20060620_275641.html>. Acesso em: 10 ago. 2006.
- YICHING, Wu. Rethinking 'Capitalist Restoration' in China. *Monthly Review*, New York, v. 57, n. 6, p. 44-63, nov. 2005.
- WEIL, Robert. Chinese Rubicon: Ideological and Practical Dilemmas of Denationalisation. *China Report*, New Delhi, v. 35, n. 1, p. 1-25, feb. 1999.
- WING, Thye Woo. *The Economics and Politics of Transition to an Open Market Economy: China*. Paris: OECD-Development Centre, working paper n. 153, oct. 1999.
- WORLD BANK Office, Beijing. *China Quarterly Update*. nov. 2006. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/INTCHINA/Resources/318862-1121421293578/China06-11_en.pdf>. Acesso em: 3 dez. 2006.
- WORLD BANK. IFC. *Privatization Database. China*. Disponível em: <<http://rru.worldbank.org/Privatization/Results.aspx?countryid=42&startyear=2000&endyear=2005§ors=1,2,3,4,5,6>>. Acesso em: 20 fev. 2007.
- ZHANG, Xiaoho. L'inégalité croissante des revenus en Chine et ses causes. In: AMIN, Samir *et al. Socialisme et marché: Chine, Vietnam, Cuba*. Louvain-la-Neuve: Centre Tricontinental; Paris: L'Harmattan, 2001. p. 125-141.
- 4.65 MILLION private enterprises on Chinese mainland. *People's Daily*, Beijing, 10 nov. 2006. Disponível em: <<http://english.peopledaily.com.cn>>. Acesso em: 5 dez. 2006.