
Sobre algumas causas da restauração do capitalismo na URSS

As relações de produção na URSS (1960-1980)

N.O. Arkhanguelskaia¹

Na história do nosso país, o século XX ficou marcado por uma série de grandes acontecimentos, dos quais se destacam, antes de mais, as mudanças radicais no regime social, ocorridas na sequência da Grande Revolução Socialista de Outubro e, mais tarde, na sequência da *perestroika* e da destruição da URSS. Ambos estes acontecimentos influenciaram a vida de muitos países e povos do mundo. A existência da URSS ao longo de perto de 70 anos constituiu um dos factores determinantes na vida da humanidade nos planos económico, social e político, o que nos incita a prestar atenção às especificidades do regime social da URSS. A este propósito deve-se ter em conta que as tentativas de analisar o regime social soviético como algo que permaneceu imutável desde a Revolução de Outubro até ao início dos anos 90 são claramente inconsistentes, uma vez que, na realidade, ele sofreu uma série de alterações substanciais.

Afirmações bastante difundidas na literatura política e na imprensa sobre a uniformidade das relações de produção existentes entre 1930 e 1980 induzem-nos a analisar os fundamentos económicos e sociais da sociedade soviética e a sua evolução e, nesta base, tirar conclusões sobre a sua essência. Antes de mais, é preciso definir o carácter das relações de produção na sociedade soviética nos diferentes períodos da sua história, distinguindo os principais: o período da *NEP*,² o período dos anos 30 aos anos 50 e período dos anos 60 aos anos 80, que precederam a desagregação da URSS.

As diferenças entre estes períodos estão ligadas às alterações no sistema de relações de produção e, na sua senda, de todas as restantes relações na sociedade. O período da *NEP* caracteriza-se pela multiformidade, isto é, pela coexistência de

¹ A autora do presente trabalho, Natália Olegova Arkhanguelskaia, é professora da cátedra de Filosofia da Universidade Estatal do Oblast de Moscovo. O artigo assenta na investigação que realizou para a tese de doutoramento, defendida em 2008. O artigo está publicado na revista *Markcizm e Sovremennost*, n.º 1-2, 2008 (43-44), publicação fundada em 1995 pela União dos Comunistas da Ucrânia. (N. Ed.)

² *NEP* – acrónimo russo de *Nóvaia Ekonomícheskaia Polítika* (Nova Política Económica). (N. Ed.)

relações de produção de tipos diferentes. De 1930 a 1950 é o período da construção das bases do socialismo, no qual se concretiza a transição para um tipo de relações de produção assente na propriedade social dos meios de produção. O período entre 1960 e 1980 está ligado à transição para um tipo próximo da propriedade de grupo e, nesta base, à mudança das relações de produção. O início formal desta mudança é a reforma de 1965 (na realidade, as alterações começaram em finais dos anos 50, inícios de 60) e o seu fim coincide com a *perestroika* e a desagregação da URSS. É este tipo de relações de produção que examinamos no presente artigo.

Devemos deter-nos na questão: será que a nossa economia precisava realmente de uma tal reforma? Alguns autores continuam ainda hoje a propagandear o ponto de vista difundido no período da *perestroika*, segundo o qual a reforma era necessária devido ao facto de as relações de produção serem «*cada vez menos eficientes à medida do crescimento da economia e do aumento da complexidade da sua estrutura*».³ No entanto é significativo que esta tese não seja demonstrada com exemplos indicadores de uma travagem no desenvolvimento das forças produtivas, nem de que a reforma tenha promovido o seu desenvolvimento. Para verificarmos esta versão, começaremos por nos debruçar sobre as estatísticas oficiais. O indicador mais importante da dinâmica do desenvolvimento é a taxa de produtividade do trabalho.

Taxa de produtividade do trabalho na indústria da URSS entre 1940 e 1990 em % (por quinquénios)	
1945 em relação a 1940	114
1950 em relação a 1945	127
1955 em relação a 1950	148
1960 em relação a 1955	138
1965 em relação a 1960	126
1970 em relação a 1965	132
1975 em relação a 1970	134
1980 em relação a 1975	117
1985 em relação a 1980	117

Fontes: *Народное хозяйство СССР в 1975 г.* (Economia Nacional da URSS em 1975), p. 112; *Народное хозяйство СССР в 1985 г.* (Economia Nacional da URSS em 1985), p. 37.

Como se lê no quadro, as taxas de crescimento da produtividade do trabalho mais elevadas foram alcançadas nos anos 50. É certo que é preciso ter em conta que as estatísticas oficiais se baseavam em indicadores de valor, por isso os dados sobre o crescimento da produtividade do trabalho podem estar inflacionados.

³ F. Klotsvog. *Социализм: теория, опыт, перспективы.* (Socialismo: Teoria, Experiência e Perspectivas), Moscovo, 2005, p. 59.

G.I. Khanine apresenta outros dados interessantes sobre o desenvolvimento da nossa indústria. Na base de cálculos dos ritmos e factores de desenvolvimento, expressos não em valor mas em indicadores naturais, Khanine chegou à conclusão de que até, aos anos 50, os principais factores de desenvolvimento da indústria foram extensivos: «*Apenas nos anos 50, o crescimento da produtividade do trabalho na indústria atingiu ritmos rápidos, o que o tornou num factor não menos (e por vezes mais) importante do que o crescimento do número de operários e empregados*».⁴ Nos anos 60, os factores extensivos voltaram a prevalecer, sobretudo o crescimento do número de operários e empregados. «*Sendo que, a viragem decisiva para o crescimento extensivo ocorreu precisamente no oitavo quinquénio*».⁵ Khanine conclui: «*O período entre 1951 e 1960 foi aquele em que a economia soviética mais prosperou*».⁶ À mesma conclusão chegou V.M. Kudrov, um partidário da economia de mercado: «*A partir do final dos anos 50, os ritmos de crescimento da URSS começaram a diminuir, e 20 anos mais tarde o crescimento praticamente estagnou*». «*Os ritmos de crescimento da produtividade do trabalho na URSS começaram a diminuir nos anos 60 muito mais rapidamente do que indicam dados não oficiais*».⁷ Aqui os dados não oficiais são as estimativas feitas pelos especialistas da CIA.

As causas do desenvolvimento próspero da economia entre 1930 e 1950 estão na existência de um complexo económico nacional unificado.

«*Constituindo a maior corporação do mundo, a economia soviética utilizou habilmente os pontos fortes de qualquer grande corporação: a possibilidade de planificar e realizar planos de longo prazo, aplicar recursos colossais no desenvolvimento das orientações prioritárias, fazer grandes investimentos de capital em prazos curtos, gastar grandes recursos em trabalhos de investigação científica, etc.*».⁸ Neste período, os interesses da sociedade e dos colectivos laborais coincidiam no essencial: tanto os colectivos como a sociedade estavam interessados em economizar gastos de trabalho (vivo e materializado), por isso também o desenvolvimento da produção se realizava a ritmos elevados. A tal diminuição nos ritmos de desenvolvimento da economia, que alegadamente terá evidenciado a necessidade de uma mudança nas relações de produção, simplesmente não existiu. Os problemas que surgiram poderiam ter sido resolvidos no quadro das relações de produção existentes.

⁴ G.I. Khanine, *Динамика экономического развития СССР. (Dinâmica do Desenvolvimento Económico da URSS)*, Novossibirsk, 1991, p. 148.

⁵ Idem, *ibidem*, p. 149. [O oitavo quinquénio decorreu entre 1966 e 1970, ou seja, após as reformas de Kossíguine, que introduziram mecanismos do mercado e deram mais autonomia às empresas. (N. Ed.)]

⁶ Idem, *ibidem*, p. 187.

⁷ V.M. Kudrov, *Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления (A Economia Soviética em Retrospectiva: Uma tentativa de reavaliação)*, Moscovo, 1997, pp. 174, 182.

⁸ G.I. Khanine, *О триумфе советской экономики и причинах относительного замедления ее развития. / Марксизм: прошлое, настоящее, будущее. (Sobre o Triunfo da Economia Soviética e as Causas do Abrandamento Relativo do seu Desenvolvimento. Marxismo: Passado, Presente e Futuro)*, Moscovo, 2003, p. 46.

Por conseguinte, neste período, as relações de produção favoreciam o rápido crescimento das forças produtivas e as verdadeiras razões da mudança das relações de produção devem ser procuradas noutras circunstâncias.

Não obstante, logo no limiar dos anos 60 ocorre uma alteração visível nas relações de produção. Começa-se a dar uma atenção crescente ao lucro obtido pelas empresas e aumenta o seu papel na formação das receitas do Estado. Por trás da mudança de indicadores estava a mudança das relações de produção. Se no período entre 1930 e 1950 a economia do país constituía um complexo unificado, que trabalhava para um resultado global, entre os anos 60 e 80 este complexo deixou de existir, cedendo lugar a uma massa de empresas e colectivos separados.

As mudanças iniciadas neste período foram consolidadas com a reforma de 1965. Esta reforma levou à desintegração e fragmentação do complexo económico unificado, pretendendo-se garantir não só a rentabilidade da economia nacional no seu conjunto, mas também que cada empresa separadamente obtivesse lucros. Em consequência, também a grande comunidade de trabalhadores deste complexo dividiu-se em colectivos separados. Esta mudança foi promovida por uma série de decisões e em grande medida pela Resolução do CC do PCUS e do Conselho de Ministros, de 4 de Outubro de 1965, «*Sobre o aperfeiçoamento da planificação e reforço dos incentivos económicos à produção industrial*».

Antes de mais, a sociedade e os colectivos foram colocados em oposição entre si com a introdução do pagamento pelo capital. O pagamento pelo capital fixo e circulante passou a ser incluído no plano de lucros das empresas. A introdução deste pagamento marcou a mudança de relações entre os colectivos laborais e o Estado. No período anterior partia-se do pressuposto de que os colectivos das empresas faziam parte do povo, que era o detentor dos meios de produção, podendo utilizá-los sem qualquer tipo de pagamento. Agora resultava que os colectivos laborais tinham de pagar pelo capital utilizado e, por conseguinte, passavam a ser considerados não como parte dos proprietários dos meios de produção, mas como uma espécie de arrendatários. Assiste-se assim a uma peculiar «espoliação» da propriedade do produtor e a uma oposição do último em relação ao Estado. Os colectivos laborais e a sociedade estão em oposição entre si enquanto proprietário dos meios de produção e sujeitos que os utilizam. Os colectivos laborais não são proprietários das empresas e não podem dispor delas plenamente, por conseguinte, se por enquanto ainda não existem massas de proprietários isolados, simultaneamente os colectivos já não fazem parte do proprietário plural. Esta situação dificilmente poderia ser estável, teria de conduzir a ulteriores mudanças, o que veio a ocorrer no limiar dos anos 90.

Mas foi o anseio de se obter lucros em cada empresa, em vez da situação anterior em que se considerava apenas a rentabilidade da economia nacional no seu conjunto, que exacerbou, em muito maior grau, a oposição entre a sociedade e os colectivos laborais. Em resultado produziu-se a separação económica dos colectivos laborais, o que conduziu à formação de relações de produção fundamentalmente diferentes das anteriores. Se antes os interesses do colectivo e da sociedade coincidiam no essencial, agora estavam em contradição entre si.⁹

⁹ A questão da fragmentação do tecido empresarial foi examinada por R.I. Kossolopov, *К вопросу о диалектике товара при социализме (Sobre a Questão da Dialéctica da Mercadoria no Socialismo)*, Moscovo, 1961; e A.A. Serguéiev *Структура*

A orientação para o aumento dos lucros foi tomada no limiar dos anos 60, mas esta tendência manifestou-se de uma forma particularmente clara após aprovação da Resolução de 4 de Outubro de 1965, que estipulava: «*Alterar os métodos de direcção planificada da indústria no seguinte sentido: (...) avaliar os resultados da actividade das empresas segundo a produção realizada, o lucro obtido (rentabilidade da produção) e o cumprimento dos objectivos de fornecimento dos mais importantes tipos de produção; colocar a remuneração do trabalho na indústria na dependência directa não só dos resultados do trabalho individual, mas também dos resultados globais das empresas*».¹⁰ Antes da reforma, um dos mais importantes indicadores do funcionamento das empresas era o preço de custo da produção e a sua redução, por outras palavras, eram considerados os gastos de trabalho vivo e social [trabalho passado]. As empresas eram incentivadas a reduzir os gastos do trabalho, o que se traduzia na redução do preço de custo em relação aos objectivos do plano, sendo que uma parte significativa dos meios economizados ficava no colectivo laboral. Deste modo, não só o colectivo estava interessado na redução do preço de custo, mas também a sociedade, uma vez que podia receber maior variedade de produtos com iguais gastos de trabalho. Isto criou uma comunhão de interesses entre a sociedade e os colectivos de trabalho, o que contribuiu em muito para o próspero desenvolvimento económico do país e para a formação de uma psicologia colectivista.

Inicialmente, a reforma aboliu totalmente o indicador do preço de custo. Mais tarde foi restabelecido, mas deixou de ter um papel decisivo. Por trás da mudança de indicadores estava a mudança das relações económicas na sociedade. K. Marx sublinhou que «*a economia de tempo, tal como a distribuição planificada do tempo de trabalho pelos diferentes ramos da produção, permanece a primeira lei económica na base da produção colectiva*».¹¹ Entre 1930 e 1950, a lei da economia de tempo foi inquestionavelmente observada na nossa indústria. Depois, pretendendo «interessar» os colectivos, a direcção do país introduziu na qualidade de indicador principal o lucro obtido. A perseguição do lucro é inerente às relações de produção do capitalismo, mas não do socialismo. A transformação do lucro no objectivo da produção, e foi precisamente isto que a reforma fez, atesta que foi dado um passo no sentido de uma aproximação ao capitalismo, à variante da sociedade capitalista que assenta na propriedade de grupo.

No nosso país, a desagregação das empresas manifestou-se em particular:

- 1) No anseio de cada empresa de obter mais lucro, uma vez que era a partir dele que se formavam os fundos para o desenvolvimento da empresa e para os incentivos materiais;
- 2) Na violação, em prol disso, da disciplina do plano e na alteração, por força disso, do carácter do trabalho;

производственных отношений социализма (A Estrutura das Relações de Produção do Socialismo), Moscovo, 1979.

¹⁰ *Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. (Decisões do Partido e do Governo sobre Questões da Economia)*, T. 5, Moscovo, 1968, p. 659.

¹¹ *Crítica da Economia Política* (esboço), 1857-1858, Karl Marx *Manuscritos Económicos, 1857-1859* (variante inicial de *O Capital*), K. Marx, F. Engels, Obras (em russo), 2.^a edição, t. 46, I parte, Moscovo, 1968, p. 117.

- 3) Na majoração dos preços da respectiva produção, o que conduziu à apropriação do trabalho de uns colectivos por outros;
- 4) No aumento fictício dos volumes de produção;
- 5) Numa situação desvantajosa para os colectivos que colocavam em primeiro plano o interesse da sociedade.

O lucro e os estímulos materiais

Os recursos para a ampliação da produção eram retirados do fundo de desenvolvimento que cada empresa constituía autonomamente com os lucros obtidos. Por conseguinte, quanto mais lucros obtivesse, maior seria este fundo, mas, como já se assinalou, «*não era de todo obrigatório que as empresas mais rentáveis e com melhores resultados financeiros necessitassem mais que outras de desenvolver a produção. Aqui, em geral, não há qualquer relação directa*».¹² Note-se que essa relação só não existe quando as empresas têm como finalidade a produção de bens para a satisfação das necessidades da população. Mas se na base da produção está o anseio de obter o máximo lucro, então, naturalmente, é preciso desenvolver a produção mais rentável, desde que o escoamento esteja assegurado, independentemente do artigo em concreto que é produzido. Esta questão é, pois, resolvida em rigorosa correspondência com as particularidades do funcionamento das empresas capitalistas e confirma que a ânsia de obter lucros maiores coloca as receitas financeiras, e não o interesse das pessoas, no centro das preocupações. Encontramos aqui traços que são próprios das leis do mercado capitalista e não da produção planificada. Esta deve partir dos interesses da população, por conseguinte, esta faceta da autonomização das empresas contribuiu para o desenvolvimento de traços capitalistas, e não socialistas, nas relações de produção.

A essência das transformações económicas manifestou-se também no facto de que era a partir do lucro obtido que se constituía o fundo de incentivos materiais e o fundo para actividades socioculturais e construção de alojamentos. O primeiro era utilizado para pagar prémios aos trabalhadores da empresa. O segundo servia para a construção e reabilitação de habitações, de jardins-de-infância, cantinas, clubes, casas de repouso, sanatórios, campos de pioneiros, equipamentos desportivos.¹³

Ambos os fundos destinavam-se a melhorar a situação material dos trabalhadores de uma dada empresa, os quais estavam por isso interessados no seu aumento. De acordo com a regulamentação, o fundo de incentivos materiais representava uma percentagem do fundo de salários, enquanto o fundo para actividades socioculturais e construção de alojamentos representava uma

¹² A. M. Eremin Еремин *Проблемы политической экономики социализма и управление экономикой./ Политэкономические вопросы руководства производством (Problemas da Economia Política do Socialismo e a Administração da Economia. Questões Político-Económicas da Direcção da Produção)*, Leningrado, 1986, p. 22.

¹³ *Основные положения об образовании и расходовании фонда материального поощрения и фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства на 1971-1975 гг. (Os principais regulamentos sobre a formação e utilização do fundo de incentivos materiais e do fundo para acções socioculturais e construção de alojamentos)*, Moscovo, 1972, p. 17.

percentagem do fundo de incentivos materiais, mas ambos eram constituídos a partir do lucro obtido. Além disso, o fundo de incentivos materiais aumentava ou diminuía consoante o lucro obtido e a correspondente taxa de rentabilidade. Por conseguinte, quanto maior fosse o lucro, melhor os trabalhadores de uma empresa poderiam satisfazer as suas necessidades. Estabeleceu-se uma relação directa entre as necessidades, a possibilidade de as satisfazer por via dos referidos fundos e a manutenção destes por via dos lucros. Na situação criada, o colectivo laboral podia melhorar a sua situação material independentemente dos outros membros da sociedade. O anseio de obter lucros numa dada empresa conduziu à sua separação económica, transformando o colectivo numa unidade isolada que pretende, antes de mais, garantir vantagens para si próprio.

Deformações da economia planificada

A perseguição do lucro socavou o desenvolvimento harmonioso da economia. Interessado em que os objectivos de lucros do plano fossem ultrapassados (disto dependia o montante dos pagamentos do fundo de incentivos materiais), o colectivo da empresa esforçava-se por obter as partes do plano mais lucrativas. Com o mesmo fim, a empresa procurava reduzir as metas traçadas no plano, de modo a poder cumpri-las facilmente e assim receber os prémios previstos. Podia acontecer até que o desempenho da empresa fosse inferior ao do ano anterior, no entanto, se os objectivos fossem cumpridos recebia o prémio.¹⁴ A elaboração de um plano aligeirado correspondia aos interesses do colectivo, pois assegurava-lhe o recebimento dos prémios, mas não correspondia aos interesses da sociedade. Esta situação impelia o colectivo a agir num espírito de egoísmo de grupo, sem levar em conta os interesses da sociedade.¹⁵

Um outro meio para garantir os prémios era a «correção» do plano, isto é, a redução dos seus objectivos. Durante o ano, mas com mais frequência perto do seu final, os representantes das empresas deslocavam-se aos ministérios e ao *Gosplan* com este fim.¹⁶ Este tipo de correcções tornou-se habitual. Por exemplo, entre 1970 e 1979, um conjunto de 15 ministérios e departamentos do Azerbaijão corrigiram o plano 98 vezes. Os objectivos iniciais do plano eram com frequência cumpridos, mas, devido às sucessivas correcções, considerava-se que tinham sido significativamente ultrapassados, o que permitia atribuir prémios suplementares

¹⁴ Z.P. Korovina, *План, технический прогресс, стимулы* (Plano, Progresso Técnico, Incentivos), Moscovo, 1986, pp. 34-35, 40-41.

¹⁵ Havia situações em que o colectivo recebia os prémios sem cumprir o plano. Por exemplo, o valor do prémio pago aos trabalhadores da construção representava três por cento do valor estimado da obra. No entanto, os prémios continuavam a ser pagos, embora em menor valor, mesmo que se registassem atrasos no cumprimento dos prazos de entrega. Ver: O. Sorov, *Совершенствование хозяйственного механизма и организация премирования в строительстве. / Социалистический труд (O Aperfeiçoamento do Mecanismo de Administração e a Organização da Atribuição de Prémios no Sector da Construção)*, *Sotsalistichestki Trud*, 1980, n.º 1, pp. 18-19.

¹⁶ V.A. Parfenov. *Люди и цены в зеркале справедливости (As pessoas e os Preços no Espelho da Justiça)*, Moscovo, 1990, p. 134.

aos trabalhadores.¹⁷ A correcção dos planos era também uma manifestação da prevalência dos interesses de grupo sobre os da sociedade. Assim, o colectivo recebia prémios por trabalhar menos intensivamente do que inicialmente previsto. Ou seja, auferia remunerações suplementares por trabalho não realizado. Isto ocorria independentemente de a sociedade ficar privada da produção necessária, em resultado das correcções ao plano. Não eram só as empresas que solicitavam correcções aos planos, as próprias brigadas de trabalho, quando tinham planos para cumprir, também o faziam. Segundo dados de V.V. Bronstein, relativos às empresas do *oblast* de Irkutsk, apenas 10,5 por cento dos operários estavam integrados em brigadas que cumpriam planos rigorosos e estáveis. Nas restantes brigadas não existiam planos ou eram corrigidos segundo as circunstâncias.¹⁸

O anseio de receberem remunerações mais elevadas levou os colectivos a produzir em maior quantidade os bens mais lucrativos e em menor quantidade os menos lucrativos. Esta divisão devia-se ao facto de a percentagem de lucro e a parte que podia ser alocada ao fundo de salários diferirem consoante o tipo de produtos. Os lucros podiam assim ser aumentados alterando-se a gama de produtos, o que era feito pelos colectivos, ignorando os objectivos do plano. No fim de contas, o não cumprimento do plano quanto à gama de produtos era economicamente vantajoso para a empresa, que ultrapassava os objectivos da produção dos artigos mais lucrativos, em detrimento daqueles que menos lucrativos.

Os tipos de produção ou de projectos mais lucrativos para as empresas eram aqueles que, exigindo menos gastos de trabalho, davam maiores montantes para os fundos de salários. Esta distorção acentuou-se a partir de 1979 quando os fundos de salários passaram a ser constituídos não em função da intensidade do trabalho, mas em percentagem do valor da produção ou da obra. Pode-se encontrar na literatura económica uma massa de exemplos de como as empresas serviam os interesses de grupo em prejuízo do interesse da sociedade.¹⁹ Desta forma garantia-se o cumprimento do plano segundo os indicadores de valor, lucro do qual uma parte seguia para os fundos de incentivos materiais. Enquanto isso, a sociedade não recebia as devidas quantidades de produtos necessários apenas porque eles não eram suficientemente lucrativos para as empresas.

O não cumprimento dos planos ou a sua «correcção» são reveladores da suspensão das relações socialistas no país, porquanto o socialismo pressupõe a direcção panificada da economia. O plano constitui uma distribuição prévia de trabalhadores pelos diversos tipos de actividades, antes do início do processo de trabalho, com vista a uma satisfação máxima das mais importantes necessidades da sociedade e a evitar gastos de trabalho injustificados, a duplicação de funções. Se tal distribuição é constantemente corrigida ao sabor dos interesses de determinados colectivos, então deixa de poder cumprir a sua função. E quando a distribuição socialista de trabalhadores pelos diversos tipos de actividades, consoante as necessidades, é associada à distribuição capitalista, que parte do lucro que o

¹⁷R. Djabiev, *Спасительные корректировки (As Correcções Salvadoras)* *Sostialisticheski Trud*, 1980, n.º 11, p. 119.

¹⁸ V.V. Bronstein, *Бригада в зеркале социологии. (A Brigada no Espelho da Sociologia)*, Moscovo, 1988, p. 9.

¹⁹ Por exemplo: D.V. Valovoi, *Экономика в человеческом измерении (A Economia e a Dimensão Humana)*, Moscovo, 1990, pp. 173, 132.

produto pode proporcionar a um dado colectivo, forma-se um sistema de relações que procura compatibilizar os traços de dois tipos de sociedade.

Altera-se o próprio carácter do trabalho do colectivo. Enquanto subordinou a sua actividade aos interesses gerais e ao plano geral, o trabalho do colectivo tinha um carácter directamente social. Assim que o colectivo laboral deixou de ter em conta os interesses da sociedade e começou a produzir aquilo que lhe trazia benefícios próprios, o seu trabalho perdeu o carácter directamente social e tornou-se em trabalho privado. A partir de agora, só depois de concluído o processo de produção é possível determinar se o trabalho do colectivo laboral é efectivamente necessário à sociedade, e verifica-se com frequência que a sociedade não tem uma necessidade particular do produto produzido, pelo menos naquele momento. Por exemplo, os atrasos no sector da construção levavam a que, em vez de obras acabadas, a sociedade recebesse trabalho inutilmente gasto.²⁰ Fábricas que demoravam 13 a 14 anos a ser construídas já estavam obsoletas no momento em que entravam em funcionamento.²¹ Nestes exemplos é visível que entre o colectivo e a sociedade se formaram contradições que se foram agravando ao longo do tempo sem poderem ser resolvidas no quadro das relações económicas existentes. Da mesma forma socavou-se a unidade da sociedade, surgindo em seu lugar um massa de colectivos isolados, cada qual agindo apenas em prol dos seus interesses. A propriedade, transformando-se em propriedade de grupo, conduziu à divisão da sociedade, à sua transformação num conglomerado de colectivos não ligados entre si por interesses comuns.

Na situação concreta da sociedade soviética, entre os anos 60 e 80, o trabalho do colectivo não perdeu completamente o seu carácter directamente social, mas foi adquirindo cada vez mais traços do trabalho privado, e isto significava que a sociedade se afastava gradualmente do tipo socialista e se aproximava do tipo capitalista.

A apropriação de trabalho alheio

A procura por parte dos colectivos laborais de benefícios privados manifestou-se igualmente na subida dos preços da sua produção. A partir do início dos anos 60 observou-se um rápido aumento dos lucros das empresas e organizações. Entre 1960 e 1980, os lucros subiram 4,6 vezes enquanto a produtividade do trabalho, segundo os dados oficiais, aumentou 2,6 vezes na indústria e menos ainda na

²⁰ A ligeireza com que se olhava para o gasto de trabalho humano é exemplificada por N.N. Smeliakov, vice-ministro do Comércio Externo: «*Se comparamos a quantidade de tijolos produzida nas fábricas com a que é utilizada efectivamente na construção de edifícios, verificamos que há uma diferença de pelo menos 20 a 30 por cento. Uma das principais razões é o transporte negligente, o que atesta que a perseguição do lucro estimulou a incúria, uma vez que tal incúria se repercutia no encarecimento das construções e, conseqüentemente, no aumento das contribuições para o fundo de salários.*»

N.N. Smeliakov, *Уроки жизни (Lições da Vida)*, Moscovo, 1988, p. 150.

²¹ V.A. Parfenov, op. cit., p. 130.

agricultura e na construção civil.²² Isto mostra que o aumento dos lucros não correspondia de forma alguma ao aumento da produtividade do trabalho. O lento aumento dos preços era característico de toda a economia, mas havia ramos onde subiam a taxas superiores. «No décimo quinquénio,²³ os lucros (...) do Ministério da Construção de Máquinas-Ferramenta aumentaram mais de 2,5 vezes, o que, depreende-se, não reflectia de modo algum um aumento similar da eficiência. Mas significava, isso sim, que as empresas deste Ministério sacavam à farta os seus consumidores, travando o progresso técnico».²⁴ «Sacar o consumidor» é o mesmo que dizer que se apropriavam do trabalho de outras pessoas por via da troca desigual, resta saber que de quem era esse trabalho.

As empresas receptoras das máquinas-ferramenta incorporavam o seu custo (neste caso o preço) na respectiva produção, logo, em última análise, o aumento dos preços dos equipamentos recaía sobre os ombros dos consumidores finais, ou seja, de todos os membros da sociedade. Eram estes quem, na prática, pagavam a subida de preços imposta pelos construtores de máquinas-ferramenta. Deste modo, em relação aos restantes trabalhadores, estes colectivos laborais agiam como uma espécie de capitalista de grupo, apropriando-se do seu trabalho. São, portanto, visíveis elementos de exploração de uns colectivos por outros. Alguns ramos e empresas (sobretudo da construção de máquinas) estavam numa situação privilegiada, que lhes permitia aumentar constantemente os preços da sua produção. Outros não podiam fazê-lo. As empresas que se encontravam numa posição desvantajosa eram, em primeiro lugar, aquelas que não obtinham lucros e as da esfera não produtiva, nas quais os trabalhadores não podiam aumentar o salário à sua vontade por via do lucro obtido, uma vez que este não existia.

Desta forma, diferentes colectivos tinham condições diferentes, e a situação material de cada indivíduo dependia em grande parte do tipo de colectivo ao qual pertencia. Nesta sociedade, um colectivo podia garantir um nível de vida mais elevado sem precisar de melhorar o seu trabalho. Relações sociais deste tipo não se podem chamar socialistas, uma vez que contêm elementos de exploração de uns indivíduos por outros. E muito menos podem ser designadas como relações sociais do «socialismo desenvolvido», cujas evocações se destinavam a encobrir o processo de transição da cooperação entre colectivos, característico do período em que trabalhavam para um resultado final comum, para relações assentes na desigualdade dos colectivos e em elementos de exploração.

²² Народное хозяйство СССР в 1975 г. (A Economia Nacional da URSS em 1975), p. 713; Народное хозяйство СССР в 1985 г. (A Economia Nacional da URSS em 1985) pp. 38 e 503.

²³ O décimo quinquénio decorreu entre 1976 e 1980. (N. Ed.)

²⁴ А.М. Еремине *Собственность – основа экономики, всего общественного строя. / Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка (Propriedade – Base Económica de Qualquer Regime Social, in colectânea Alternativa: Escolher o Caminho. A Reorganização da Administração e os Horizontes do Mercado)*, Moscovo, 1990, p. 159.

O aumento fictício da produção

A busca de benefícios pessoais impelia as direcções das empresas a aumentar ficticiamente os volumes de produção: «*A contabilização dupla do valor das matérias-primas, dos semi-acabados, com frequência até da produção acabada;*²⁵ *o aumento da incorporação de materiais e o encarecimento dos artigos; a diminuição da gama de artigos de baixo preço; os registos adicionais;*²⁶ *eis os expedientes a que recorriam as direcções das empresas*».²⁷ Os primeiros três métodos não eram considerados inadmissíveis, apesar de constituírem práticas claramente prejudiciais ao interesse da sociedade, por parte dos colectivos, que apenas visavam a obter benefícios para o grupo. O último abria o caminho ao desenvolvimento da economia paralela. Mas até o código penal não constituía um obstáculo, se se verificasse que o colectivo tinha sido forçado pelas relações económicas reais a agir apenas segundo os seus interesses de grupo.

A destruição do colectivismo

Tais relações impediam o desenvolvimento do espírito colectivista no conjunto da sociedade. A vontade de alguns colectivos de trabalharem para o interesse de toda a sociedade colocava-os numa situação desvantajosa em relação aos outros. Podia acontecer que uma empresa, tendo cumprido os compromissos acordados e os objectivos de produção em toda a gama de produtos, fosse considerada como não cumpridora do plano, apenas porque a sua produção ficara abaixo do valor estipulado, o que se reflectia nos salários dos trabalhadores. Contudo, bastava cumprir o plano de produção em valor e lucros para que todos os indicadores subissem, mesmo que os contratantes não recebessem a produção de que precisavam.²⁸

Também o desejo de trabalhar com todo o empenho, de utilizar todas as potencialidades para aumentar a produção, etc., podia resultar em grandes dissabores para o colectivo, uma vez que, segundo a prática instalada naquela época, os objectivos eram fixados «*a partir do nível atingido*», por isso, explorando-se todas as potencialidades, corria-se o risco de não se conseguir cumprir os objectivos mais elevados do próximo plano. Aqueles que não utilizavam

²⁵ Por exemplo, uma fábrica de automóveis recebia 100 toneladas de metal no valor de quatro milhões de rublos, produzindo com esse metal viaturas no valor de dez milhões de rublos. A contabilização dupla, neste caso do metal (metal + mais viaturas) elevava artificialmente o valor total da produção para 14 milhões de rublos. Ora, o verdadeiro valor produzido (o valor acrescentado) obtém-se descontando o valor dos chamados consumos intermédios, isto é, produtos e serviços consumidos na produção. No nosso exemplo, isso significa que em vez de 14 milhões, o valor real das viaturas é de dez milhões e o valor acrescentado pela fábrica de seis milhões ($4 + 6 = 10$). (N. Ed.)

²⁶ Como a autora explica na pág, 18, os registos adicionais (*npunucku*) permitiam cumprir e ultrapassar artificialmente o plano, mediante a venda de materiais excedentes acumulados.

²⁷ D.V. Valovoi, *От застоя к развалу (Da Estagnação à Derrocada)*, Moscovo, 1991, p. 112.

²⁸ Idem, *ibidem*, p. 387.

plenamente as potencialidades ao seu dispor ficavam em melhor situação. Neste quadro, os colectivos evitavam esgotar as capacidades de produção de modo a poderem dar resposta ao plano que lhes era proposto. A situação era similar em todos os ramos da economia. Por exemplo, N. Kuznetsov, director do *sovkhos* «40 anos do Cazaquistão», do *oblast* de Tselinograd, afirmou que «o sistema existente de incentivos conduzia não à descoberta de novas potencialidades, mas à sua ocultação».²⁹

Pode-se concluir que a direcção do país fez tudo para destruir a proclamada, pela ideologia oficial, unidade da sociedade, unidade de interesses de todos os trabalhadores, e habituar os colectivos a pensar apenas nos seus próprios interesses, sem olhar aos interesses dos outros colectivos. Praticando a contabilização dupla e enganando a sociedade, aumentando a incorporação material da produção, as empresas contavam com a atitude tolerante do Estado, uma vez que este recebia uma parte dos lucros, os quais na realidade constituíam uma parte dos custos de produção.

As relações económicas realmente existentes mostram que a propriedade, oficialmente considerada de todo o povo, era de facto utilizada no interesse de colectivos isolados, que estavam em contradição com os interesses da sociedade. Por isso a propriedade não podia considerar-se verdadeiramente como pertença de todo o povo. Também não se pode designá-la como de grupo, porquanto o colectivo não podia dispor dela em plenitude e, agindo no quadro do plano, também servia em certo grau o interesse geral da sociedade. **Conclui-se que a «propriedade estatal», no período em análise, não era nem de todo o povo, nem de grupo, mas combinava em si traços das duas formas.** E como estas formas de propriedade estão ligadas a dois tipos distintos de relações sociais, os seus traços misturavam-se na vida real. Contudo, a tendência de desenvolvimento levou a que os traços da propriedade de grupo começassem a prevalecer. Um número cada vez maior de indicadores do plano, em vez de virem de cima, passaram a ser definidos pelas próprias empresas segundo os seus interesses; a correcção do plano, e portanto o seu incumprimento, tornou-se uma prática corrente; aumentaram os atrasos nos projectos de construção. Estes fenómenos atestam que os colectivos agiam cada vez mais nos seus próprios interesses, considerando cada vez menos o interesse geral da sociedade.

A alteração da forma de propriedade

A alteração da forma de propriedade dos meios de produção, verificada entre os anos 60 e 80, era vista pelos investigadores da época como uma aproximação da propriedade *kolkhoziana* à propriedade de todo o povo. Na realidade produziu-se um processo inverso. Vejamos os argumentos dos partidários do primeiro ponto de vista. M.N. Rutkevitch afirmou que a aproximação das formas de propriedade foi propiciada pelos seguintes momentos:³⁰

²⁹ Citado em A.P. Tiurina, *Социально-экономическое развитие советской деревни 1965-1980*, (*O Desenvolvimento Socioeconómico dos Campos Soviéticos*), Moscovo, 1982. p. 39.

³⁰ M. N. Rutkevitch *Становление социальной однородности (O Estabelecimento da Homogeneidade Social)*, Moscovo, 1982, pp. 90-91, 113-116.

1) Aumento da dimensão dos *kolkhozes* e atribuição dos meios técnicos. (Cabe replicar que o aumento da dimensão não influencia a forma de propriedade, enquanto a transmissão dos meios técnicos aos *kolkhozes* apenas conduziu ao alargamento da propriedade cooperativa-kolkhoziana e não à sua aproximação à propriedade estatal. Assim, estes factos não podem provar uma aproximação das formas de propriedade).

2) A integração dos *kolkhozes* juntamente com empresas estatais em agrocidades. (A associação de *kolkhozes* a empresas estatais contribuía naturalmente para a aproximação das formas de propriedade, no que respeita ao seu funcionamento no quadro do mecanismo económico existente, e pode ser vista como um dos aspectos da aproximação).

3) A mecanização do trabalho, elevação da qualificação dos kolkhozianos. (Este argumento relaciona-se com a aproximação do carácter do trabalho e não das formas de propriedade. A alteração do carácter do trabalho verificou-se efectivamente em toda a economia nacional e permitiu a aproximação de diferentes grupos de trabalhadores, o que é justamente assinalado pelo autor, mas daqui não decorre qualquer aproximação nas formas de propriedade).

4) A aproximação das formas de remuneração do trabalho com a introdução nos *kolkhozes* do sistema de salários garantidos e do mesmo tipo de segurança social que existia no sector estatal. (Esta afirmação merece total acordo).³¹

A estes argumentos, A.R. Turina acrescenta o seguinte:

1) Cerca de um terço dos fundos de produção e capitais circulantes dos *kolkhozes* provinham de créditos concedidos pelos bancos estatais, constituindo na sua essência propriedade de todo o povo.³² (Pode-se objectar que o recurso a empréstimos traduz mais uma interacção do que uma aproximação das diferentes formas de propriedade).

2) Parte dos *kolkhozes* mais débeis (cerca de 26 mil) foram concentrados em oito mil *sovkhozes* entre 1954 e 1974.³³ (Neste caso trata-se não de um aproximação das formas de propriedade, mas de uma pura decisão voluntariosa que alterou as formas de propriedade).

Deste modo, os argumentos referidos não podem ser considerados com prova da aproximação das duas formas de propriedades, uma vez que não tocam os principais aspectos deste processo. Os principais aspectos desta aproximação foram os seguintes:

a) A propriedade cooperativa-kolkhoziana adquiriu um carácter social com a sua integração no sistema de relações económicas planificadas, o que é assinalado na literatura soviética. A uniformidade dos dois tipos de propriedade «*manifesta-se na organização planificada da produção social, na unidade de objectivos, na entrega da terra aos kolkhozes para utilização gratuita e sem prazo, na garantia da circulação planificada de recursos materiais e financeiros entre os sectores estatal e kolkhoziano de produção*».³⁴ A integração do trabalho dos kolkhozianos no

³¹ M. N. Rutkevitch *Становление социальной однородности (O Estabelecimento da Homogeneidade Social)*, Moscovo, 1983, pp. 152-153.

³² A.P. Tiurina, *op. cit.*, p. 137.

³³ Idem, *ibidem*, p. 144.

³⁴ *Общественный характер производства и социалистическая собственность (O Carácter Social da Produção e a Propriedade Socialista)*, Moscovo, 1985, p. 227. Ver

trabalho de toda a sociedade, segundo um plano único, transformou-o em trabalho directamente social, não se distinguindo neste aspecto do trabalho dos operários. Sem a sua integração no processo de trabalho organizado de forma planificada, a actividade dos kolkhozianos teria um carácter completamente diferente e a propriedade dos meios de produção seria de grupo. A propriedade dos *kolkhozes*, tal como a propriedade das empresas estatais, começou a transformar-se em propriedade de grupo só a partir dos anos 60, quando a planificação se tornou cada vez menos rigorosa, facilitando-se cada vez mais a alteração dos planos de acordo com os interesses de cada colectivo.

b) A aproximação das formas de propriedade produziu-se não por via de uma maior socialização das cooperativas-*kolkhozes*, mas por via da aproximação da propriedade social à propriedade de grupo. Estas formas de propriedade tornaram-se efectivamente semelhantes através do desenvolvimento dos traços de grupo na propriedade social, o que serviu de base à aproximação dos operários e empregados, por um lado, e dos kolkhozianos, por outro. Esta aproximação fez com que a divisão tradicional dos grupos sociais perdesse importância, em particular no que respeita às relações distributivas, ganhando relevo de primeiro plano a pertença a um determinado colectivo.

A aproximação da propriedade social à propriedade de grupo, a partir dos anos 60, foi acompanhada pelo desenvolvimento das relações monetário-mercantis. A separação dos produtores, a prevalência dos interesses de grupo sobre os interesses da sociedade e a orientação para a obtenção de lucro num elo separado da economia nacional alteraram a forma de distribuição do trabalho entre as diferentes actividades. Esta distribuição passou a processar-se não em correspondência com um plano, reflectindo as necessidades sociais, mas consoante os interesses de grupo.

A fragmentação do complexo da economia nacional e a busca do lucro alteraram o carácter das relações sociais. Aqui teve um papel decisivo não a propriedade formal dos meios de produção, mas a separação dos produtores. Enquanto produtores separados, o seu trabalho deixou de ser directamente social e transformou-se em trabalho privado. A sua independência, embora não total, apresentava elementos evidentes. Além disso, os elementos de independência aumentaram constantemente com as mudanças na planificação e com o número crescente de violações do plano. O desenvolvimento contínuo das relações mercantis de produção conduziu à mudança do regime social, uma vez que uma economia desenvolvida de mercado é uma economia capitalista.

No nosso país procurou-se combinar as relações monetário-mercantis com as relações da economia planificada, ignorando-se o facto de que estas formas de distribuição dos trabalhadores pelos diversos sectores de actividade pertencem a diferentes tipos de relações de produção, sendo que se trata de relações de produção directamente opostas entre si. Por conseguinte, a sua combinação é indicadora da existência de dois tipos de relações de produção na sociedade real, o que é possível apenas no decurso de um curto período de transição de um tipo de sociedade para outro.

igualmente: N.A. Moisseienko, M.V. Попов, Управление социалистической экономикой (политэкономический аспект) (*A Administração da Economia Socialista – O Aspecto Político-Económico*), Leningrado, 1981, pp. 14-15.

O segundo aspecto da separação dos colectivos, e do apagamento das diferenças sociais anteriormente existentes, são as relações distributivas do resultado da produção. A distribuição efectua-se ou segundo o trabalho ou segundo o lucro, o que mais uma vez está ligado a diferentes tipos de sociedade. Na prática, no período em análise, assistiu-se a uma combinação destes dois princípios. As remunerações que os trabalhadores recebiam podiam resultar de vários componentes: o salário base, prémios e outras remunerações. Isto acontecia sobretudo na esfera da produção material. O montante das remunerações, e conseqüentemente o bem-estar material do trabalhador, dependia mais da sua pertença a um determinado colectivo do que propriamente à qualidade e quantidade do seu trabalho. Em particular, o montante da remuneração dependia da importância da empresa. «*A nossa economia chegou a um ponto em que qualquer trabalhador de uma empresa do sector da Defesa, por trabalho igual, recebe uma remuneração monetária significativamente superior à de um operário do sector dos bens de consumo*». ³⁵ A variação do salário consoante os ramos e colectivos comprova a não observação do mais importante princípio distributivo no socialismo: a distribuição segundo o trabalho.

Com a reforma de 1979 rompeu-se a relação que existia entre o fundo de salários e os gastos reais de trabalho. De 1931 até 1979, o fundo de salários era calculado com base no número de trabalhadores e no salário médio, e o seu montante era fixado centralmente. A Resolução do CC do PCUS e do Conselho de Ministros, de 12 de Julho de 1979, «*Sobre o melhoramento da planificação e o reforço da acção do mecanismo económico na elevação da eficiência da produção e na qualidade do trabalho*», introduziu a norma de cálculo do salário por cada rublo produzido. Desta forma, o fundo de salários passou a depender não da intensidade da mão-de-obra incorporada nos artigos produzidos, mas do seu preço. Isto fazia com que a alteração do preço se reflectisse no fundo de salários, por conseguinte, o colectivo tinha interesse em que o preço fosse mais elevado. «*Segundo as normas do plano, o aumento do volume de produção, apenas à custa de uma maior incorporação de material nos artigos ou da violação da gama planificada de produtos, eleva automaticamente o fundo de salários*». ³⁶ Naturalmente que, numa tal situação, o colectivo fazia valer os seus interesses, independentemente de contrariarem os interesses dos membros da sociedade no seu conjunto, enquanto consumidores da produção de uma dada empresa.

As particularidades das relações distributivas geraram desmotivação nos trabalhadores. Isto estava ligado com a prática de revisão anual das normas de trabalho, efectuada em muitas produções sem ter por base a mudança de tecnologia. Por exemplo, nas empresas de construção de máquinas do *oblast* de Irkutsk, 65 a 80 por cento do aumento das normas de trabalho não corresponderam ao aperfeiçoamento da tecnologia e incidiram principalmente sobre as brigadas mais empenhadas. ³⁷ Diferentes critérios na revisão das normas resultavam em

³⁵ N.M. Rimachevskaia, A.A. Rimachevski *Равенство или справедливость? (Igualdade ou Justiça?)*, Moscovo, 1991, p. 48.

³⁶ A. Steklova, A. Goldman, *Нормативное планирование фонда заработной платы. Преимущества. Проблемы (Os Normativos da Planificação do Fundo de Salários: Vantagens e Problemas)/ Sostialisticheski Trud*, 1983, n.º 3, p. 56.

³⁷ V.V. Bronstein *Бригада в зеркале социологии (A Brigada no Espelho da Sociologia)*, Moscovo, 1988, p. 48.

diferentes níveis de intensificação do trabalho. Por isso, os trabalhadores perderam interesse em desenvolver as potencialidades da produção. Além disso, as revisões infundamentadas das normas socavavam o princípio da distribuição segundo o trabalho.

Salários e produtividade

O montante do salário era influenciado pelo aumento da produção expresso monetariamente (o aumento da produção na sua expressão natural tinha uma muito menor influência). Daí que, «no sector da construção de máquinas, o aumento fictício da produção representava no mínimo cinco por cento por ano. Um tal crescimento pressupunha um aumento do fundo de salários em três por cento, o que era feito».³⁸ Temos como consequência que o aumento dos salários dependia do aumento dos preços e do lucro: quanto maior o resultado monetário, maior o salário. Uma situação análoga criou-se no sector do abastecimento com a criação de entidades intermediárias.³⁹ Também neste caso, o salário dependia de trabalho fictício, que não correspondia de forma alguma à distribuição segundo o trabalho.

O crescimento dos salários superava o crescimento da produtividade do trabalho (na sua expressão natural). Os economistas assinalam este facto como um dos factores que contribuíram para o desenvolvimento do mercado negro.

Do ponto de vista do tipo de relações de produção, deve-se referir a perda da relação entre o montante do salário e o contributo laboral do trabalhador e, inversamente, a ligação do salário com o aumento dos lucros e do volume monetário da produção. O desligamento do montante da remuneração da quantidade e qualidade do trabalho é indicador do enfraquecimento das características socialistas na sociedade. A conexão do salário com o volume monetário da produção gerou desinteresse dos colectivos laborais em aumentar a produtividade do trabalho (na sua expressão natural), o que significou uma travagem no desenvolvimento das forças produtivas.

A relação entre a remuneração do trabalho e a pertença a um determinado colectivo manifestava-se também no papel que desempenhavam os prémios. Do fundo de salários eram pagos entre 80 e 85 por cento dos montantes efectivamente auferidos pelos trabalhadores.⁴⁰ Por conseguinte, 15 a 20 por cento dos vencimentos provinham de outros fundos, designadamente, cerca de dez por cento do fundo de incentivos materiais, o qual era constituído a partir do lucro obtido.

A razão da existência de tais relações distributivas residia no facto de dependerem dos restantes componentes das relações de produção. Se as últimas se aproximavam das relações de produção de grupo, então também as relações distributivas teriam de lhes corresponder, o que significa que o isolamento da empresa se manifesta na distribuição.

³⁸ V. Seliunin, G. Khanin, *Лукавая цифра (Um número astucioso)*, *Novi Mir*, 1987, n.º 2, p. 187.

³⁹ Idem, *ibidem*.

⁴⁰ Z.P. Korovina, *План, технический прогресс, стимулы (Plano, Progresso Técnico, Incentivos)*, Moscovo, 1986, p. 216.

A ligação entre o trabalhador e o colectivo realiza-se através das relações distributivas, a pessoa assume como seu o interesse do colectivo, uma vez que do êxito do *seu* colectivo depende os prémios que recebe, o alojamento, etc. O êxito dos restantes colectivos não influenciava em nada os rendimentos de um trabalhador, por isso, do ponto de vista material, aqueles eram-lhe indiferentes. A ligação entre cada empresa era demasiado fraca para que o êxito de um ramo ou da economia no seu conjunto exercesse uma influência assinalável na situação material dos membros de um determinado colectivo. É precisamente esta situação que distingue tão radicalmente os anos 60-80 do período precedente, entre o final dos anos 40 e o início dos anos 50, quando toda a população do país estava interessada no êxito de qualquer empresa, porquanto isso se reflectia directamente na sua situação material através da redução de preços.

No limiar dos anos 60 ocorreu uma mudança radical nas relações entre os colectivos, que se reflectiu na situação de cada trabalhador por via das relações distributivas. Esse sistema de relações distributivas estimulou igualmente o desenvolvimento de certas características nos trabalhadores. Passaram a empenhar-se menos no trabalho, de modo a suportarem o aumento regular das normas. Tinham interesse em que o plano fosse fácil de cumprir e que a produção da *sua* empresa fosse lucrativa, uma vez que isso lhe garantia um salário maior e prémios. Deixaram de sentir-se como representantes da classe operária ou dos trabalhadores em geral, mas apenas como membro do colectivo de uma dada empresa, dado que eficiência do trabalho de outros colectivos não os afectava.

As ligações da economia paralela

A economia paralela desempenhou um importante papel na alteração das relações de produção no último período de existência da URSS. Ultimamente, o estudo da economia paralela tem sido objecto de grande atenção por parte dos investigadores, muitos dos quais consideram que foi precisamente a partir dos anos 60 que começou o seu crescimento. Por exemplo, A.A. Serguéiev afirma: «*A economia paralela intensificou-se no nosso país há cerca de 30 anos*». ⁴¹ A mesma posição é defendida por A. Gurov, ⁴² V.I. Sigov e A.A. Smirnov, ⁴³ e A.M. Eremine. ⁴⁴

A economia paralela é um fenómeno característico da sociedade capitalista contemporânea. I.N. Vavenko e I.A. Kuzine consideram que a economia paralela

⁴¹ A.A. Serguéiev, *Пир состояться не должен! / Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. (O Festim Não Pode ter Lugar!) in colectânea Alternativa: Escolher o Caminho. A Reorganização da Administração e os Horizontes do Mercado*), Moscovo, 1990, p. 63.

⁴² A.I. Gurov, *Организованная преступность в СССР./ Погружение в трясину (A Criminalidade Organizada na URSS, Um mergulho no Pântano)*, Moscovo, 1991, p. 177.

⁴³ V.I. Sigov e A.A. Smirnov, *Теневая экономика (A Economia Paralela)*, São Petersburgo, 1999, p. 37, ver também pp. 40-42.

⁴⁴ A.M. Eremine, *В дебрях реставрации капитализма (от перестройки к деградации экономики) (No Labirinto da Restauração do Capitalismo (Da Perestroika à Degradação da Economia)*, *Izm*, n.º 2 (13), 1997, p. 37.

existe em qualquer sociedade onde existe propriedade privada.⁴⁵ Mas neste caso não há diferença entre os tipos de relações sociais que se formam na base da economia legal e na paralela, a sociedade é uniforme. Na sociedade soviética, porém, criou-se uma situação diferente, em que as relações sociais dominantes não eram capitalistas, mas apenas se aproximavam a estas.

O desenvolvimento da economia paralela, capitalista na sua essência, provocou uma alteração nas relações sociais no país. A par da propriedade que combinava traços da propriedade de grupo e da propriedade social, ganhou um peso crescente a propriedade privada. Em conformidade alteraram-se as restantes componentes das relações de produção, desenvolveram-se as relações monetário-mercantis e a distribuição ligada ao emprego na economia paralela. Na maior parte do «mercado negro», a exploração efectua-se sobretudo à custa de trocas desiguais. Surge assim um grupo social novo, que garante a sua prosperidade, em parte significativa ou totalmente, por via da apropriação do trabalho de outras pessoas. De igual modo formam-se grupos de grandes e pequenos especuladores, que constituem uma camada influente na sociedade através da sua fusão, por via da corrupção, com o aparelho administrativo. O desenvolvimento da corrupção foi também propiciado pelas relações económicas dominantes no país. Não se podia obter um plano vantajoso para a empresa ou conseguir a sua correcção sem a ajuda de funcionários que estavam longe de agir desinteressadamente. Por esta via, as relações da economia clandestina penetraram no aparelho de Estado.⁴⁶

A conexão entre as relações económicas criminais e oficiais fazia-se de várias formas. Uma delas era o registo adicional, que se tornou comum a partir do final dos anos 50.⁴⁷ Os registos adicionais permitiam cumprir e ultrapassar artificialmente o plano, mediante a venda de materiais excedentes. Por exemplo, em 1977, os *kolkhozes* e *sovkhozes* do *oblast* de Tiumen venderam 637 toneladas de diesel e 2830 toneladas de gasolina.⁴⁸ Este caso revela o mecanismo que permitia o desenvolvimento da economia paralela na base da economia legal. E nestas condições, em que uma empresa podia obter lucros através do «consumo» adicional de materiais, tornava-se vantajoso aumentar a sua quantidade não só de facto em reserva, como até de forma fictícia. Estes materiais foram a base para o desenvolvimento do mercado clandestino. A economia oficial e a ilegal «*abasteciam-se*» mutuamente, o que acelerou o processo de formação de capitais, e ao mesmo tempo o processo de estratificação da sociedade. Na prática as relações económicas dominantes favoreciam o crescimento da economia criminosa, isto é, eram o meio nutriente para o desenvolvimento da nova classe de proprietários.

A origem criminal dos capitais deixou a sua marca nas reformas realizadas no país no final dos anos 80, cujo primeiro passo, segundo constatam os especialistas, foi o branqueamento dos capitais clandestinos, que depois puderam participar nas privatizações e apropriarem-se «*legalmente*» dos sectores produtivos mais lucrativos.

⁴⁵ I.N. Vavenko e I.A. Kuzine, *Теневая экономика и государство (A Economia Paralela e o Estado)*, Moscovo, 2002, p. 6.

⁴⁶ V.M. Essipov, *Теневая экономика (A Economia Clandestina)*, Moscovo, 1997, p. 17.

⁴⁷ D.V. Valovoi, op. cit. p. 256.

⁴⁸ M.V. Slavkina *Триумф и трагедия: Развитие нефтегазового комплекса СССР (Triunfo e Tragédia: O Desenvolvimento do Complexo Gasopetrolífero)*, Moscovo, 2002, p. 176.

O sistema de relações de produção criado entre 1960 e 1980 encerrava contradições tanto dentro da sua forma dominante, que resultou da transição da propriedade social para a propriedade de grupo, como entre esta propriedade e a propriedade privada dos especuladores da economia clandestina.

Na União Soviética, o processo de transformação da sociedade baseada numa propriedade próxima à propriedade de grupo em sociedade capitalista decorreu durante um longo período de tempo (cerca de 30 anos), devido a um conjunto de razões:

- 1) A propriedade de grupo não existia no nosso país na sua forma pura;
- 2) A economia existente estava suficientemente desenvolvida e gozava de uma significativa «reserva de estabilidade»;
- 3) A venda de petróleo permitiu ao Estado compensar durante um longo período a gestão ineficaz da economia.⁴⁹

Pode-se tirar a seguinte conclusão. As relações económicas reais criadas neste período resultaram da propriedade, que oficialmente era declarada como de todo o povo, mas na prática tinha um carácter duplo, combinando traços da propriedade de grupo e da propriedade social. Na realidade, a propriedade era utilizada, antes de mais, no interesse dos respectivos colectivos, que entraram em contradição com os interesses da sociedade. Não se pode chamar-lhe propriedade de grupo, uma vez que o colectivo não podia dispor dela plenamente e, agindo no quadro do plano, num certo grau, perseguia também os interesses de todo o povo.

As duas formas de propriedade (estatal e cooperativa-kolkhoziana) que existiam na nossa sociedade no período anterior e se distinguiam entre si pelo nível de socialização dos meios de produção, aproximaram-se efectivamente, mas não no sentido da aproximação da propriedade cooperativa-kolkhoziana à propriedade estatal, pelo contrário, no sentido da aproximação da última à primeira. A propriedade estatal começou a ser utilizada, antes de mais, no interesse de cada colectivo. E a tendência de desenvolvimento permitiu que os traços da propriedade de grupo comesçassem gradualmente a prevalecer.

O carácter híbrido da propriedade decorreu da mudança em todos os aspectos das relações de produção (troca e distribuição), nas quais coexistiam traços de dois tipos de relações. Na distribuição dos trabalhadores e dos meios de produção entre os diferentes sectores misturavam-se as relações planificadas com as relações monetário-mercantis. A distribuição do produto realizava-se segundo o trabalho e

⁴⁹ Como refere a investigação de M.V. Slavkina, entre 1976 e 1985, as receitas da venda de petróleo representaram pelo menos 107 mil milhões de dólares. Estes recursos eram utilizados para importar cereais, frutas e vegetais, artigos de consumo (principalmente vestuário e calçado). Apenas uma parte insignificante era destinada à aquisição de equipamentos. Na compra de material informático gastou-se menos de 0,5 por cento daquelas receitas. Ver M.V. Slavkina, op. cit., pp. 126, 133-144, 155.

de acordo com o lucro obtido. Violou-se a lei do desenvolvimento harmonioso (planificado), característico do socialismo, que foi substituída pela lei do valor, própria à sociedade pré-socialista. Uma tal situação conduziu à destruição dos princípios colectivistas da sociedade e gerou o egoísmo de grupo. Acresce que certos grupos se apropriavam parcialmente do trabalho de outros, por isso deixou de existir uma comunidade unida de trabalhadores.

O colectivo de produção deixou de ser apenas o elemento de base da estrutura económica para, em consequência da crescente separação, se tornar cada vez mais num importante elemento da estrutura social da sociedade. Isto deveu-se à mudança nas relações distributivas, nas quais a entidade que tutelava a empresa tinha um papel importante na determinação da remuneração do trabalho e na atribuição de incentivos suplementares aos trabalhadores, consoante a importância da produção e o lucro obtido.

A propriedade, próxima da propriedade de grupo, bem como as relações monetário-mercantis propiciaram o desenvolvimento da economia paralela, o que, por sua vez, aproximou a sociedade soviética à sociedade capitalista e serviu de base ao processo de reconstituição das classes. A sociedade começou a dividir-se: de um lado cresciam e reforçavam as suas posições os grupos de especuladores da economia paralela, ligados à cúpula de funcionários do Estado e do partido. Do outro estava a massa de trabalhadores, cuja situação material era muito semelhante por força do nivelamento das remunerações do trabalho. Poderiam representar um poderoso grupo se não estivessem divididos em colectivos separados com interesses diferentes. A situação destes colectivos não era uniforme. Na realidade constituíam uma espécie de hierarquia, ainda que com contornos pouco definidos, onde o lugar que cada colectivo ocupava era determinado pela capacidade de se apropriar de trabalho suplementar de outros membros da sociedade. Acresce que as diferenças entre estes dois grupos aumentaram constantemente. Todos estes processos conduziram ao desenvolvimento da burguesia e à restauração do capitalismo.