

economia & lavoro

Anno II

Maggio-Giugno 1968

N. 3

GINO GIUGNI

*La legislazione promozionale
dell'attività sindacale*

FRANCESCO FORTE

*Incrementi salariali,
politica di riforma
e sviluppo economico*

BENZO BARTOCCI

*Impubblici poteri
e politica del lavoro*

NICOLA CACACE

*Errori di prospettiva
nella 'sfida americana'
di Schreiber*

CESARE BENSI

*Note sulla riforma nel campo
dell'imposizione diretta*

FRANCO SIMONCINI

*Evoluzione politica,
sociale e sindacale*



EDIZIONI CEDAM - PADOVA

331 mestrale - Sped. in abb. postale - Gr. IV.

economia & lavoro

Rivista bimestrale
di politica economica e sindacale.

ANNO II - maggio-giugno 1968 - n. 3

Direttore: Giacomo Brodolini.

Condirettori: Enzo Bartocci, Francesco Forte,
Gino Giugni.

Comitato di direzione: Miro Allione, Franco Archibugi, Luciano Cafagna, Manin Carabba, Vera Cao Pinna, Reno Ferrara, Franco Fiorelli, Lionello Levi Sandri, Pietro Longo, Giuseppe Medusa, Gianlupo Osti, Giannino Parravicini, Manlio Rossi Doria, Giorgio Ruffolo.

Redattore capo: Angelo Albanese.

Comitato di redazione: Mario Digilio, Marcello Inghilesi, Stefano Munafò, Enrico Palermo, Fabio Taiti, Ezio Unfer.

Direttore responsabile: Enzo Bartocci.

Copertina e impaginazione: Alfredo De Santis.

Direzione, redazione e pubblicità: Via del Corso 525 - 00186 - Roma - A questo indirizzo vanno indirizzati i dattiloscritti, le pubblicazioni periodiche in cambio, i libri per recensione (possibilmente in duplice copia) e la corrispondenza relativa alla rivista.

Amministrazione: CEDAM - Casa Editrice Dott. Antonio Milani - Via Jappelli 5 - 35100 - Padova (Telefoni 23.442 e 23.234 - Casella Postale 489).

Abbonamento 1968: Italia L. 3.000, estero L. 4.000, sostenitore L. 20.000, un fascicolo separato L. 600.

Per gli abbonamenti il versamento va effettuato sul Conto Corrente Postale n. 9/7578 intestato a: Casa Editrice CEDAM - Padova.

economia & lavoro

bimestrale di politica economica e sindacale
anno II maggio-giugno n. 3

s o m m a r i o

EDITORIALI

- Gino Giugni: *La legislazione promozionale dell'attività sindacale* 275
Francesco Forte: *Aumenti salariali, politica di riforma e sviluppo economico* 283
Enzo Bartocci: *Pubblici poteri e politica del lavoro* 301

ARTICOLI

- Nicola Cacace: *Errori di prospettiva nella « sfida americana » di Schreiber* 311
Cesare Bensi: *Note sulla riforma nel campo dell'imposizione diretta* 331

DIBATTITO

- Franco Simoncini: *Evoluzione politica, sociale e sindacale* 345

NOTE CRITICHE

- Fabio Taiti: *Situazione delle relazioni industriali in Gran Bretagna* 353
Carlo Pagliani: *I finanziamenti del f.e.o.g.a. all'Italia* 359

DOCUMENTAZIONE

- Progetto di accordo sindacale nella repubblica federale tedesca* 375

RECENSIONI E SCHEDE

- Armistizio o tempi nuovi nelle relazioni industriali?* di Gloria Pirzio 385
Du tripartisme à l'organisation internationale du travail di A. S. 389

OSSERVATORIO



EDIZIONI CEDAM
PADOVA



la legislazione promozionale dell'attività sindacale

La situazione sindacale italiana presenta segni di inconsueta vivacità, che si manifestano non solo in un pressante movimento rivendicativo, ma anche in significative ed accelerate evoluzioni degli schieramenti interni nelle organizzazioni nonché in un dibattito che investe temi di fondo. La relazione di Luciano Lama all'ultimo C.D. della CGIL è, sotto tale aspetto, un documento significativo. Uno dei temi centrali che ne emergono è quello che riguarda il rapporto tra quadri sindacali e lavoratori.

I più recenti episodi, infatti, hanno portato allo scoperto i difetti di un sistema di rapporti, in cui sindacati con modesta base di iscritti e con povertà di strutture, di mezzi, di quadri professionali (e sarebbe perciò arduo parlare di elefantiasi burocratica, in qualche modo assimilabile a quella di molti sindacati europei ed americani), rivelano anche « presa » limitata sulla base, un basso tasso di adesioni, e quindi una circoscritta capacità rappresentativa. A proposito di questa ultima, si può affermare, in definitiva, che i sindacati dei lavoratori sono da noi rappresentativi in quanto riconosciuti dalla controparte; molto meno rappresentativi in quanto « riconosciuti » dai lavoratori. La capacità di guida nell'azione diretta è invero elevata, ma, nel vuoto della bassa sindacalizzazione, si possono facilmente inscrivere ed operare forze che tendono al superamento del sindacato stesso, in un disegno di natura anarcoide o spontaneista.

Il precedente della liquidazione delle rappresentanze

universitarie « legittime » è significativo. Tuttavia, a tal proposito, v'è da osservare che il paragone con i sindacati non regge: istituzioni basate su una mera rappresentanza elettorale, prive totalmente di raccordi costanti con gli studenti, hanno potuto essere spazzate via da un regime spontaneistico di assemblea, che a sua volta non può non costituire un fenomeno transitorio, in una prospettiva di ricerca di forme istituzionali permanenti. Per i sindacati il discorso è diverso. Caposaldo della difesa degli interessi dei lavoratori, essi vanno trasformati, non eliminati. Il progetto eversivo avrebbe solo una ragion d'essere nel quadro di una reale prospettiva rivoluzionaria (si rammenti che solo in tal quadro è riposto il significato storico dei Consigli di fabbrica gramsciani, concepiti in una linea, d'altronde, in cui la valutazione del momento rivoluzionario finì per rivelarsi irreali).

Oggi il sindacato è uno strumento di stabilità e di rinnovamento democratico ad un tempo. Qualora perdesse terreno, di fronte ad una diffusione di tensioni di ispirazione spontaneistica, prive di una guida rivoluzionaria effettiva, il risultato sarebbe prevedibile. Ogni imprenditore, quando la lotta operaia non sia più traducibile in rapporti contrattuali, degeneri nelle violenze o nell'agitazione fine a se stessa, può diventare un De Gaulle nell'ambito della sua impresa e un sostenitore di qualche De Gaulle nell'ambito della politica nazionale.

Il problema del consolidamento del sindacato, perciò, non riguarda soltanto gli operatori sindacali, ma anche quelli politici, e le istituzioni statuali. Un barlume di coscienza di esso è nell'attenzione che il Presidente del Consiglio, sia pur con fraseologia generica, ha dedicato alla condizione operaia. Ma che cosa occorra fare, l'on. Leone non l'ha detto. Non l'ha detto perché la classe politica è in ordine a

tal problema, disorientata; usa ferri vecchi in epoca di elettronica; capisce associazione di capitale e lavoro, da chi chiede partecipazione. Nè una teoria del ruolo dello Stato nei rapporti sindacali in una società come quella italiana è ancora stata elaborata.

Un tentativo di affrontare in termini più nuovi i temi della azione pubblica è stato svolto in questa rivista (n. 2, 1967) nell'anno passato, e certamente il breve tempo trascorso, così denso di avvenimenti, ha confermato la validità di alcune ipotesi di lavoro formulate.

In seno al Parlamento, d'altronde, si manifesta oggi la volontà di intervento. Dopo il sostanziale esaurimento dello « statuto dei lavoratori », iniziativa pervenuta già con il fiato grosso alle sole leggi sui licenziamenti, PCI e PSIUP, con due proposte distinte ma molto simili ripropongono lo stesso tema. Ma, se la maggioranza non avanza idee nuove non è certo l'opposizione a rinnovare i termini del dibattito. L'iniziativa di quest'ultima, infatti, — ma soprattutto quella del PCI — appare articolata su temi, problemi, concetti che circolavano negli anni '50, se non prima. Come argomento centrale vi appare la difesa delle libertà sindacali, civili e politiche nell'azienda; ma questa, come si vedrà innanzi, è già una linea di retroguardia. Le interferenze con l'area normale della contrattazione vi appaiono consistenti. Il sindacato è appena intravisto da qualche disposizione, ed il suo ruolo appare del tutto secondario e non essenziale. Uno degli obiettivi preminenti, che emerge in un contesto di temi alquanto disorganicamente giustapposti, è quello di consentire la penetrazione dei partiti nell'ambiente di lavoro (stampa, attivisti, riunioni, etc.)

Una volta posto in chiaro che queste obiezioni non investono quanto vi è di accettabile in tali proposte, in materia di tutela delle libertà sindacali, civili e politiche, ciò

che occorre ribadire è che il problema di oggi è ben diverso da quello che propongono quanti hanno fermato l'orologio della storia sulle lotte difensive degli anni '50 o sui rapporti di egemonia politica formatisi dopo il 1945.

La classe operaia non è sulla difensiva, come nel decennio passato. Ha materiale e potenziale per un grande balzo avanti. Ha volontà critica e ha ormai fatto valere, con una silenziosa pressione di base, un bisogno di unità contro il quale non varranno le manovre ritardatarie di gruppi anch'essi con l'occhio volto all'indietro, alle condizioni della guerra fredda. È in grado di esprimere un'iniziativa compatta attraverso i propri canali unitari. In tali condizioni, la legislazione può intervenire proficuamente, ma non per trasformare l'azienda in un circolo politico (si rinvia ai menzionati progetti, e si chiede chi se la sentirebbe di organizzare la produzione nell'ambiente di lavoro da essi presupposto!), bensì per porre a disposizione dei lavoratori, liberi naturalmente di operare sul piano politico, una più efficiente e capillare rete di istituzioni di autogoverno e di autodifesa, quali i sindacati. E questi ultimi, come si è già affermato, sono anche insostituibili, nè si presentano alternative ad essi, altro che le fumose proposte di autonomia autogestionale, formulate senza seria base teorica, sovente nella scia di motivi di moda e di scrittori di moda che negli aborriti mass media hanno trovato il mezzo per diffondere catene di slogans, privi di un serio contenuto critico ed una chiara prospettiva strategica.

Il momento è tale, che se si ha la capacità di coglierne gli elementi positivi, il risveglio delle forze sociali può essere diretto ad un positivo rinnovamento della società italiana. Il discorso vale per le Università come per i sindacati; per i partiti, infine, se sapranno cogliere l'occasione per darsi nuove strutture, atte a porli in costante ed orga-

nico rapporto con le vigorose spinte autonomistiche che emergono nella società civile.

Torniamo all'iniziativa legislativa. Diamo per scontata la sterilità della astratta contrapposizione fra legge e contratto collettivo, che è propria di gruppi maggioritari della CISL, ed è anch'essa un residuo rischioso di una volontà di valorizzare gli strumenti di autonomia, che fu proficuamente fatta valere negli anni '50. Tale contrapposizione non ha più ragion d'essere quando si consideri che, in luogo della legislazione che sottrae materia alla contrattazione, o che, come l'art. 39 della Costituzione, la imbriglia in una cornice formalistica, il tempo è maturo per ipotizzare una legislazione « di sostegno » o « promozionale », che incoraggi e garantisce contrattazione e gli autori di essa, rimuovendo ostacoli giuridici o di fatto, ponendo in essere più avanzate condizioni legali di esercizio, che non siano quelle odierne di mero diritto comune.

Lo statuto dei diritti dei lavoratori resta una formula povera di contenuto, se non è basato sul presupposto che tali diritti debbono esercitarsi essenzialmente in forma collettiva, vanno radicati non in astratte enunciazioni precettive, ma in concreti rapporti di forza, che possano assumere una posizione di equilibrio con la valorizzazione, appunto, delle istituzioni collettive. E, aggiungiamo, queste istituzioni collettive, cioè i sindacati, vanno valorizzate non soltanto per quel che sono: ove ci si limitasse ad attribuire crismi di rappresentatività a organismi con bassa partecipazione (e questo è uno dei limiti del sistema dell'art. 39 Cost., che non risulta sia mai stato messo in luce) si introdurrebbe un ulteriore elemento di autoritarismo in una società che ne ha già dovizia.

Ai sindacati deve invece offrirsi la possibilità di diventare sempre più rappresentativi: facilitare i rapporti con i

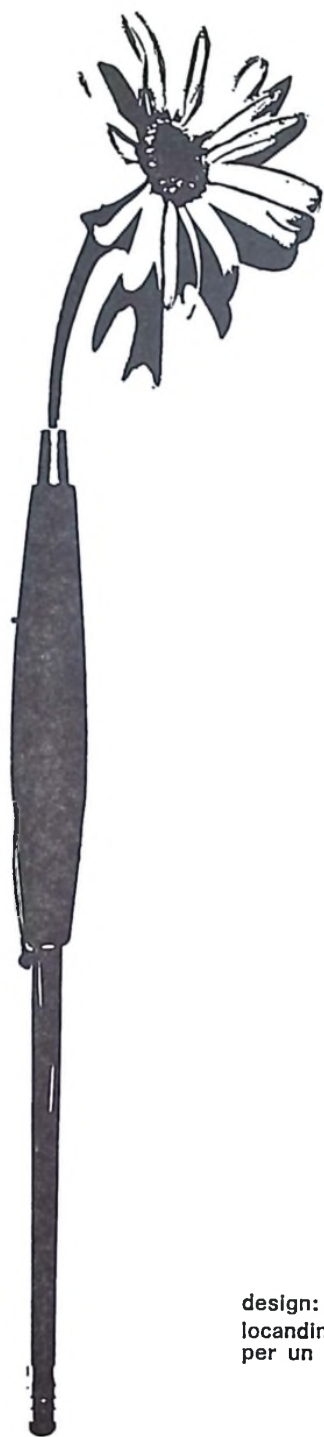
lavoratori nella impresa; incoraggiare o almeno legittimare forme di incentivo all'adesione sindacale (quali i benefici riservati ai soli iscritti); precisare i modi di contribuzione; creare una struttura amministrativa di sostegno alla contrattazione, particolarmente a quella aziendale, che sta ormai assumendo un ruolo primario, ma vede in atto le resistenze più accanite, che ne contestano la stessa ragion d'essere: queste linee di tendenza legislativa mirerebbero a promuovere l'attività sindacale, ma anche a porre in movimento benefici processi di adattamento delle stesse strutture dei sindacati, fino a profilare, in ultima analisi, una sempre più acuta esigenza di unità organica. Non si tratta perciò di porre in essere una legislazione « protettiva »; ed è una formula ben diversa, in quanto tende ad incoraggiare i processi di rinnovamento, interni ed esterni. E promozione può aversi anche su altri piani: sostenendo, anche finanziariamente, forme di composizione autonoma delle vertenze, in alternativa sia pur parziale, al penoso sistema di tutela giudiziaria in atto (e rispetto al quale l'ultima legislatura seppe solo muoversi sulla base di un progetto unificato, che poco cambiava, e anche quel poco sarebbe restato come prima); intervenendo su ampia scala, anche attraverso le Università, nella attività di formazione sindacale, secondo criteri che la vicina Francia ha sperimentati con buon esito.

Neppure queste linee sono d'altronde esaurienti. La fantasia del legislatore ha dinanzi a sé un campo vasto. Né è detto che l'azione legislativa debba passare sopra la testa delle confederazioni. Il materiale per provvedimenti del tipo qui auspicato — che dovrebbero avere forza generale, proprio per dirigersi ai settori di più difficile organizzazione — potrà anche essere preparato attraverso processi di negoziazione triangolare. Essenziale che in essi ci sia apporto di idee nuove, e volontà di dibatterle, non rigide contrapposi-

zione di principî, emanazione di battaglie politiche passate, o riecheggiamenti di arcaiche dottrine politico-giuridiche.

È di queste settimane la pubblicazione del rapporto della Royal Commission che per tre anni ha lavorato in Gran Bretagna alla definizione di linee di interventi e di riforme di rapporti sindacali. Se ne raccomanda la lettura: non solo perché talune pagine (come quelle sulla struttura della contrattazione) hanno un significato anche per noi; ma anche perché vi è in essa una dimostrazione di un metodo di governo, capace di alimentarsi a nuove idee, costruite sull'analisi dei fatti, delle opinioni e dei principî delle « filosofie » correnti. È un metro di riferimento. I tempi sono forse troppo stretti per indagini di tal natura, ma resta nondimeno vero che solo l'innovazione, nel clima attuale, può garantire la continuità, prevenire lacerazioni incompatibili.

GINO GIUGNI



design: alfredo de santis
locandine
per un portamine

aumenti salariali, politica di riforma e sviluppo economico

1. — *Questo autunno vengono a scadenza alcuni importanti contratti di lavoro e si profilano vaste rivendicazioni retributive, nel settore industriale. Non si va probabilmente lontani dal vero se si afferma che queste rivendicazioni caratterizzano, assieme alla ripresa delle agitazioni degli studenti universitari, la scena politica, economica e sociale italiana nella seconda metà del 1968. Del resto, vi è una notevole analogia fra questo quadro previsionale e ciò che si è verificato in Francia nella primavera del 1968 (astruendo, ovviamente, dalle differenti condizioni politiche, caratterizzate, in Italia dal fatto che un ciclo elettorale si è appena concluso e in Francia dal fatto che esso si è invece svolto mentre erano in corso gli sviluppi connessi a quelle rivendicazioni; in Italia dal fatto che vi è un regime costituzionale democratico, in Francia dal fatto che vi è un regime presidenziale solo parzialmente democratico).*

È dunque particolarmente importante esaminare se e sino a che punto le rivendicazioni salariali nel settore dell'industria in Italia hanno oggi un fondamento e in che modo esse potranno inserirsi nel nostro sistema economico.

A dissipare ogni equivoco, vorrei sin dal principio fissare un concetto: e cioè quello che, in linea generale, l'ascesa delle retribuzioni industriali è — specialmente nel nostro paese — un fattore essenziale di progresso economico, sociale e culturale. Si tratta di una esigenza oggettiva, strutturale, a cui il sistema economico deve potersi adattare. Il

problema è di vedere se, sotto il profilo contingente, esso è in grado di fare ciò e quali azioni di lungo periodo occorrono per agevolare ciò.

2. — *Cominciamo con il raffrontare la dinamica delle retribuzioni e quella della produttività nel nostro paese. Fatto 100 il 1966, le retribuzioni minime contrattuali dell'industria, in Italia, nel maggio del 1967 erano salite del 4,5% e nel maggio del 1968 dell'8,8%, cioè di altri 4,3 punti. Poiché dal gennaio al maggio 1966 i salari erano saliti nell'industria, del 2%,¹ si può dire che nei due anni e mezzo esse sono aumentate complessivamente dell'11% e che tale aumento corrisponde, pressapoco, a un 4,4% di aumento annuo, che si è distribuito piuttosto regolarmente nel periodo in esame. Per stimare la produttività possiamo ora ricorrere all'indice della produzione industriale ponderato con la variazione nell'occupazione, per il periodo in esame. Per tenere conto del suo andamento in valore, considereremo anche la variazione nei prezzi.*

La produzione industriale, nel 1966, si accrebbe complessivamente dell'11,7% rispetto a quella del 1965 con una riduzione di occupazione circa del 4%. Nel 1967 si accrebbe dell'8,4% rispetto a quella del 1966 con un aumento di occupazione del 3,8% su quella dell'anno precedente e un volume di occupazione che, sostanzialmente era

¹ Conviene però avvertire che mentre i dati riguardanti il maggio 1967 e '68 in confronto al maggio 1966 sono tratti dalla nuova indagine Istat sulle retribuzioni minime contrattuali orarie con 1966 = 100 mentre il dato del maggio 1966 in confronto al dicembre 1965 è tratto dalla precedente indagine Istat con 1938 = 100 (operai coniugati), che si riferisce alla paga settimanale o mensile anziché a quella oraria e include accanto alla paga base, un minor numero di voci aggiuntive.

tornato al livello del 1966 (ne differiva per un 20 mila unità in meno). Nel primo semestre del 1968 la produzione industriale registra, su base annua, un aumento del 4,5% circa (misurato rispetto al primo semestre del 1967) e una occupazione sostanzialmente invariata (vi è un aumento di qualche frazione di punto). Con l'occupazione che, mediamente, è rimasta invariata (tenuto conto della diminuzione iniziale e del successivo aumento) la produzione industriale si è accresciuta dunque del 24,5% circa nei 30 mesi che vanno dall'inizio del 1966 alla metà del 1968:² ciò implica un pari aumento della produttività, calcolata al netto delle variazioni nei prezzi, dato che — come si è appena notato — non vi è stata sostanzialmente una variazione nell'occupazione. Contro un aumento di salari unitari dell'11% sta dunque un aumento più che doppio di produttività e di produzione industriale: il confronto è eloquente, circa il « ritardo » dei salari rispetto alla dinamica della produttività, misurata in termini fisici. Se poi teniamo conto della dinamica dei prezzi industriali, i risultati non cambiano poiché, prendendo il prezzo all'ingrosso dei prodotti non agricoli come rappresentativo dei prezzi medi della produzione industriale, nel periodo in esame si riscontra una sostanziale stabilità.³

Invece, è il potere di acquisto dei salari che ha subito

² E appena il caso di avvertire che la mera somma degli aumenti annui e semestrali di cui sopra non dà 24,5 ma di meno perché si tratta di aumenti che sono calcolati da un anno all'altro e non — tutti quanti — sul 1965. Correggendo le percentuali, per riportarle alla base 1965, si ha l'aumento di cui sopra.

³ Probabilmente vi è un ulteriore lieve guadagno, perché i prezzi di acquisto di materie di importazione sono lievemente diminuiti, a fronte di una stasi nei prezzi di vendita dei prodotti sul mercato interno. Ma un giudizio completo dovrebbe tenere conto anche dei prezzi delle esportazioni. Comunque si tratta di ordini di grandezza poco rilevanti.

una riduzione. Infatti nel 1966 si è avuto un aumento del costo della vita del 2% circa, e un analogo aumento lo si è avuto nel 1967.⁴ La tendenza del 1968 appare simile, sicché, nei 30 mesi il costo della vita è aumentato pressapoco del 5%: il che vuol dire che, a potere di acquisto costante, i salari sono saliti solo del 6% circa.

Il discorso non sarebbe per altro completo se tralasciassimo la considerazione del « costo del lavoro », la cui dinamica non coincide con quella dei salari unitari dal momento che fra questi e quello si inserisce il cuneo dei carichi contributivi i quali, proprio nel periodo in esame, sono considerevolmente aumentati.

Vi sono state infatti, in tale periodo, due defiscalizzazioni di oneri sociali e un ritocco in aumento dei contributi (connesso alla revisione delle pensioni attuata sul finire della legislatura). È difficile dare un'indicazione esatta delle maggiorazioni del costo unitario del lavoro in tal modo attuate, in quanto non tutte le componenti della retribuzione sono soggette, nella stessa misura, agli oneri sociali. Se comunque si valuta in un 6% la pressione attuata con quegli inasprimenti contributivi, non si va molto lontano dal vero. Il divario fra aumento della produttività e aumento del costo del lavoro è dunque sensibilmente minore di quello fra aumento dei salari reali e aumento di produttività: a fronte di un aumento del costo del lavoro del 17% sta un aumento di produttività che è del 50% superiore mentre a fronte di un aumento dei salari reali del 6% sta un

⁴ L'indice per il 1966 è però quello Istat con base 1961 mentre quello successivo è il nuovo indice del costo della vita Istat con base 1966, che ha struttura diversa. Le cifre di cui sopra, pertanto, non possono essere prese se non come una indicazione approssimativa: tuttavia la tendenza che rivelano è abbastanza chiara.

aumento della produttività che è di oltre quattro volte tanto.

Comunque anche fra aumento della produttività e del costo del lavoro il divario esiste e non è trascurabile; si tratta infatti di un 7,5 punti percentuali, fatto 100 il 1965.

3. — I due confronti appena fatti, in un certo senso, indicano la rilevanza dei due fattori che impostano il discorso e che sono fra loro in un notevole contrasto: quello riguardante l'adeguamento della dinamica dei salari e dei consumi delle masse dei lavoratori industriali alla dinamica del prodotto e della produttività nazionale, a cui negli ultimi trenta mesi essi hanno scarsamente partecipato; e quello della dinamica del costo del lavoro in confronto ai guadagni nella produttività, come elemento degli equilibri aziendali e della competizione sui mercati internazionali. Il riferimento, come base, al 1965, a questo secondo riguardo, senza dubbio segna un limite massimo poiché tale anno seguiva a un periodo di continui aumenti salariali (quello 61-metà 1964) che culminò con difficoltà per i bilanci aziendali, che tutti ricordano. Però il 1965 era già un anno di equilibrio e neanche questo va dimenticato. Vi è soprattutto — poi — un altro punto che va ricordato: e cioè che fu proprio la grande spinta salariale precedente che diede luogo al periodo di incremento della produttività che si svolse in Italia fra il 1964 e il 1968, sia mediante un lavoro di riorganizzazione nelle aziende e sia mediante investimenti tendenti ad accrescere la loro efficienza e la loro modernità. Insomma, il concetto che i salari debbano adeguarsi, ex post, alla produttività appare insufficiente a tenere conto delle cause effettive di sviluppo della produttività, fra le quali figura anche, in prima linea, lo sviluppo dei salari,

con la sua spinta al progresso tecnico (oltrech  con quella sul lato della domanda, di cui fra poco si dir ).

Va comunque riconosciuto che lo spazio per gli aumenti di salari, gi  notevole, che si enuclea con riferimento all'andamento passato della produttivit  e allo stimolo che la dinamica salariale medesima esercita sulla produttivit , non   cos  rilevante come quello che si richiederebbe per soddisfare alle vaste esigenze che le classi lavoratrici hanno oramai accumulato di miglioramento sostanziale del loro tenore di vita. Questo   ancora ben lontano dall'essere nella sfera del «consumismo» e presenta invece tuttora forti elementi di sottoconsumo. La nostra societ , del resto, si incarica di sollecitare di continuo le masse a desiderare un pi  elevato tenore di vita: la propaganda pressante dei mass media (pubblicit  televisiva, sui giornali, sui cartelli stradali) il confronto con le classi medie e alte, il cui esibizionismo in fatto di consumi   sempre pi  cospicuo e le tecniche di vendita aggressive della nostra societ  (rate etc.) stimolano a desiderare un maggior consumo. Il mancato adeguamento dei salari a tale stimolo crea un senso di frustrazione e provoca, nella societ , elementi di tensione, che   il « sistema oligopolistico » stesso a suscitare. I tipi di consumo che cos  vengono sollecitati poi, non sono sempre quelli che, secondo un'esatta graduatoria di priorit , si potrebbero desiderare. Ma — lo ripeto — le nostre masse lavoratrici sono ancora in una fase sostanziale di sottoconsumo e ci  fa s  che le sollecitazioni che su di esse esercita l'ambiente circostante e l'apparato produttivo e commerciale vengano a trovare un terreno reale, di bisogni insoddisfatti, che sarebbe mistificatorio occultare con prediche sul «consumismo». Le esigenze reali che vi sono, non si possono di certo placare con aumenti salariali, poniamo, dell'8% i quali pur essendo quasi il doppio di quelli me-

diamente realizzati, su base annua, nei passati 30 mesi, comunque rappresentano solo un ritocco rispetto alle condizioni attuali dei nostri lavoratori: e tanto più se si tiene conto, che inevitabilmente vi saranno aumenti dei prezzi che incideranno sul costo della vita. Tali aumenti vi sono stati anche in periodo di eccesso della produttività sui salari e di prezzi industriali stabili come i passati 30 mesi, in cui il costo della vita è potuto salire di un 2% annuo. È agevole comprendere come, anche se non si avessero insprimenti di imposte indirette (quali quelli che hanno in certo grado inciso sull'indice del costo della vita nei decorsi 30 mesi), la percentuale di un 2,5-3% di aumento del costo della vita è difficilmente evitabile, se i salari riprenderanno il cammino prima perduto. I termini della questione, ci riportano dunque a un discorso più ampio, di carattere strutturale: quello relativo al modo per fare sì che gli aumenti di salari che si preannunciano possano essere assorbiti positivamente nel nostro sistema economico e per fare sì che si crei uno spazio più vasto per ulteriori aumenti di salari. È il discorso della politica di investimenti e delle riforme. Ma prima di affrontarlo, converrà esaurire il panorama degli aspetti contingenti.

4. — *Il sistema economico italiano presenta in questa fase, evidenti, i sintomi di difetto di domanda. Da un lato si assiste a uno sviluppo delle esportazioni che, tenuto conto della crisi di Suez, della crisi della sterlina, delle restrizioni adottate da vari paesi e dell'espansione già prima raggiunta dalle nostre esportazioni, è spettacolare. La bilancia dei pagamenti è in avanzo e capitali defluiscono verso l'estero. Dall'altro lato, si registra una scarsa dinamica delle importazioni (che non è riconducibile semplicemente al buon raccolto agricolo del 1967), una certa*

cedenza di prezzi al consumo di generi di massa, tradizionalmente tendenti alla lievitazione e una dinamica stentata e declinante della produzione industriale. Questa, approssimativamente, nel primo semestre del 1968 è aumentata del 4,5% rispetto al corrispondente periodo dell'anno scorso. In settori di consumo come l'industria dell'abbigliamento, quella della costruzione di mezzi di trasporto e della gomma elastica, la nostra produzione industriale registra una netta diminuzione. I sintomi di scarsità di domanda interna rispetto alla capacità produttiva sono abbastanza chiari. Da un lato abbiamo l'avanzo della bilancia dei pagamenti e l'eccesso del risparmio sull'investimento, dall'altro lato la bassa dinamica della produzione e la dinamica stentata dell'occupazione industriale e — probabilmente — dell'investimento industriale. L'aumento dei salari, in termini reali, nell'industria, come si è visto negli ultimi 30 mesi è stato solo del 6% mentre la produzione nazionale è salita circa del 25%: che la domanda non riesca a utilizzare tutta la nuova offerta e che l'investimento non sia sollecitato a creare subito una rilevante nuova capacità produttiva, in queste condizioni, non deve fare troppa meraviglia. Abbiamo dunque spazio per aumenti di salari, che allarghino la domanda di consumi e, per questa via, sollecitino anche quella di investimento. Tali aumenti di salari, ridurranno la nostra prospettiva di vendita sui mercati internazionali, rispetto a quella che, diversamente, vi sarebbe stata? Non è detto che questo, necessariamente, accada, perché se esistono margini di capacità produttiva inutilizzata, la maggior domanda interna potrebbe essere soddisfatta — in linea di ipotesi — senza riduzione delle esportazioni, o senza aumento delle importazioni, ma puramente con un aumento della produzione domestica.

5. — Tuttavia ciò è fortemente improbabile. Infatti innanzitutto la domanda di importazioni è funzione della dinamica del mercato interno e, se questo si fa più attivo, è inevitabile che le nostre importazioni aumentino. In secondo luogo, i rialzi di salari possono incidere sui costi di produzione, almeno sino a quando non intervenga lo sviluppo di produttività che essi sollecitano e ciò può ostacolare la nostra competitività nelle vendite sui mercati internazionali. Non vorrei però che questo secondo punto fosse sopravvalutato. Infatti, bisogna tenere presente che vi è comunque un limite alla nostra capacità di esportare dato dalle condizioni dell'altrui bilancia dei pagamenti: l'esperienza di questi anni e soprattutto del più recente periodo (si vedano la svalutazione della sterlina e i contingenti francesi) dovrebbe avere ampiamente dimostrato che, se un paese oramai importante sulla scena del commercio internazionale, come l'Italia, ha uno sviluppo molto grosso e continuativo di esportazioni che provoca uno squilibrio nelle altrui bilance dei pagamenti, ciò finisce con il suscitare misure di riequilibrio generiche o addirittura specifiche, che si ritorcono su di noi. L'Italia nel periodo gennaio-maggio 1968 ha proceduto con un aumento di esportazioni del 12% e un aumento di importazioni dell'1,7% così da realizzare nei cinque mesi un volume di esportazioni di 2.522 miliardi e importazioni per 2.525 miliardi 242 milioni; contro 2.256 miliardi di esportazioni e 2.482 miliardi di importazioni nei primi cinque mesi del '67. Considerando il saldo attivo che noi tradizionalmente abbiamo nel turismo, nelle rimesse e nei noli e considerando che la prima parte dell'anno è quella normalmente caratterizzata per noi da una bilancia commerciale meno favorevole, in quanto su di essa pesano le importazioni agricole invernali, l'aumento dei primi 5 mesi del '68 è sicuramente sintomo

di una tendenza al formarsi di un avanzo ingentissimo della bilancia dei pagamenti, superiore a quello già cospicuo del 1967. Ma è inverosimile che noi possiamo realizzare un tale avanzo, senza che altri subiscano squilibri scarsamente sopportabili e reagiscano. In definitiva, gli aumenti di salari autunnali che possono intaccare le nostre esportazioni, possono configurarsi come un fattore di riequilibrio internazionale che è alternativo ad altri, che diversamente verrebbero posti in essere.

6. — *Naturalmente, vi è una questione di misura: sino ad un certo punto gli aumenti di salari possono essere riassorbiti con una flessione nel ritmo di aumento delle esportazioni che non provoca preoccupazioni per la nostra bilancia dei pagamenti, anzi che appare un fattore di riequilibrio di interesse generale; oltre un certo punto essi possono modificare la nostra bilancia dei pagamenti in misura tale da provocarci preoccupazioni e da generare uno squilibrio a cui non possiamo rimanere indifferenti. Va notato che il discrimine fra il primo tipo di effetto (modifica riequilibratrice della bilancia dei pagamenti) e il secondo tipo (modifica della bilancia dei pagamenti che genera un nuovo squilibrio, opposto al precedente che autorizza a reagire) è diverso per noi sul piano psicologico e sul piano sostanziale, ed è ulteriormente diverso sul piano delle valutazioni italiane e di quelle straniere. Sul piano psicologico, è da prevedere che le preoccupazioni per la nostra bilancia dei pagamenti tenderanno ad emergere assai prima che l'andamento di questa sia realmente preoccupante: in Italia vi è una sorta di complesso di inferiorità nei riguardi della saldezza della nostra valuta (complesso che deriva dalla nostra tradizionale debolezza) e quindi ogni peggioramento nella bilancia dei pagamenti, tende nelle interpretazioni de-*

gli uomini di affari, ad essere esagerato. Se a ciò si aggiunge l'esodo speculativo di capitali (che, per altro, andrebbe più severamente controllato), appare chiaro che il peggioramento della bilancia dei pagamenti è, per noi, un problema delicato, anche al di qua di quelle che sarebbero le ragioni sostanziali per preoccuparsene.

Gli stranieri potrebbero considerare con favore, dal loro punto di vista, anche un subitaneo e notevole peggioramento nella bilancia dei pagamenti italiana, che provocasse a noi grossi problemi e che rimetterebbe in circolo una parte sostanziale delle riserve da noi accumulate. Al riguardo è calzante l'analogia con la Francia in questo periodo: essa non è certo lieta di perdere riserve al ritmo con cui le sta perdendo; anche se appare ragionevole che essa sia soggetta a un processo di riequilibrio valutario, è ovvio che essa sarebbe portata a desiderare che questo si svolgesse in modo più moderato e meno brusco, mentre agli altri fa piacere che esso si compia al più presto e nel modo più vasto possibile. A un certo punto vi è una questione di conflitti di forza e di potere valutario internazionale: ciascuno desidera che gli altri abbiano un potere limitato, anche se quando gli altri sono ridotti in ginocchio, ha interesse a cercare di rimmetterli in piedi. L'ideale di ciascuno sarebbe che gli altri stessero in piedi, ma « appena appena ». È spiacevole che, in sede europea almeno, non si sia riusciti ancora a costruire una linea di solidarietà, che superi tutto ciò.⁵

Negli anni passati, evidentemente i salari altrui sono aumentati più dei nostri o la produttività altrui è aumentata

⁵ Per altro, l'ostacolo principale a questo è politico: sarà che l'Europa non è una realtà politica e una parte dei paesi è fuori del MEC. Tale solidarietà poggia su basi fragili.

meno della nostra: diversamente sarebbe molto difficile spiegare perché il nostro commercio estero va per noi così bene. Questo lascia un certo margine per gli aumenti di salari. Però, come si diceva prima, non è un margine sterminato. A un certo punto, sorgerebbero problemi sul lato del commercio internazionale. Sino ad ora ho messo in luce i problemi relativi al possibile « eccessivo » peggioramento della bilancia dei pagamenti. È necessario aggiungere quelli connessi all'occupazione. Una riduzione delle esportazioni o un loro mancato aumento, in certi settori, che dipendono fortemente dal commercio estero e per i quali ha molta importanza il costo del lavoro (come quello degli elettrodomestici, e dei tessili ad esempio) potrebbe non essere compensato da un aumento paragonabile di vendite sul mercato interno, con conseguente flessione delle prospettive produttive e occupazionali del settore. È noto che le spinte di inflazione dei costi possono, per questo motivo connesso alla competizione internazionale, provocare fenomeni di disoccupazione, determinando così, assieme, elementi di inflazione e di deflazione. Va aggiunto che anche con una politica di dilatazione della domanda interna questo problema tendente a limitare globalmente quegli effetti potrebbe manifestarsi in singoli settori, in quanto non necessariamente la maggior domanda interna va a distribuirsi proprio nei settori ai quali la maggior competizione estera ha ridotto le opportunità di vendita. Vi sono del resto alcuni settori in crisi, come il tessile, ove i problemi di fronte ad aumenti notevoli di salari potrebbero essere, comunque, molto gravi, in quanto sono già attualmente gravi, per profonde ragioni strutturali. Qui il difetto passato di un'azione strutturale di ampio respiro costituisce un ostacolo evidente all'assorbimento, nel breve termine, della spinta salariale.

Tuttavia vi è uno strumento molto importante con cui si possono contenere gli effetti sui costi riguardanti il commercio internazionale degli aumenti di salari e quindi si possono ridurre i riflessi sulla bilancia dei pagamenti, la produzione e l'occupazione: si tratta della fiscalizzazione degli oneri sociali, che può essere dosata nel tempo, per settori e anche per zone allo scopo di contrastare quei pericoli, a cui si è sopra accennato. La riduzione degli oneri sociali corrisponde, per il nostro paese, ad un obiettivo strutturale poiché da un lato i contributi addossati all'industria finanziano anche le assicurazioni sociali di settori extraindustriali così dando luogo a un ibrido fra meccanismo d'assicurazione sociale e meccanismo di sicurezza sociale (che presupporrebbe un ricorso più ampio al sistema tributario). Dall'altro lato essa corrisponde all'esigenza di armonizzare i nostri carichi sociali con quelli medi del MEC. Nella Comunità, vi sono due paesi, Italia e Francia, con carichi sociali molto alti e il resto dei paesi con carichi sociali molto minori. Questo corrisponde (e non a caso) al fatto che Italia e Francia erano (sino alle recenti riduzioni tariffarie) anche i due paesi ad alta protezione doganale, mentre gli altri tre avevano una tariffa doganale assai minore. L'Italia ha carichi sociali ancora più elevati di quelli della Francia. Di fronte alla tendenza dei salari entro il MEC a un livello comune (tendenza che corrisponde oltretutto alla mobilità della manodopera e alla diffusione dei tenori di vita, alla esigenza dei sindacati di svolgere una politica del lavoro e delle rivendicazioni retributive, coordinata, a livello europeo), l'esistenza in Italia di carichi sociali più alti determina una evidente anomalia. O, infatti, riduciamo tali carichi, così da avere salari mediamente simili (alquanto meno nella parte industrialmente avanzata del nostro paese) a quelli del resto del MEC con costi del lavoro simili; oppure

manteniamo carichi sociali più elevati ma allora dobbiamo rassegnarci a oscillare fra salari inferiori e condizioni industriali non concorrenziali con quelle degli altri paesi del MEC. Proprio noi che abbiamo il maggior serbatoio di manodopera del MEC rischiamo di essere il paese che arriverà ad avere il lavoro più caro, nel MEC, e ciò per una disfunzione del sistema parafiscale e del sistema fiscale!

7. — Poiché come si è osservato in principio i maggiori salari spingono a una più elevata produttività, stimolando investimenti e riorganizzazioni, certe spinte retributive che nell'immediato può essere difficile riassorbire, sono invece riassorbibili in un tempo successivo: ciò suggerisce una strategia di aumenti salariali graduati nel tempo, con scaglionamento prestabilito sin dagli inizi. Tale strategia è utile anche sotto un altro profilo: quello della riduzione al minimo delle spinte inflazionistiche. Un aumento brusco può mettere in moto spirale di prezzi che aumenti di eguale entità ma dosati nel tempo non generano. Infine, la graduazione si consiglia anche in relazione all'esigenza che i poteri pubblici inquadrino gli aumenti salariali nelle linee della loro politica economica; i tempi di questa non sempre sono rapidi, a volte sono esasperantemente lenti. Sebbene si possa auspicare la massima celerità, comunque vi sono tempi tecnici difficilmente superabili. Se gli aumenti di salari vengono scaglionati nel tempo, è possibile accompagnarli, salvo forse il periodo iniziale, con un comportamento dell'operatore pubblico calcolato per tenerne conto; ed è possibile anche fare le scelte circa il comportamento in questione in un clima disteso, anziché in un clima di eccitazione e di emergenza, che può portare a decisioni di troppo corto respiro (come spesso è accaduto).

8. — Dobbiamo ora fissare alcuni punti con riguardo al problema strutturale degli aumenti di salari. Innanzitutto, vi è la relazione fra economia ed alti salari, politiche di investimento e tipo di società. Di ciò mi sono già altra volta occupato su questa Rivista.⁶ Si tratta dell'esigenza di realizzare una diversificazione della nostra struttura produttiva, in cui venga valorizzato il capitale umano e in cui pertanto l'alto salario e l'elevata spesa per la pubblica istruzione siano una logica espressione di un sistema economico che punta sul capitale umano. Ho già spiegato come questo indirizzo, a parte le sue ragioni economiche, abbia una profonda motivazione civile e culturale. È solo per non ripetermi, che evito di dilungarmi sul tema, non certo perché esso sia secondario. Al contrario, esso è forse quello più importante, che dà il senso all'intera linea, in fatto di politica salariale qui difesa, non solo in termini contingenti, ma nella valutazione di lungo andare.

9. — La seconda osservazione riguarda l'intervento pubblico, ai fini di questa politica. L'esperienza insegna che, per certi settori di industria ad elevato progresso tecnologico, difficilmente si può giungere a iniziative concrete molto importanti, se il governo non fornisce un ambiente, una serie di condizioni in cui esse sono possibili. In altri paesi, l'elemento motore di ciò sono state e sono le grosse spese militari. Si tratta di sostituire a questo fattore, che da noi non può e non deve giocare, altri fattori. Ma si tratta anche, entro i limiti in cui è ragionevole che noi abbiamo un bilancio della difesa, di tenere presente il fall out che esso può fornire, se indirizzato bene, per il progresso tecnico com-

⁶ Nell'editoriale « Perché la piena occupazione è una "scelta di civiltà" » pubblicato nel precedente fascicolo.

plessivo. Da una triste necessità, quale quella di un bilancio (che per altro ci auguriamo il più contenuto possibile) della difesa, è importante ricavare, almeno, quei benefici indiretti che altri ne traggono, copiosamente. Ma il discorso verte, soprattutto, su aspetti dell'azione pubblica che vanno al di là del bilancio della difesa. Su questo tema « Economia e Lavoro » dedicherà appositi studi e quindi ora mi basta averlo ricordato e sottolineato.

10. — *La terza osservazione concerne l'equilibrio macroeconomico, quando in esso confluiscono assieme maggiori salari (maggiori in termini reali, non solo in termini monetari!), riduzioni di aliquote contributive e maggiori investimenti rivolti a sorreggere quegli aumenti di salari, con lo sviluppo della produttività, nel quadro di una politica industriale redditizia non solo nell'immediato, ma anche nel lungo termine. Noi partiamo con sottoccupazione dell'apparato produttivo, avanzo della bilancia dei pagamenti, esodo di capitali e con una base contributiva contenuta dalla stasi dell'occupazione industriale. Abbiamo dunque margini per inserire sia la dilatazione dei consumi connessa alla dinamica dei salari, sia l'espansione degli investimenti, sia la riduzione dei contributi che può essere via via compensata dalla dilatazione dell'occupazione (e anche, se le aliquote saranno minori, dalla revisione dei massimali contributivi). Comunque, non si tratta di possibilità illimitate. L'oscillazione tra un difetto di domanda e un eccesso di domanda, senza assestarsi sulla linea di equilibrio fra le due componenti, è stata una nota dominante della nostra economia, così come di altre del MEC negli anni recenti: e ogni volta, giunti ad una esagerazione, si tende a evocare, come optimum quella opposta, piuttosto che la soluzione corretta, del bilanciamento globale.*

11. — *Per la verità vi è anche un problema di manovrabilità degli strumenti della nostra politica economica. E qui si inserisce il vasto discorso sulle riforme. Un miglior apparato fiscale, una più stretta coordinazione fra leve fiscali e monetarie, una miglior strumentazione del bilancio e della spesa pubblica, consentirebbero di operare assai meglio secondo la linea del pieno impiego, di cui si è appena detto. Ad ogni modo, proprio perché muoviamo da una situazione che ne è abbondantemente al di sotto, possiamo fare molte cose, anche con strumenti di controllo monetario e di bilancio imperfetti. Però è importante che le varie riforme, che importano a questo riguardo, siano realizzate: anche se i loro tempi non sono brevissimi, è importante rendersi conto che « il lungo periodo » è fatto di tanti periodi brevi. Se lo si considera sempre come qualche cosa che riguarda il futuro anziché il presente si finisce a vivervi senza rendersene conto.*

12. — *Ma la politica di riforme importa anche per un più vasto discorso: l'accrescimento dell'efficienza della nostra economia, delle nostre strutture para-fiscali e fiscali, della pubblica amministrazione, del parastato, della rete di distribuzione, dell'agricoltura, dell'edilizia, dell'assetto territoriale urbanistico e delle comunicazioni è importante per rafforzare, nel lungo andare, la possibilità effettiva di ascesa dei salari e dell'occupazione « produttiva »: diversamente, continueremo, come ora, a far pagare sotto forma di basse retribuzioni, ai lavoratori dell'industria, le nostre inefficienze, nonché le rendite parassitarie che si annidano in ogni parte della nostra economia.*

E infine, non ci si illuda che la gente possa rinunciare alla maggiorazione, la più grande possibile, delle retribuzioni, per una diversa politica di uso delle risorse nazionali,

sinché questa politica non è effettivamente ed efficacemente svolta: consumi privati e pubblici sono una alternativa reale e non mistificatoria, solo quando il consumo pubblico è realmente e senza sprechi indirizzato verso le priorità sociali. La programmazione globale di medio e lungo termine, in questo campo, ha compiti decisivi.

FRANCESCO FORTE

pubblici poteri e politica del lavoro

1. — *L'arco dei problemi nuovi, presenti nel nostro paese all'alba di questa quinta legislatura, dà la sensazione di una frattura notevole, determinatasi nella società civile, che riforme — per quanto avanzate — non possono essere in grado di per sé di superare se non collocate nel quadro più vasto di una politica sociale di grande impegno all'interno del quale soltanto possono trovare significato.*

Si avverte, infatti, ogni giorno di più, il bisogno di forme nuove di approccio alla realtà, di una comprensione, al tempo stesso, più profonda e più sottile, dei problemi propri del nostro tempo, ma anche di comportamenti che rappresentino un radicale mutamento rispetto ad una concezione largamente superata di conduzione della cosa pubblica.

Le stesse strutture fondamentali dell'assetto politico e sociale del nostro Paese, cioè i partiti ed i sindacati, sono drammaticamente chiamati in causa da avvenimenti di fronte ai quali hanno una sola alternativa: o rigenerarsi come strumenti reali di partecipazione effettiva delle masse di cui istituzionalmente detengono la rappresentanza, o essere travolti nel tempo dagli sviluppi di una situazione in rapido movimento che non accetta però risposte antiche nè superati schematismi.

Pare quasi paradossale che nel settore più delicato ed a maggior potenziale dirompente, quello dei problemi di lavoro, si sia assistito ad un inspiegabile immobilismo, come se i pubblici poteri temessero di inserirsi in un giuoco

di equilibri che invece è loro funzione modificare perlomeno se si ritengono portatori di valori e non gestori di una superata organizzazione della società.

Anche nella precedente legislatura si è notata l'assenza di una organica iniziativa dei pubblici poteri in ordine ai problemi del lavoro latamente intesi. Tale carenza ha significato in particolare:

a) sostanziale indifferenza del potere esecutivo rispetto alla evoluzione dei problemi contrattuali; b) episodica trattazione dei problemi di legislazione del lavoro; c) neutralità nei confronti dei conflitti sociali che si è risolta di volta in volta (come era inevitabile), nel prevalere delle strutture più forti su quelle più deboli e degli interessi settoriali su quelli generali; d) incapacità di individuare soluzioni graduali da iscrivere in un quadro ordinato di sviluppo economico e di progresso sociale della collettività nel suo complesso.

In altri termini il potere esecutivo non è stato in grado di fornire un quadro coerente in cui racchiudere le indicazioni relative alle sue scelte effettive ed alle sue disponibilità reali. La contraddittorietà tra finalità del piano e comportamenti specifici del governo nel periodo della crisi economica ed in quello immediatamente successivo, la mancanza di impegni precisi e di garanzie nei confronti delle organizzazioni sindacali, la mancata realizzazione di un impegno permanente di consultazione delle parti sociali, la nebulosità, le incertezze ed il moderatismo che ha caratterizzato la politica economica dei pubblici poteri, ha tolto credibilità all'azione di governo.

Ciò ha contribuito ad approfondire la frattura fra classe politica e società civile aprendo pericolosi vuoti di potere che forze diverse, con diversi fini, tendono a riempire.

Al tempo stesso incomincia a manifestarsi anche in Italia, attraverso sempre più accentuate tensioni sociali, un malessere che è proprio di tutte le società più industrializzate. Esso deriva dal fatto che in queste società, nella misura in cui nasce e si afferma l'esigenza di sempre più ampi consumi di massa, entrano in crisi le vecchie ideologie e contemporaneamente stentano ad emergere valori nuovi necessari per superare il duplice processo di alienazione determinato dal tipo di processi produttivi e dal tipo di consumi caratteristici di questa fase di sviluppo.

La contestazione del consumo come valore in se o come finalità prevalente (vedasi ad esempio il rifiuto, da parte dei lavoratori francesi, dell'ottimo accordo raggiunto tra sindacato e governo), è certamente uno degli aspetti essenziali di una rivolta la quale non riesce ancora a trovare (che altrimenti ci troveremmo di fronte non ad un problema sociale, ma ad un avvenimento politico) un momento di razionale costruzione di concreti sbocchi e alternative.

Tale contestazione esprime comunque, con grande vitalità, l'esigenza di strutture nuove e di una fervida quotidiana partecipazione attiva e reale delle masse lavoratrici — così in termini di scelte che di potere — alla costruzione di un destino cui sono legate le loro sorti ed in particolare quelle delle nuove generazioni.

L'insufficiente grado di democraticità e di partecipazione che è proprio dell'attuale sistema politico e delle istituzioni che di esso sono proprie, fa sì che la protesta tenda a travalicare le strutture e le concezioni dei partiti e dei sindacati, così come storicamente si sono configurate nella realtà del nostro Paese, nella ricerca, sia pur confusa, di modi nuovi e congeniali di inserimento e di affermazione delle personalità umana.

Di questa rivolta i movimenti politici ed il sindacato —

per ciò che gli compete, e non è poco — debbono cogliere tutti gli aspetti critici per inserirli in un rinnovato contesto politico ed in un rinnovato rapporto con i problemi nuovi della società.

Alla protesta sociale, infatti, o si è in grado di far corrispondere una proposta politica capace di interpretare lo stato d'animo, le aspettative ed il travaglio dell'uomo moderno in una società difficilmente decifrabile nei suoi lineamenti e nelle sue finalità (e nella quale, quindi, egli stenta ad identificarsi e ad inserirsi) o si è inevitabilmente costretti a dare una risposta di ordine pubblico, al tempo stesso, conservatrice ed antidemocratica.

Il rischio più grave che stiamo infatti correndo è quello di un ulteriore, rapido, logoramento delle istituzioni per l'incapacità dei partiti politici e degli stessi sindacati di essere rappresentativi delle esigenze maturate nella società.

Ne consegue che tutti i problemi attuali vanno riguardati con una ottica nuova tenendo presenti le tendenze affioranti e la mutata sottolineazione che i problemi oggi assumono. Sono mutati cioè i termini stessi del discorso politico come lo avevamo intrapreso all'inizio degli anni '60, discorso che era stato caratterizzato, e in forme al tempo stesso avanzate ed illuministiche, dalla strategia delle riforme di struttura e da una insufficiente attenzione ai problemi ed alle esigenze più immediate e più urgenti che la base sociale del paese esprimeva.

2. — *Nel presente momento particolare importanza assumono i problemi sociali e del lavoro proprio in quanto attengono alla condizione umana, alla posizione economica e sociale così come al grado di libertà e di alienazione dei lavoratori nel processo produttivo.*

È questo uno degli aspetti più complessi e di difficile

soluzione che sono presenti nelle società industrializzate al di là delle stesse configurazioni istituzionali e delle ideologie dominanti dei singoli paesi.

Proprio in quanto il problema centrale è quello del clima, dei rapporti nuovi che occorre instaurare nel Paese, affrontando i problemi del lavoro occorre dare indicazione preminente al problema del sindacato inteso come rappresentanza istituzionale dei prestatori d'opera in ordine alla condizione ed ai rapporti di lavoro.

In una società democratica il problema di ciò che è o potrebbe essere il sindacato, di ciò che esprime o potrebbe esprimere il suo potere contrattuale, di ciò che è o potrebbe essere la sua rappresentanza, è aspetto fondamentale per la stessa articolazione democratica della società. Di esso debbono perciò darsi carico partiti politici e pubblici poteri — senza con ciò invadere la sfera di autonomia delle organizzazioni sindacali — come di un fattore centrale di una reale dialettica democratica tra poteri diversi.

La insufficiente attenzione dimostrata dal centro-sinistra, nel periodo della crisi economica e successivamente, alla problematica sindacale, è stata al tempo stesso significativa del moderatismo prevalso e del progressivo disancoramento dai problemi reali della società.

Infatti, un Governo progressista, fortemente impegnato in un'azione di riforma e di rinnovamento delle strutture economiche e sociali, non ha interesse ad un sindacato diviso, scarsamente rappresentativo e dal basso potere contrattuale. Perché un sindacato di questo genere indebolisce la stessa capacità riformatrice dell'esecutivo lasciando questo in balia delle forze conservatrici come è puntualmente avvenuto in Italia negli ultimissimi anni.

L'esperienza del new-deal roosveltiano è esemplare sotto questo aspetto. Per affrontare le riforme di cui il Paese

aveva bisogno non a caso il Presidente americano ebbe innanzi tutto la necessità di ricreare un equilibrio di poteri favorendo un rafforzamento delle strutture e del potere sindacale.

In Italia per l'immediato avvenire il problema sindacale si presenta in maniera ancor più grave che per il passato.

In presenza di una tensione sociale che si preannuncia nei prossimi mesi notevolmente forte il sindacato italiano, ideologicamente e organizzativamente diviso, poco rappresentativo e consapevole esso stesso delle attese del mondo del lavoro, in che misura potrà rappresentare un interlocutore valido quando avere un interlocutore sindacalmente valido sarà una esigenza imprescindibile per non precipitare il Paese in una situazione critica?

Rispetto a questo problema, quindi, un governo — qualunque ne sia la sua composizione — che voglia qualificare la sua azione in senso innovatore, dovrà operare in modo profondamente diverso nei confronti del passato:

a) Innanzi tutto proponendo una politica economica che tenga conto del fatto che una parte non indifferente delle tensioni maturate nel sindacato (e cioè quelle economiche ed occupazionali) non possono essere contenute sulla base dell'attuale ripartizione del reddito e dell'attuale tipo di sviluppo realizzantesi con una quota rilevante di disoccupazione strutturale;

b) in secondo luogo il potere pubblico dovrà promuovere tutte le spinte unitarie che sono presenti nel sindacato e nel mondo del lavoro, non favorendo artificiose contrapposizioni interne, bensì scelte correnti con una politica di sviluppo economico e di progresso sociale che chiaramente indichi il modello di società verso il quale si intende cam-

minare. Soltanto una linea di questo genere può consentire un rapporto dialettico e costruttivo tra pubblici poteri e sindacato. Solo in questa maniera la dimensione programmatica, a misura che al suo interno si effettuino realmente le opzioni di fondo determinanti per i caratteri futuri della società, può divenire, anche per il sindacato, una scelta fondamentale ed unitaria intorno alla quale ricercare la dimensione nuova e reale del proprio potere;

c) in terzo luogo un governo innovatore dovrà influire sulle tendenze evolutive della contrattazione collettiva favorendo forme più duttili e articolate che meglio corrispondano alle esigenze di adattamento delle norme contrattuali alle situazioni differenziate esistenti all'interno dei singoli settori; alle modificazioni che sempre più rapidamente il processo di aggiornamento tecnologico e le esigenze di competitività introducono nella struttura produttiva; alla necessità di una sempre maggiore partecipazione dei lavoratori, partecipazione che al livello aziendale trova il suo momento fondamentale.

Al tempo stesso i pubblici poteri debbono impegnarsi in un'azione di permanente raccordo tra scelte settoriali e problemi generali di sviluppo.

Per corrispondere a queste esigenze i pubblici poteri hanno mezzi sufficienti — qualora esista reale volontà politica — per raggiungere i fini enunciati. Essi risiedono sostanzialmente:

1) Nella capacità di offrire sempre, al movimento sindacale, un quadro organico di politica economica e sociale all'interno del quale il sindacato possa individuare una sua autonoma funzione e trovare contropartite reali a sue eventuali autolimitazioni.

2) *Nell'attuare una coerente politica sindacale all'interno della pubblica amministrazione in quanto nei confronti dei dipendenti pubblici lo Stato ha, tra l'altro, la figura di datore di lavoro e può quindi regolare automaticamente i suoi comportamenti contrattuali in modo da renderli paradigmatici rispetto alla contrattazione collettiva latamente intesa.*

3) *Nell'influenzare e guidare la politica sindacale delle Aziende e partecipazione Statale affinché essa tenga conto dei problemi dell'evoluzione del sistema di relazioni industriali e dei problemi sociali presenti nel Paese e non si limiti ad un tipo di comportamento che ricalchi sostanzialmente quello delle Aziende private come fino ad oggi è prevalentemente avvenuto — tranne alcune rare eccezioni — proprio per la mancata iniziativa di pubblici poteri.*

4) *Facendo agire il Ministero del Lavoro non come puro strumento di mediazione passiva nei conflitti di lavoro, bensì sulla base di una visione politica e sociale delle situazioni esistenti finalizzando la sua iniziativa alle esigenze proprie della collettività, degli equilibri sociali, dei problemi dello sviluppo così come si pongono nei diversi momenti.*

Infine i pubblici poteri dovranno affrontare una razionale e avanzata piattaforma legislativa che avvii a soluzione i più importanti ed urgenti problemi attuali ed in particolare: attuazione della legge sulle procedure, libertà sindacali e statuto dei lavoratori, istituzione formazione e riqualificazione professionale, collocamento, sistema pensionistico, previdenza e sicurezza sociale, tutela della disoccupazione e sottoccupazione, organizzazione e gestione del tempo libero, legislazione di sostegno dell'attività sindacale.

le con particolare riferimento al sindacato nell'impresa. Questo argomento, che soltanto negli ultimissimi tempi è entrato nella discussione e nel dibattito sindacale (ed a cui Economia e Lavoro ha dedicato nel n. 2 del 1967 una tavola rotonda), sembra a noi che debba essere affrontato nel doppio profilo del potere e della partecipazione sindacale da intendersi come aspetti, fortemente correlati di un unico problema che è quello del ruolo del sindacato nell'attuale società.

L'intervento legislativo a sostegno dell'attività sindacale è carattere qualificante di un'azione di governo proprio in quanto induce uno spostamento degli equilibri di potere all'interno della società.

3. — *Su questi problemi un impegnativo discorso con le organizzazioni sindacali è non solo possibile, ma necessario. Infatti dalle positive soluzioni dei problemi indicati può discendere una mutata condizione dei lavoratori all'interno del processo produttivo, nella società e nei confronti del loro futuro. Ciò rappresenta quindi un elemento particolarmente importante nel nuovo quadro che occorre tendere a configurare proprio nella misura in cui esalta l'aspetto della partecipazione e della dialettica dei poteri.*

Soltanto in questa maniera è possibile determinare un rapporto sostanzialmente mutato tra Governo e sindacati che sia indicativo di una volontà progressista e che introduca ad un mutato clima i rapporti sociali.

Così operando il potere esecutivo precostituisce le reali condizioni per una azione riformatrice e rende credibile la sua azione individuando nel sindacato un interlocutore fondamentale e permanente della sua attività di Governo.

Al tempo stesso il sindacato può trovare in questi com-

portamenti condizioni più favorevoli all'affermarsi di un processo di autonomia e di unità al quale è legata l'espansione stessa e l'autenticità della sua rappresentanza.

Al di là di quelle che sono le responsabilità dei partiti e dei governi esiste infatti la necessità per le organizzazioni sindacali di dare maggiore spinta ed incisività ad uno sforzo, per ora insufficiente, di ricerca di una aggiornata e convincente strategia unitaria del movimento sindacale che richiede una più attenta ed approfondita analisi dei problemi e della condizione delle classi lavoratrici, un rafforzamento dell'associazionismo attraverso una democratizzazione effettiva delle strutture sindacali, la conquista di una autonomia reale del sindacato sul piano delle politiche interne e di quelle internazionali.

Ciò comporta innanzi tutto riportare la discussione ed il dibattito dal livello confederale a quello di base se si vuole che il processo unitario non sia regolato dalle esigenze burocratiche e dai condizionamenti « politici » della dirigenza sindacale, ma il portato naturale delle esigenze e delle volontà degli associati.

Di certo il problema è complesso e non riducibile ad un semplice schema perché complessa è la storia e la tradizione sindacale in Italia. Ma dalla disposizione delle confederazioni a mutare i loro atteggiamenti nei confronti della situazione sindacale si misurerà la loro volontà di sciogliere nodi antichi e affrontare, per ciò che è, la realtà sociale del Paese che tende a superare decisamente i confini entro i quali si è preteso fino ad oggi di costringerla.

ENZO BARTOCCI



errori di prospettiva nella 'sfida americana' di Schreiber

1. *Non esistono leggi economiche immutabili, ma « regolarità »*

Come giustamente affermava di recente un economista italiano ¹ le leggi dell'economia non sono immutabili ed i suoi cultori non possono fare altro che andare alla ricerca di alcune « regolarità » che si riscontrano nello sviluppo delle società, pur sapendo che « queste valgono fin quando valgono ».

L'Italia nel 1965 aveva un reddito nazionale lordo per abitante (calcolato al costo dei fattori) di 971 dollari ed il 13% del suo reddito era prodotto nel settore agricolo.

Non esiste alcun grosso paese al mondo che abbia un reddito per abitante superiore ai 1.000 \$ (in moneta del '65) con una quota di reddito agricolo superiore al 10%.

L'Italia nel 1965 presentava un peso di prodotti metalmeccanici sui prodotti manifatturieri (calcolati al costo dei fattori) pari al 39,4%. Non esisteva alcun paese, sempre nel '65 che superava il reddito lordo di 1.400 \$/abit., con un peso di prodotti metalmeccanici inferiore al 41,4% (Francia), i più avvicinandosi al 45% (Regno Unito) e al 51% (Germania, U.S.A.).

Nel 1966 non esistevano fra i più importanti paesi in-

¹ PAOLO SYLOS LABINI, in *Civiltà delle Macchine*, n. 3 maggio-giugno 1968, p. 30.

dustrializzati, chi con un R.N.L. (al costo fattori) inferiore ai 2.000 \$/abit. avesse un peso dei prodotti elettronici strumentali superiore all'80% della domanda nazionale totale di prodotti elettronici (vedasi Tab. che segue).

Domanda di apparati elettronici nel 1966 (in relazione al R.N.L./abit.)						
	Italia	G. Bretagna	Francia	Germania	Svezia	U.S.A.
Domanda totale apparati elettronici (milioni di \$)	570	1.253,8	1.174,3	1.630,3	240,9	18.900
di cui beni strumentali	60%	75,5%	73%	73%	80%	82%
Fonte: Dalla rivista « Electronics » 26 dicembre 1966.						

Ecco degli esempi di « regolarità » o regole economiche che possono aiutare ad interpretare alcune fasi dello sviluppo economico attuale dei paesi industrializzati.

2. *L'Europa deve specializzarsi maggiormente in prodotti nuovi, prodotti ad alto sviluppo o prodotti maturi?*

Poiché si parla molto di industrie nuove o meglio di prodotti nuovi è opportuno chiarire una volta per tutte che tale concetto va differenziato da quello di prodotti ad alto sviluppo (growth products): l'elettronica professionale negli U.S.A. si presenta oggi (e da circa 20 anni) nella fase di forte sviluppo (della domanda) mentre non altrettanto si riscontra oggi nell'elettronica dei beni di consumo; in Italia la posizione si presenta invertita fra i due gruppi di prodotti.

« Per incidens » aggiungeremo che nel settore elettronico gli U.S.A. mostrano una competitività crescente nelle « produzioni ad alto sviluppo » e una competitività decrescente nelle cosiddette « produzioni mature » cioè nei beni di consumo (radio, TV, fonografi, etc.).

Se si confronta il tasso di crescita delle produzioni U.S.A. nei due gruppi di settori citati (apparati professionali e beni di consumo) si vede chiaramente che da circa 20 anni mentre la produzione dei beni elettronici di consumo cresce ad un tasso annuo del 7% circa quella degli apparati professionali cresce al tasso annuo superiore al 20%.

In definitiva capita ai beni elettronici di consumo americano quello che capita ad alcuni nostri prodotti tessili (poveri) messi in difficoltà dalla concorrenza di Paesi di nuova industrializzazione; il Giappone, la Corea del Sud e Honk Kong per gli U.S.A. sono gli « outsiders » che mettono in difficoltà i loro « prodotti maturi », come la Jugoslavia ed altri Paesi dell'Est e dell'Ovest mettono in difficoltà l'Italia con i loro tessuti di cotone.

Per industrie ad alto sviluppo o meglio per prodotti ad alto sviluppo, (growth products) si intendono quelli la cui domanda in un dato Paese e in un dato periodo di tempo cresce ad un tasso decisamente superiore a quello medio.

Secondo questa ampia definizione molti prodotti chimici, l'automobile, gli elettrodomestici, molti prodotti alimentari (alcuni conservieri e dolciari) ed alcuni prodotti metallurgici oggi in Italia possono considerarsi « growth products » (pur non essendo, nella generalità dei casi new products).

La produzione elettronica italiana invece da anni non presenta variazioni di rilievo se è vero (stime Censis) che

a 180 miliardi di produzione nel '61 corrispondevano 183 miliardi nel '64. Pur trattandosi di prodotti generalmente nuovi (*new products*) essi non sono ancora giunti in Italia alla fase dei « *growth products* ».

Anche questo dato conferma la tesi che a livelli di R.N.L./abit. pari a quello italiano l'elettronica non rientra ancora (anche se l'inizio del boom è atteso per il quindicennio '66-80) fra i cosiddetti « *growth sectors* », industrie in forte sviluppo (non è da confondersi naturalmente questo concetto di industrie ad elevato sviluppo con quello di industrie scientifiche o nuove come è l'elettronica anche in Italia).

D'altronde la stessa incidenza dei beni di consumo sulla domanda delle industrie elettroniche di alcuni Paesi occidentali, riportata nella Tabella conferma la tesi secondo cui la domanda di prodotti nuovi (e soprattutto dei prodotti elettronici strumentali) non si presenta allo stesso modo in ogni Paese.

Mentre nei Paesi a basso reddito (Italia) il peso dei prodotti elettronici strumentali è il 60% circa del totale della domanda di prodotti elettronici, nei Paesi a medio reddito (Gran Bretagna, Germania, Francia) tale peso passa al 74% circa e nei Paesi ad alto reddito (Svezia e U.S.A.) esso sale all'82%.

Per riassumere il nostro ragionamento indicheremo le seguenti fasi del « ciclo di sviluppo » dei prodotti:

1ª fase: *Prodotti nuovi (new products)*: sono prodotti appena passati dalla fase di invenzione alla fase commerciale, lo sviluppo della domanda in questa fase è generalmente inferiore a quello medio dei prodotti del settore, i cambiamenti tecnologici sono frequenti così da richiedere (più che elevati investimenti in processi produttivi di mas-

sa come linee di montaggio, macchine monouso o transfert) elevati investimenti in spese di sviluppo e messa a punto.

Sono estremamente importanti le economie esterne derivanti dalla vicinanza di aziende sub-committenti atte ad assicurare la necessaria elasticità di produzione. (È questa la fase in cui si trovavano i calcolatori elettronici negli U.S.A. 10-15 anni fa e l'elettronica strumentale oggi in Italia ed in molti altri Paesi europei).

2^a fase: *Prodotti ad alto sviluppo (growth products)*: i prodotti che sopravvivono alla fase iniziale e « sfondano » sul mercato rispondendo (o creando) ad una domanda potenziale, passano in una fase successiva in cui le tecniche di « mass production » e di « mass distribution » sono ampiamente applicate. Le spese unitarie di capitale intellettuale (sviluppo) possono essere ancora alte per i continui perfezionamenti del prodotto ma sono sicuramente inferiori alla fase precedente; i processi diventano più « capital intensive » e soprattutto il « Management » assume importanza critica in questa fase per equilibrare, da un lato le esigenze tecnologiche insorgenti dai continui perfezionamenti del prodotto, dall'altro le esigenze economiche di minimizzazione dei costi unitari che si realizzano con la standardizzazione del prodotto. (È questa la fase in cui si trovano i calcolatori elettronici U.S.A. oggi).

3^a fase: *Prodotti maturi (mature products)*: il prodotto entra poi nella fase finale; le specifiche sono da questo momento abbastanza standardizzate, le tecnologie ed i processi produttivi abbastanza stabili.

Il Management è meno difficoltoso in questa fase a causa della stabilità delle tecnologie e dei prodotti, mentre la importanza relativa delle economie esterne e degli « Scientific and Engineering inputs » decresce a causa della pos-

sibilità di maggiore integrazione verticale dei processi produttivi. Il costo del lavoro semiqualeficato (i nostri manovali specializzati, addetti delle linee di montaggio), per la sua incidenza sui costi totali di produzione, diventa un fattore strategico per la competitività internazionale dell'industria, in questa fase del ciclo del prodotto.

Il successo internazionale degli elettrodomestici e delle auto italiane è spiegabile anche alla luce di questo approccio del « ciclo dei prodotti » al problema della competitività internazionale.

È questa la fase in cui cerca disperatamente di non cadere l'elettronica strumentale U.S.A. onde non perdere il suo vantaggio di competitività.

Per concludere oggi l'Italia e l'Europa hanno convenienza a sviluppare soprattutto quelle produzioni « ad alto sviluppo » anche se corrispondono, in società più avanzate, a prodotti « maturi ».

Sono queste le attività per cui esiste oggi un mercato anche europeo sufficiente ad assorbirle finanziandone la produzione.

Lo sviluppo da parte europea dei prodotti che in U.S.A. sono nella 1ª fase dello sviluppo (in pratica prodotti appena inventati e/o sottoposti a continua innovazione) non è che non debba avvenire, ma deve essere perseguito come strategia articolata e non frontale, attuata puntando sull'incentivazione di certe *attività in cui si riconoscano importanti obiettivi economici e sociali, nazionali ed internazionali* (es. l'inquinamento e la distruzione dell'ambiente, il traffico cittadino, le proteine sintetiche per l'alimentazione delle zone sottosviluppate, l'elettronica per la didattica e per il controllo del traffico e dei processi industriali, l'aeronautica da trasporto a medio raggio, la conservazione e la trasformazione dei prodotti agricoli, la se-

lezione e l'ottimizzazione delle colture, etc.). Dovendo addossare alla collettività il finanziamento, anche se parziale, di tali « prodotti nuovi » non possono che seguirsi criteri di priorità sociale nella loro selezione.

3. La massimizzazione dello sviluppo si ottiene adottando le strategie alle proprie risorse (e non a quelle degli altri)

E veniamo alla « sfida americana » a cui, secondo Schreiber, si dovrebbe rispondere essenzialmente con le stesse armi, concentrazioni aziendali, spese massicce per ricerca scientifica, sviluppo dei prodotti nuovi (aeronautica, spazio, calcolatrici, energia nucleare, etc.).

La nostra personale opinione, che pur accetta molte delle critiche di Schreiber alla sclerotizzata cultura manageriale ed universitaria della vecchia Europa, e che in questa sede tralascia il delicato punto delle concentrazioni aziendali nazionali ed europee,² è leggermente diversa, essendo convinti che un « massiccio impegno alle frontiere avanzate della Scienza » non può che ritardare il nostro sviluppo (di questo quindicennio),¹ perché esistono priorità sociali che gli americani non si sono poste e che noi vi-

² In tema di concentrazioni aziendali, esistono ancora poche analisi sui dannosi effetti socio-politici dei grandi monopoli internazionali (sulla ricerca e sviluppo, sull'occupazione, sui profitti che rimangono nei Paesi di localizzazione, sulle politiche del personale e sindacali, etc.). Il caso Riv.-SKF è significativo, ove si ricordi che il maggior peso della contrazione occupazionale del nuovo gruppo è stato sopportato dagli operai della fabbrica torinese; e non si dimentichi che in molti settori (siderurgia, chimica, auto, fibre tessili, etc.) almeno in Italia, siamo già a livelli di concentrazione (esprimendo tale concentrazione mediante la percentuale in addetti di un settore che è occupato nelle prime 20 imprese del settore) fra i più alti del mondo.

ceversa dobbiamo porci, 2) perché non è nostro interesse, oggi, sviluppare al massimo certe produzioni in settori in cui non abbiamo i mezzi e le economie di scala per sostenerli nelle forme adeguate, 3) perché, di contro, è nostro interesse sviluppare al massimo certe produzioni che per il loro carattere (labour intensive e tasso di innovazione avanzato anche se non avanzatissimo) ci assicurano notevoli margini di competitività, sottraendo nel contempo importanti quote di mercato alle industrie d'oltre Atlantico.

Uno dei problemi più importanti che un Paese come il nostro deve affrontare è quello di sapere « quali settori industriali è conveniente sviluppare più degli altri al fine di accelerare lo sviluppo globale del Paese e la sua posizione di competitività internazionale ». Quando parliamo (spesso a sproposito) di industrie nuove dobbiamo ricordare che altro è sostenere con spese pubbliche lo sforzo iniziale di certe industrie per consentire loro l'ingresso di un mercato che già esiste (o è in essere), a livello nazionale ed europeo ma il cui costo iniziale di accesso è troppo elevato per le singole imprese del settore, altro è creare un tipo di industrie privilegiate da sostenere con spese pubbliche per un numero imprecisato di anni, in assenza di una domanda attuale o di una domanda potenziale attesa in un ragionevole lasso di tempo.

Questa seconda via si tradurrebbe in un puro spreco di ricchezza sia diretta (sovvenzioni a fondo perduto), sia indiretta, attraverso la sottrazione di risorse culturali e materiali che potrebbero ben più fruttuosamente essere impiegate in altri settori ai fini dello sviluppo e del progresso del Paese.

Una attenta ricerca di quei settori che per la attuale fase di sviluppo dei rispettivi prodotti (oggi in Italia ed in Europa) e per le previsioni di una domanda attesa in un

ragionevole arco di tempo, sono suscettibili di aumentare il benessere nazionale, si impone quindi per l'avvenire economico, scientifico e sociale del Paese.

Guai se un Paese come l'Italia, ancora al 14° posto sui 21 paesi dell'OCSE in termini di R.N.L./abit., con innumerevoli problemi sociali da risolvere, con una Scuola da riformare con una pesante fetta di disoccupazione sulle spalle, si lasciasse abbagliare da avventure industriali tanto costose quanto inutili, improduttive e dannose data la struttura della domanda oggi esistente, strettamente connessa ai livelli unitari di reddito. Lo stesso discorso vale per la Gran Bretagna, per la Francia ed in genere per l'Europa.

Questo non significa abbandonare a se stesse le industrie « nuove » per quelle (oggi per l'Italia) a forte « sviluppo » ma significa soltanto: *a)* avere chiare le idee sulle differenti fasi di sviluppo dei prodotti delle singole industrie; *b)* individuare fra i prodotti delle industrie nuove quelli che per le caratteristiche della nostra economia possono assumere il ruolo di prodotti a forte sviluppo (growth products) in un ragionevole arco di tempo; *c)* trovare quelle forme di incentivazione idonee allo sviluppo delle singole industrie nell'interesse del più generale sviluppo globale del Paese e, nel quadro di un'Europa sempre più integrata politicamente ed economicamente; *d)* non dimenticare il ruolo che dobbiamo svolgere per agevolare lo sviluppo del 3° Mondo.

In altre parole se « *natura non facit saltus* » era un detto valido per i nostri padri, esso è purtroppo valido ancora oggi in un clima di sviluppo tecnologico ed economico accelerato come quello che viviamo.

Le « opzioni » da fare vanno fatte soprattutto alla luce: *a)* delle vocazioni del nostro Paese; *b)* dello stato di

sviluppo economico del nostro Paese e dell'Europa; c) dell'importanza che i fattori di produzione assumono nelle varie fasi di sviluppo del ciclo dei prodotti e della disponibilità attuale di tali fattori nel nostro Paese.

La tabella che segue è un tentativo grossolano di elencazione dell'importanza dei diversi fattori di produzione, nei singoli stadi del ciclo di un prodotto.

Fattori di produzione	Fasi del ciclo di un prodotto		
	1 nuovo	2 sviluppo	3 maturo
Management (gestione ed organizzaz.)	2	3	1
Ricerca, sviluppo e progettazione	3	2	1
Basso costo del lavoro semiqualeficato	1	2	3
Economie esterne	3	2	1
Capitali fissi	1	3 *	3
<i>Valori dei simboli</i> 1 = scarsa importanza 2 = media importanza 3 = elevata importanza			

* Importanti per la rapida obsolescenza.

Come già detto il successo italiano di auto ed elettrodomestici e quello giapponese di elettronica di consumo e navi da carico nonché lo stesso successo inglese in motori avio (come è noto i nuovi apparecchi da trasporto Lockheed saranno equipaggiati con reattori Rolls-Royce), si spiega perfettamente alla luce di questo modello: le fasi del ciclo di tali prodotti infatti cadono, nella 3^a fase per l'economia U.S.A. (anche se dal lato della domanda europea gravitano ancora nella 2^a fase), cioè proprio quella in cui essa risulta meno competitiva.

Lo sforzo di sviluppo oggi va ancora fatto in direzione di quei prodotti che gravitano fra la 2^a e la 3^a fase (prodotti in sviluppo e prodotti maturi), rispetto alle cui ca-

ratteristiche soprattutto l'Italia, sembra possedere buone possibilità (forte disponibilità di manodopera semiqualficata nel nostro Mezzogiorno, esodo agricolo che continua, e continuerà, ancora con tassi elevati, etc.).

Questo approccio — variabilità della posizione di competitività dei vari Paesi al variare delle fasi del ciclo dei prodotti aiuta a spiegare alcuni fenomeni dei nostri tempi. La posizione altamente competitiva che gli U.S.A. avevano all'inizio degli anni 50 nei beni di consumo durevoli elettronici è rapidamente scomparsa in meno di un decennio (già nel 1960 la bilancia commerciale di tali prodotti era passiva) sotto la spinta dei prodotti giapponesi, sudcoreani e di Honk Hong. Questo cambiamento di posizione non si spiega soltanto coi più bassi costi-Lavoro di tali Paesi — mentre nell'elettronica professionale U.S.A. il costo lavoro incide per più del 66% sul valore aggiunto, nell'elettronica di consumo esso incide per meno del 50% ma soprattutto col fatto che nessun Paese — tanto meno il Giappone o Honk Hong — è oggi in grado di sfidare la supremazia U.S.A. sia nella ricerca e sviluppo (per ammontare di spese e per organizzazione) sia nelle tecniche avanzate di gestione ed organizzazione aziendale (Management).

Il Giappone, Honk-Hong, la Corea, e perché no, l'Italia e l'intera Europa occidentale ed orientale, possono competere con successo con gli U.S.A. nei beni elettronici di consumo, non solo perché i loro costi lavoro sono più bassi, ma perché si tratta di « mature products » con tecnologie stabili, che richiedono inferiori contenuti di ricerca, progettazione ed organizzazione. Lo stesso discorso è valido per auto ed elettrodomestici italiani.

Io credo che oggi una via italiana europea o giapponese alla sfida americana per lo sviluppo economico e sociale globale dei nostri Paesi vada vista nell'abilità di identi-

ficare quei prodotti che si muovono verso la « mature phase » le cui tecnologie siano stabili abbastanza da essere adottate da Paesi dove le risorse in R.D. e Management sono ancora a livelli unitari decisamente inferiori a quelli americani (e non può essere altrimenti dati i nostri redditi).

Non ci conviene fare il gioco dei Paesi più avanzati che hanno invece interesse ad anticipare, interrompendolo se possibile, il declino dei loro prodotti che si stanno avvicinando alla fase « matura » del ciclo.

Gli U.S.A. hanno già convinto troppe persone che la Coca-Cola è migliore dell'aranciata, del latte e del vino, non facciamoci convincere che la carne tritata liofilizzata è migliore di una buona bistecca alla fiorentina.

4. *Conclusioni*

Sembra abbastanza chiaro che lo scrittore francese ha sottovalutato l'importanza delle singole strategie ai fini della massimizzazione dello sviluppo commettendo qualche errore di prospettiva economica e sociale, che tra l'altro l'autore sembra avviato rapidamente a correggere (anche se solo parzialmente).

A. *Errori di prospettiva economica.*

Basta dare uno sguardo alla bilancia commerciale « U.S.A. — altri Paesi OCDE » per vedere che l'attivo (per gli USA) è da 5 anni in continua riduzione e forse nel '68 si invertirà, e per capire come gli USA, malgrado il « Selling Price » e le altissime protezioni doganali e di altro tipo (norme tecniche, etc.) non reggono più alla concorrenza dell'Europa occidentale e del Giappone nell'80% dei prodotti manifatturieri (auto, abbigliamento, motocicli, elet-

tronica di consumo, orologi, tessuti, macchine tessili, macchine da scrivere e contabili, acciaio, vetro, macchine utensili, elettrodomestici, e molti altri). Essi sono competitivi solo nei prodotti ad alta innovazione: aeronautica, calcolatori, pellicole fotografiche e componenti elettronici sono gli unici settori manifatturieri in cui gli U.S.A. ancora battono la nostra (Europa e Giappone) concorrenza, ma già si avvertono segni di deterioramento delle singole bilance commerciali anche in tali settori (quasi tutte stazionarie).

Schreiber sembra non aver capito questo dato incontestabile:

Dato che il rapporto produttività costo lavoro è quasi di due volte a favore dell'Europa (la produttività USA è più del doppio, ma i loro costi lavoro più del triplo) è presto spiegato come gli U.S.A. oggi (e sempre meno domani) possano competere solo nei settori dove il tasso di innovazione è molto elevato e di conseguenza le difficoltà di organizzare la produzione e la ricerca (a costi competitivi) sono tali da assicurare ad essi (maestri nel Management e avvantaggiati nella ripartizione delle spese di Ricerca su ampie serie di produzioni) un margine di competitività ancora elevato.

Ne consegue che la via al massimo sviluppo economico e sociale dell'Europa di oggi e dell'Italia e del Giappone di qui al 1980 circa (anno in cui i nostri redditi per abitante saranno pari o di poco superiori a quelli francese e tedesco di oggi) non può passare per una strategia di attacco massiccio alle frontiere più avanzate del progresso scientifico e tecnologico, bensì per una strategia di attacco nelle immediate retrovie di tale frontiera, e per una strategia di difesa alle frontiere della Scienza.

Senza pertanto abbandonare del tutto tali frontiere, scegliendo quei prodotti avanzati in cui possiamo effettivamente competere espandendo fortemente le produzioni a basso e medio contenuto di innovazione, determineremo la spirale delle vendite, e quindi dell'occupazione e in definitiva della ricchezza e di una sua migliore distribuzione; dopo di che anche a noi sarà accessibile (perché economica e necessaria) la « Big Science ».

È mia convinzione che non è spendendo 2.100 milioni di dollari per due prototipi Concorde, (con un fatturato annuo che per tutta l'industria aeronautica europea, Gran Bretagna, inclusa, non arriva a 1.300 dollari) che si accelera lo sviluppo economico e politico dell'Europa;³ se come sembra altamente probabile, l'impresa sarà un fiasco commerciale tale (dati i troppi problemi tecnologici non ancora completamente risolti) che gli stessi americani, stanno rallentando volutamente il loro S.S.T. (Super Sonic Transport) per buttarsi sui subsonici giganti (Jumbo, Air bus, etc.) da 500 passeggeri, ad alto contenuto di sicurezza ed economicità.

Altro caso tipico di 3 miliardi di dollari spesi dalla Francia in un decennio nel programma nucleare pacifico che è stato un pieno fallimento.

In conclusione, se la diagnosi sulle cause del Ritardo Europa-USA di J.J.S. Schreiber è solo parzialmente esatta, la prognosi che egli consiglia (a parte gli ovvi richiami all'unità europea, alla collaborazione scientifica e tecnica, etc. che tutti condividiamo) mi sembra ampiamente errata sotto il profilo economico.

³ Schreiber sembra d'accordo su questa convinzione, anche se per motivi diversi dai miei.

B. Errori di prospettiva sociale e politica.

Se gli esempi Italia Giappone da un lato e Gran Bretagna dall'altro ⁴ indicano che l'equazione « Spese per R.D. — progresso economico », non è completamente fondata (mentre è vero che chi è ricco deve continuamente innovare le sue produzioni se vuole produrre a costi competitivi con i paesi meno ricchi), innumerevoli esempi dimostrano ormai quanto sia mistificatoria la presunta equazione « Progresso tecnologico = Progresso sociale ».

La violenza sta diventando sempre più una componente importante della nostra vita: violenza politica, violenza razziale, violenza tecnologica, possono tutte ricondursi in uno schema rozzo, ma a mio parere espressivo, all'autoritarismo di chi gestisce i vari centri di potere ed alla assunzione di dignità (talvolta violenta) di coloro che per secoli hanno soggiaciuto senza obiettare, (operai, studenti, tecnici, etc.).

La tecnologia non è neutrale: la violenza della forza discriminante del progresso tecnologico così come sino ad oggi impiegato dalla rivoluzione industriale (ad Ovest come ad Est) si manifesta a tutti i livelli.

Nell'impresa, la suddivisione fra momento direttivo e momento operativo, con l'assegnazione delimitata, precisa ed inderogabile di compiti parcellari agli operatori a tutti i livelli (dal manovale al laureato), non lascia spazi per l'iniziativa individuale ed è indipendente dal fatto che i mezzi di produzione siano di privata o pubblica proprietà. E ciò

⁴ Come è noto Giappone ed Italia sono da 10 anni al 1° e 2° posto nell'incremento di reddito dei 10 maggiori Paesi industriali del mondo occidentale e la Gran Bretagna è all'ultimo posto, è altresì noto che la Gran Bretagna spende per R.D. per ogni abitante cifre circa 5 o 6 volte maggiori di Giappone ed Italia.

quando già da anni sociologi ed esperti più illuminati ⁵ predicano la necessità di sostituire tali forme alienanti e disumane di lavoro e dimostrano la possibilità di farlo senza gran danno per l'efficienza: pensate all'operaio addetto ad una catena di montaggio con operazioni di 3/100 di minuto, costretto a ripetere per 16.000 volte al giorno la stessa operazione. L'uomo esce svuotato di energie fisiche-psichiche da una simile dura esperienza, troppo dura per essere sopportata a lungo.

In gergo operaio li chiamano « uomini-scimmia » (è la versione italiana dell'uomo-bue di Taylor), con un'espressione amara e significativa che suona condanna per tutti gli esperti che, da Taylor ad oggi, si sono mossi sul binario dell'efficienza (e fin qui siamo d'accordo), spendendo troppe energie per piegare l'uomo alle esigenze della macchina quasi sempre dimenticando la bassezza morale e fisica a cui riducevano la più perfetta creatura della terra (e qui non possiamo essere d'accordo).

Si è sempre messa l'efficienza e non la dignità umana al vertice degli interessi: è ora, dicono operai, studenti, impiegati, che tale ordine di valori sia ridimensionato.

A livello di comunità regionale e nazionale il progresso tecnologico accentua gli squilibri storici (il nostro divario di reddito pro-capite Nord-Sud è aumentato negli ultimi

⁵ Si vedano a tale proposito: « Atti della giornata di studio organizzata dal B.T.E. e dal C.E.P.R.O. » il 16 marzo 1966, sul tema *Enlargissement des taches et progrès technologique*; ABRUZZI A., *Organizzazione della produzione*, in *Produttività*, agosto 1967; FORRESTER J., *Industrial Dynamics*, M.I.T. Press., 1961; DAVIS L., *Job Design and Productivity: a new approach*, in *Personnel*, marzo 1957; GALBRAITH J., *Il nuovo stato industriale*, Einaudi, 1968; MARCUSE H., *L'uomo ad una dimensione*, Einaudi, 1967; O.C.D.E., « Atti della Conferenza di Amsterdam », 15-18 novembre 1966.

10 anni) e non sembrano manifestarsi in concreto volontà e possibilità di ridurli.

A livello mondiale il problema della forza discriminante del potere tecnologico è ancora più drammatico, con divari che aumentano così rapidamente (fra il 20% degli abitanti ricchi della terra e gli altri) che nel 2000, secondo l'americano Kahn (*Year 2000*) essi supereranno del 50% almeno, i già mostruosi divari attuali (che vedono l'indiano medio 16 volte più povero dell'inglese medio e 32 volte più povero dell'americano medio).

Mentre ci commuoviamo alle ricorrenti immagini che TV e stampa ci inviano sulla sottonutrizione ed i problemi del terzo mondo, e dibattiamo a tutti i livelli il problema, con anacronistiche e talvolta snobistiche denunce, i paesi ricchi (fra cui in prima linea i nostri rappresentanti del MEC) si oppongono alla liberalizzazione del commercio degli unici prodotti che i paesi poveri sanno produrre (prodotti di base e prodotti manifatturieri poveri, agricoli, tessili, etc.) consentendo invece (bontà loro) la liberalizzazione di quei prodotti che quei paesi non sanno produrre, come calcolatori elettronici, etc.

Evidentemente le ire e le pressioni delle potenti industrie alimentari, tessili, etc. dei paesi ricchi l'hanno spuntata, anche a N. Delhi (convegno di quest'anno, UNCTAD, sul Commercio e lo sviluppo) nel difendere la violenza discriminante del potere tecnologico di pochi paesi ricchi verso i « 77 » paesi sottosviluppati, colà rappresentati.

L'umanità sembra essere giunta al culmine di una parabola in cui ha impiegato il progresso tecnologico come mezzo e come fine dello sviluppo: l'uomo ha pagato un duro prezzo in termini di dignità ed integrità fisica a questa filosofia pseudo-illuministica, ed i segni dei tempi sembrano chiaramente ammonirci che egli, giustamente, non crede

più alla mistificante equazione: progresso tecnologico = progresso civile.

A questo proposito il ministro della scienza e della tecnologia britannica (*The Economist*, jan. 6 1968) in un interessante articolo, esprimendo la convinzione che troppo spesso la « mitizzazione » del progresso tecnologico ha arrecato danni economici e sociali ai Paesi dichiarava che « si ha il dovere di frenare o tagliare (*cut-off*) determinati programmi scientifici e tecnologici quando le spinte che essi determinano sono portatrici di benessere per pochi e di scarso benessere o di sostanziale danno per la collettività ».

In una parola il processo tecnologico non può essere fine a se stesso (« sviluppo a quel fine? » Robinson) ma deve assecondare gli « obiettivi sociali » posti dalla collettività.

Nello stesso senso il progresso tecnologico e l'eliminazione dei divari di produttività e scientifico, Europa-USA non devono essere fini a se stessi, ma vanno visti nel quadro dell'affermazione di una civiltà umana e di una cultura umana che sappiano strumentalizzare il consumismo e non farsene strumentalizzare.

A mio parere Schreiber non sembra capire che all'Europa dei giovani di oggi, (il cui livello scolastico-culturale cresce con un ritmo impressionante rispetto a tutti gli indicatori economici) non si può dare come ideale l'immagine di un grande motore che gira sempre più velocemente e rumorosamente (fino ad allinearsi al numero di giri del colosso USA), ma si deve dare, ed essi stessi debbono darsi, ideali più elevati e qualificanti se si vuole il loro apporto creativo e non distruttivo, per un'Europa ed un mondo migliori.

Questa prospettiva sociale e politica di tipo moderno, che manca completamente nell'ottima raccolta di dati e

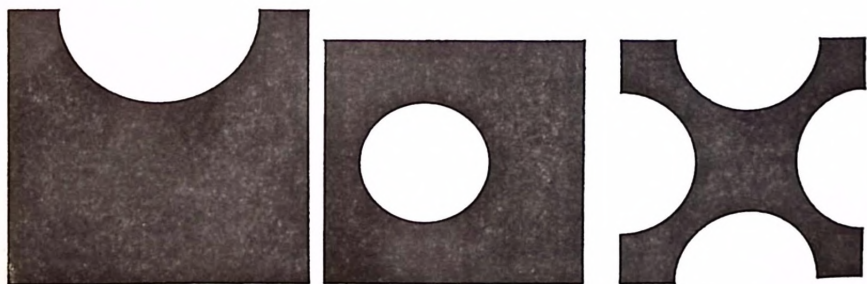
documenti sul « gap » che Schreiber ci fornisce nella sua « Sfida », è secondo me l'unica intorno a cui sarà possibile raccogliere consensi per la costruzione di un'Europa più giusta per un Mondo più giusto (è quanto ha ben espresso Zagari nella sua recente « Sfida europea »).

All'Europa gollista delle Patrie, il direttore dell'Express contrappone l'Europa delle Aziende; non credo che in una Società a vocazione sempre più pluralistica questa seconda Europa, da sola, (senza essere affiancata da un'Europa dei lavoratori e degli studenti) potrebbe andare molto più lontano della prima sulla via del progresso, economico e sociale, e dello stesso progresso tecnologico.

NICOLA CACACE

design: alfredo de santis
locandine per il lancio
di 3 portamatite in legno

TRE PORTAMATITE IN LEGNO



note sulla riforma nel campo dell'imposizione diretta

1. — Il fatto dell'imposizione viene assumendo un ruolo sempre più importante da due punti di vista diversi: dal punto di vista del cittadino, che vede progressivamente assottigliarsi i gradi di libertà concessigli nella formulazione dei suoi bilanci di consumatore e di produttore; da quello dell'ente pubblico, per il quale l'imposizione è la fonte principale di alimento della sua vita in continua espansione.

Infatti, anche a rimanere nell'ambito delle economie occidentali, dove istituzionalmente prevale la libera contrattazione nel mercato, come per esempio in Italia, l'azione dell'ente pubblico è diventata così varia e molteplice da assumere dimensioni eccezionali. In Italia attualmente più del 35% del reddito nazionale netto ai prezzi di mercato viene prelevato coattivamente dai pubblici poteri e circa il 50% della domanda complessiva viene espressa da questi pubblici poteri stessi.

Ecco dunque inevitabili i motivi di contrasto tra la collettività (di cui peraltro è parte il singolo cittadino), che persegue obiettivi molteplici di progresso civile ed economico, ed il cittadino come privato, il quale è chiamato a contribuire pro parte a quelle finalità. Materia del contendere, poiché non può essere esplicitamente il fatto dell'imposizione in sé, in quanto ormai ciascuno sente di non poter più contestare in linea di principio il dovere di contribuire allo sforzo comune, è il sistema di prelievo, cioè il sistema tributario come si esprime concretamente nelle sue singole disposizioni. È quindi in questo senso che i modi, le forme

e gli strumenti del prelievo fiscale rappresentano uno dei problemi piú gravi della società moderna; e che ogni soluzione prescelta, non solo avrà conseguenze economiche ed amministrative, ma soprattutto sociali: chiudere gli occhi di fronte a questo problema significa abbandonare al proprio destino lo stesso ordinamento politico-sociale del Paese.

Le motivazioni, dunque, della riforma tributaria, che si va ormai invocando in Italia da vari anni e che infine crediamo di aver impostato per una sua sollecita attuazione, sono le piú diverse; ma non si deve dimenticare che al fondo di tutto c'è l'esigenza di approntare uno strumento tecnico capace di tradurre sul piano pratico gli ideali politico-sociali di una collettività ormai civilmente matura e democraticamente avanzata, in cui non si vogliono tollerare sperequazioni e distorsioni, riflesso di forze che sono state abbattute o che si vogliono abbattere.

2. — L'articolazione fondamentale della riforma, come è stata definita nel testo già approvato dal Governo, è largamente nota. Nel campo dell'imposizione diretta vi dovrebbe essere:

- a) un'imposta (progressiva) sul reddito globale delle persone fisiche;
- b) un'imposta sulle persone giuridiche;
- c) un'imposta sui redditi di natura patrimoniale;
- d) un'imposta sugli incrementi di valore dei beni mobiliari.

Nel campo dell'imposizione indiretta si avrebbe:

- a) un'imposta sul valore aggiunto dell'attività economica fino alla fase del commercio al dettaglio escluso;

b) un'imposta (monofase) integrativa comunale sui consumi.

Nel campo infine della finanza locale si avrebbe:

a) l'attribuzione agli enti locali dei proventi dell'imposta reale proporzionale sui redditi patrimoniali e di quelli dell'imposta sugli incrementi di valore dei beni immobili;

b) l'attribuzione ai comuni di un'imposta generale su tutti i consumi riscossa nella fase di dettaglio e proveniente dell'attuale imposta comunale sui consumi;

c) la revisione del sistema di contribuzione alla finanza locale da parte della finanza statale.

3. — In questa occasione vorrei, però, soffermarmi a considerare brevemente soltanto alcuni degli aspetti riguardanti la riforma tributaria; in particolare quelli che toccano la cosiddetta imposizione diretta. In questo senso vorrei esporre alcune considerazioni che toccheranno sinteticamente i seguenti punti: primo, la portata ed il significato delle innovazioni che si vogliono introdurre nel sistema dell'imposizione diretta erariale; secondo, il nuovo sistema della finanza locale e le sue relazioni con quella statale; terzo, gli aspetti tecnico-amministrativi della riforma, compreso quello dell'accertamento; ed infine le modificazioni che verrebbero introdotte dalla riforma progettata nella distribuzione, fra i vari contribuenti, della pressione fiscale.

4. — Quanto al primo punto, si possono cogliere i motivi ispiratori della riforma nella sistemazione che il legislatore intenderebbe dare all'imposizione personale.

Il progetto di riforma tributaria, accogliendo un'istanza già propria della Costituzione, ma che si è via via venuta perfezionando ed articolando nell'ultimo ventennio e par-

ticolarmente negli ultimi quattro anni, in occasione dei lavori delle Commissioni ad hoc sedenti presso il Ministero delle Finanze, prevede l'introduzione nel sistema italiano di un'imposta unica progressiva sul reddito delle persone fisiche, che nella forma può rappresentarsi come un'estensione ed una generalizzazione dell'attuale imposta complementare progressiva sul reddito. Tuttavia nella sostanza la nuova imposta sarebbe molto di più che non una estensione della complementare. In primo luogo perché essa, sostituendosi a tutte le altre imposte cosiddette reali e personali, tenderebbe a realizzare più compiutamente il principio dell'imposizione progressiva di cui prima si è detto. In secondo luogo, e per le stesse ragioni, perché aprirebbe la via ad un processo di semplificazione nel campo dell'imposizione diretta, che si rivelerebbe giovevole non solo al contribuente, per il quale più chiaramente verrebbe a definirsi la sua obbligazione tributaria, ma per l'Amministrazione stessa, tanto sotto il profilo della tecnica di gestione, quanto in tutte quelle occasioni in cui al sistema fiscale si richiede prontezza e flessibilità, per secondare fini di politica economica generale.

Come è noto la nuova imposta unica, come già viene correntemente chiamata, assorbirebbe infatti, dalla finanza erariale, l'imposta di ricchezza mobile, l'imposta sul reddito agrario e sul reddito dominicale dei terreni, l'imposta sul reddito dei fabbricati, l'imposta complementare progressiva, nonché le numerose addizionali e sovraimposizioni; dalla finanza locale assorbirebbe altresì l'imposta di famiglia o sul valore locativo, l'imposta comunale sulle arti e professioni, l'imposta camerale, le sovraimposte terreni e fabbricati, etc.

Come si vede il sistema vigente dell'imposizione personale uscirebbe dalla riforma sostanzialmente trasformato.

5. — Ma per comprendere appieno il significato e l'estensione della riforma proposta nel campo dell'imposizione personale, occorre considerare altresì la normativa prevista con l'imposta sulle persone giuridiche in sostituzione dell'imposta sulle società.

Secondo il progetto di riforma (art. 3) il reddito complessivo netto della società (sia che venga distribuito direttamente, sia che venga distribuito sotto forma di azioni gratuite o di aumenti del valore nominale delle azioni) sarà assoggettato ad un'imposta proporzionale con l'aliquota del 32%. D'altra parte il medesimo reddito (a meno della quota parte derivante da quote od azioni di altre società) sarà assoggettato altresì all'imposta (locale) sui redditi patrimoniali con aliquota che potrà oscillare tra l'8 e il 12%, a seconda dei criteri che seguiranno rispettivamente le province, i comuni e le camere di commercio, titolari di questa imposta (art. 4). In definitiva, dunque, il reddito netto delle persone giuridiche sarà assoggettato ad una imposizione che potrà oscillare tra il 40 ed il 44% del reddito stesso.

Assumendo come ipotesi più probabile che il cumulo delle diverse imposte sul reddito netto delle persone giuridiche conduca ad una aliquota complessiva del 44%, il reddito disponibile per i soci, detratte le imposte, risulta pari al 56% del reddito complessivo. E dovrebbe essere questa la quota di reddito da assoggettare all'imposta sulle persone fisiche. Tuttavia, il progetto all'art. 3 n. 5 prevede che ai singoli soci sia attribuito un credito d'imposta pari al 30% degli utili distribuiti (vale a dire il 30% del 56%, uguale al 16,80% del reddito complessivo); prevede altresì che tale credito entri a far parte della base imponibile dell'imposta sulle persone fisiche. Cosicché la base imponibile complessiva dell'imposta sulle persone fisiche costituita da redditi azionari dovrebbe essere pari al 56+

16,80%, uguale al 72,80% dell'utile netto derivante dal possesso di azioni o comunque dalla partecipazione ad una società con personalità giuridica.

Se a questo, poi, si aggiunge che nell'attuale sistema i redditi delle persone giuridiche sono soggetti altresì all'imposta di ricchezza mobile, nonché all'ICAP ed alle relative addizionali e maggiorazioni, si vede come la riforma progettata tenda a personalizzare sempre di più il nostro sistema tributario in vista di attuare quel principio di progressività di cui prima si diceva.

Vedremo appresso come queste osservazioni siano confortate da talune indicazioni quantitative emerse in occasione di studi per l'attuazione della riforma tributaria. Bisognerà però porre molta attenzione al regime di detrazione per carichi di famiglia ed al sistema di accertamento perché tale progressività concretamente si realizzi.

6. — Il secondo aspetto della riforma che vorrei considerare riguarda le finanze locali. A questo proposito, anche per l'incertezza che ancora domina tutta la materia, vorrei rilevare che non si può cogliere il significato della riforma progettata se non si considerano i rapporti che legano le finanze erariali alla finanza locale.

È evidente che per ragioni tecniche, economiche ed anche sociali le finanze erariali e le finanze locali debbono essere strettamente coordinate, non soltanto sotto il profilo sistematico-formale, ma soprattutto sotto il profilo dinamico-applicativo. Infatti il sistema tributario, sia erariale che locale, è un semplice strumento che, entro certi limiti, può essere variamente impiegato per raggiungere diverse finalità. Motivi di contrasto tra due sistemi tributari concorrenti rispetto alle stesse fonti di reddito sorgono appunto su quest'ultimo terreno. Questo carattere di mutua dipenden-

za e di coordinamento è stato accentuato nel nuovo progetto di riforma; com'è naturale, man mano che l'azione degli enti pubblici si va facendo più precisa e coerente rispetto a determinati obiettivi fissati in un contesto di programmazione. Occorre pertanto esaminare il progetto di riforma delle finanze degli enti pubblici minori, contestualmente a quello riguardante lo Stato. Considerando, dunque, il quadro della riforma che prima si è brevemente tratteggiato, qual è l'assetto della finanza degli enti pubblici minori che emerge dal progetto di riforma?

Innanzitutto vediamo che cosa vengono a perdere gli enti locali. A parte le sovraimposte, essi perdono l'imposta di famiglia, le imposte comunali di consumo, l'ICAP ed altre voci minori. Praticamente tutto. Che cosa ottengono in cambio? Qui occorre naturalmente distinguere il profilo meramente quantitativo, per il quale è in realtà previsto un miglioramento, da quello qualitativo. Sotto quest'ultimo profilo, con l'imposta di famiglia, gli enti locali perdono ogni capacità nel campo dell'imposizione personale, secondo, appunto, la direttiva di fondo della riforma che si è prima delineata. L'imposta in quanto tale non è sostituita da alcun'altra. Il suo gettito, nonché quello delle sovraimposte e dell'ICAP, dovrebbe invece essere assicurato *dall'imposta locale sui redditi patrimoniali*. Si tratta di un'imposta a carattere reale con aliquote proporzionali, che si presenta del tutto indipendente dall'imposta sul reddito delle persone fisiche, nel senso che si applica ai redditi di natura patrimoniale di queste ultime indipendentemente dal fatto che il soggetto sia sottoposto all'imposta sul reddito delle persone fisiche.

Sotto questo profilo il progetto sarebbe alquanto criticabile, se non fosse che insormontabili ostacoli tecnici si oppongono ad una diversa regolamentazione. Si pensi, in-

fatti, al reddito dei fabbricati che sarà ugualmente colpito se il suo titolare è possessore di un piccolo appartamento, quanto se è proprietario di intere zone di città. In particolare ai fini dell'applicazione dell'imposta, sono redditi di natura patrimoniale: il reddito complessivo netto (al netto anche degli oneri di personale) delle persone giuridiche, i redditi dei terreni agrari, dei fabbricati già richiamati, di capitale e di impresa. Tuttavia, sia per quanto riguarda i redditi agrari, sia per quanto riguarda i redditi di impresa, sono previste agevolazioni in ragione della situazione del contribuente.

La seconda grande imposta il cui gettito è previsto a favore degli enti locali è *l'imposta integrativa comunale sui consumi*. Essa, dal punto di vista quantitativo, dovrebbe sostituire l'imposta comunale sui consumi. Essa verrebbe commisurata al valore pieno dei beni e servizi ceduti dal grossista al dettagliante o al consumatore finale.

Si dice appunto integrativa, dell'imposta sul valore aggiunto, perché va a colpire in una fase esclusa da quest'ultima. Sono previste riduzioni e discriminazioni di aliquote per farne una moderna imposta progressiva sulla spesa; a tal fine ritengo però che bisognerà accentuare il suddetto ventaglio di aliquote per tenere conto del fatto che a questo tributo si affianca, dal punto di vista del contribuente, l'imposta sul valore aggiunto ad aliquota prevalentemente proporzionale. Anche per tale tributo ritengo si dovranno stabilire esenzioni per i generi di prima necessità (pane, latte ecc.) anche al di là di ciò che stabilisce il progetto.

Infine, a favore dei comuni, il progetto prevede l'imposta comunale sull'incremento di valore degli immobili. La base imponibile è rappresentata, appunto, dagli incrementi di valore degli immobili, *esclusi gli stabilimenti ed*

opifici industriali, realizzati da soggetti diversi dalle persone giuridiche.

7. — Quali caratteristiche differenziali presenterà, dunque, il nuovo ordinamento tributario degli enti pubblici minori?

Il primo aspetto da considerare è quello dell'accertamento. Tutte e tre le predette grandi imposte vengono accertate dagli organi erariali, con esclusione di qualsiasi contributo da parte degli enti locali. Già su questa prima esclusione si levano delle lamentele da parte degli autonomisti più spinti. Tuttavia io non sarei propenso a condividerle. Si pensi al costo dei servizi tributari locali (oltre alle difficoltà create ai contribuenti), che rappresentano un vero e proprio duplicato degli uffici erariali, dato che la materia imponibile è sostanzialmente la stessa. Anche a non voler considerare quei motivi di critica, secondo i quali, i servizi locali in molti casi non sarebbero all'altezza della situazione, basterebbe il risparmio indotto dall'eliminazione di questa duplicazione per approvare questo principio del progetto.

D'altronde basta riflettere che uno dei motivi fondamentali che giustificano la soppressione delle imposte comunali di consumo è proprio determinato dal loro altissimo costo di riscossione. In effetti non bisogna confondere l'autonomia con l'inefficienza.

Il secondo grande aspetto da considerare è quello riguardante la fissazione delle aliquote.

Per l'imposta integrativa comunale sui consumi non è prevista alcuna autonomia da parte dei comuni: le aliquote sono fissate in sede nazionale; anzi i proventi di tale imposta vengono cumulati in un fondo comune, dal quale poi i diversi enti locali attingeranno secondo parametri oggettivi predeterminati. D'altra parte, anche ammettendo che

non si costituisse tale fondo, al comune non potrebbe essere lasciato alcun margine di autonomia rispetto a questa imposta, perché essa deve rappresentare l'arma di manovra per la politica dei consumi e più in generale di stabilizzazione da parte dello Stato. Cosicché, mentre sarebbe ingiusto che i comuni dovessero sopportare fluttuazioni nelle entrate in dipendenza di una politica in cui non hanno alcuna partecipazione, d'altra parte lo Stato non deve poter vedere frustrati i suoi obiettivi da azioni contrastanti degli enti locali.

È pertanto da escludersi che possa concedersi particolare autonomia in materia di imposta di consumo.

Per quanto riguarda invece l'imposta proporzionale sui redditi patrimoniali, sia alle province che ai comuni viene riservato un certo margine di discrezionalità.

Qualcuno potrebbe invocare una maggiore autonomia, ma bisogna considerare che tra i redditi di natura patrimoniale ci sono i redditi di impresa, sia delle persone fisiche che delle persone giuridiche e che quindi una politica di tassazione troppo discriminata da zona a zona potrebbe influire sulle localizzazioni delle attività produttive in modo non coerente con quanto fissato dal piano nazionale. D'altra parte un 3% di libertà di manovra nelle aliquote non è da sottovalutare.

Infine c'è da considerare l'ultima imposta di carattere tipicamente territoriale: l'imposta sugli incrementi di valore dei beni immobili. A proposito di quest'ultima ci sembra di dover dissentire dai criteri previsti nel progetto. Innanzi tutto, giacché gli incrementi di valore sono esplicitamente esclusi dalla base imponibile dell'imposta unica personale, il limite massimo fissato per le aliquote ci sembra troppo basso.

In secondo luogo, poiché, come si è ricordato, all'im-

posta in discorso non sono soggetti gli incrementi di valore goduti dagli opifici industriali, e pertanto essa in sostanza riguarda fondi rustici, terreni edificabili e case di abitazione (o piccoli negozi), non possono valere in questo caso le considerazioni prima svolte a proposito delle politiche di incentivazione che il governo centrale intendesse perseguire.

Ragione per cui ci sembrerebbe che, a proposito dell'imposta sugli incrementi di valore dei beni immobili, ai comuni dovesse essere concessa la più ampia libertà.

8. — Un terzo aspetto sul quale vorremmo soffermare la nostra attenzione tocca quelli che ci sembrano i problemi fondamentali, o si potrebbe anche dire, il problema fondamentale della riforma. Intendiamo alludere al problema dell'accertamento, di cui quelli dell'evasione, dell'organizzazione degli uffici, della moralizzazione dei rapporti tra contribuente e fisco, del contenzioso, sono a ben vedere, solo aspetti particolari, sia pure con una articolazione propria. Non voglio qui dire, parafrasando un'affermazione celebre, che le norme sono pezzi di carta se non sono accompagnate dalla buona volontà di applicarle e dagli strumenti adeguati per farle applicare. Tuttavia è certo che la riforma comincia nelle coscienze dei cittadini e finisce nella capacità dell'Amministrazione di far ricredere quelle coscienze, quando deviassero dalla strada buona.

Questo dialogo è in realtà accentrato intorno al problema dell'accertamento della materia imponibile. E di tutti gli argomenti che sono stati dibattuti vorrei far cenno a due, che direttamente si collegano al nostro problema.

In tema di riorganizzazione e di efficienza degli uffici si è auspicata ed anzi si è già iniziata una meccanizzazione delle operazioni, con la dichiarata intenzione che tale meccanizzazione possa costituire il supporto di quella che si

definisce l'anagrafe tributaria. Mentre non c'è alcun dubbio sull'utilità di affidare alle macchine molte operazioni di routine ed io stesso mi sono prodigato in questo senso all'interno del Ministero, mi sembra che sia estremamente pericoloso farsi molte illusioni sul valore di panacea di tutti i mali (di tutte le evasioni) che si va attribuendo alla cosiddetta anagrafe tributaria centralizzata. Indubbiamente uno degli aspetti importanti dell'accertamento, ai fini della progressività, è la collazione di tutte le notizie riguardanti lo stesso contribuente. Ad esempio se lo stesso soggetto riceve redditi da più fonti, un sistema di anagrafe appropriato non tarderebbe a concludere che in un sistema progressivo, $2 + 2$ non debbono fare 4. Ma è altresì certo che se questo soggetto ha potuto celare, anche in parte, i redditi di una o di tutte e due le fonti, le macchine, per quanto rapide ed efficienti siano, non potranno dire alcunché di più di quanto il contribuente ha dichiarato. L'anagrafe centrale tributaria è, in altri termini, uno strumento di concentrazione di notizie ed in questo senso un mezzo di accertamento, potremmo dire, di secondo grado. Ma, nonostante l'anagrafe tributaria, mi sembra che il problema dell'accertamento di primo grado, per usare la precedente distinzione, rimane in larga misura inalterato. Naturalmente il progetto di riforma ha studiato tale problema suggerendo diversi rimedi, nel merito dei quali non posso entrare qui. Vorrei soltanto esprimere il mio avviso a proposito di quello che deve essere considerata la parte cancerenosa di ogni sistema di accertamento: l'istituto del concordato. Esso dovrebbe essere eliminato perché è la vera fonte di ogni malcostume e, in fondo, di larga parte dell'evasione.

Il problema dell'accertamento si pone altresì per la nuova imposta sul valore aggiunto. Poiché il valore aggiunto è la differenza tra ricavi e costi di produzione, il proce-

dimento piú logico sembra quello di basarsi su dichiarazioni mensili e annuali dei contribuenti, naturalmente controllabili, in modo analogo a quanto avviene con le imposte dirette. Tuttavia anche qui vorrei fare una riflessione personale: non rischiamo in questo modo di avviarci, ingigantendo la cosa, su una strada, quella seguita sin qui per le imposte dirette, i cui sbocchi purtroppo conosciamo? Il sistema ideale di accertamento sarebbe quello di poter contabilizzare, per ogni contribuente, tutte le fatture di vendita e tutte le fatture di acquisto. In questo modo il controllo sarebbe automatico ed in fondo esercitato dagli stessi soggetti d'imposta, poiché ciò che va al passivo per l'uno è all'attivo per l'altro, venendosi così a creare una situazione di interessi contrastanti e pertanto rendendosi estremamente difficile la collusione. Un sistema del genere veniva auspicato da un noto economista inglese, il Kaldor. Forse non è praticamente realizzabile nella sua integralità.

Ma l'anagrafe centrale tributaria non potrebbe utilmente essere investita di questo importantissimo aspetto dell'accertamento? Probabilmente è una cosa da studiare.

9. — Prima di concludere vorrei far cenno a taluni risultati di indagini quantitative svolte dal Centro di studi e piani economici, per incarico del Ministero delle Finanze, in vista dell'attuazione del nuovo sistema tributario.

Secondo il sistema vigente, se si prende il 1965 come anno di riferimento, l'imposizione personale e progressiva assicura alle casse erariali e degli enti locali poco meno di 350 miliardi. Allo stesso tempo l'imposizione reale e personale proporzionale fornisce un gettito, sempre per lo Stato e gli enti politici minori, di circa 2000 miliardi. Nel nuovo sistema tributario, la posizione risulterebbe completamente capovolta. Infatti l'imposta progressiva sul reddito

delle persone fisiche dovrebbe assicurare un gettito stimato in 1.695 miliardi. I restanti 655 miliardi verrebbero forniti per 370 miliardi circa dall'imposta sui redditi patrimoniali a favore degli enti locali; per 70 miliardi circa dalla nuova imposta sostitutiva proporzionale sui redditi da obbligazioni e da conti correnti bancari e postali e per 215 miliardi circa dall'imposta sui redditi delle persone giuridiche.

Bastano queste poche cifre per dare un'idea dei mutamenti, sostanziali, che il nuovo sistema provocherebbe. E dato che il grosso dell'imposizione andrà a cadere, anche in senso formale, sulle persone fisiche, si vede quale importanza e quale delicatezza assume il problema di formulare una scala di aliquote progressive per la nuova imposta unica. A questo proposito vorrei, anzi, ricordare che i vincoli previsti dalla legge delega per l'aliquota d'imposta sullo scaglione iniziale di reddito, insieme all'ammontare di franchigie previste, conducono a risultati alquanto delicati. Infatti, se tali vincoli non venissero modificati in sede di approvazione della legge delega da parte del Parlamento, i titolari di redditi compresi nella classe tra uno e due milioni vedrebbero inasprirsi la pressione tributaria gravante su di loro abbastanza sensibilmente.

Vorrei concludere queste brevi osservazioni dicendo che una riforma non si fa senza contrasti e senza pagare qualche prezzo. Molti si sentiranno lesi nei loro interessi di singoli; ma pur non volendo mostrare alcuna acrimonia di principio, certamente tali interessi dovranno cadere di fronte a quelli più generali della collettività.

CESARE BENSI



dibattito

unità sindacale e prospettive politiche

evoluzione politica, sociale e sindacale*

1. — Per inserirsi in modo non equivoco e non elusivo in un dialogo sul tema proposto da Bartocci — « Unità sindacale e prospettive politiche » —, un sindacalista deve anzitutto prendere posizione chiaramente rispetto a un problema preliminare, che non deve essere tuffato né nella nebbia delle formulazioni astratte né nel pantano del possibilismo: il rapporto fra sindacato e società.

Mi pare dunque che si debba affermare anzitutto che la funzione e l'avvenire del sindacato si pongono all'interno del processo di sviluppo della società.

Ciò non significa certo che una tesi di contestazione ideologica globale sia da considerarsi illegittima in una società libera: ma se essa può dar luogo a una funzione legittima — a prescindere dalla valutazione del suo contenuto — per un partito politico, essa non mi sembra compatibile col compito di tutela e di rappresentanza di interessi, che il sindacato deve esercitare anche in termini attuali.

D'altra parte, solo la convergenza dell'intero movimento operaio su questa posizione pone l'istanza unitaria in termini di concretezza e mette al riparo il motivo dell'autonomia, che da un'autentica istanza unitaria è assolutamente indissolubile, da una delle forme più pesanti di

* Proseguiamo il dibattito sul tema: « Unità sindacale e prospettive politiche » con l'intervento di Franco Simoncini, Segretario nazionale UIL.

subordinazione ideologica, che a sua volta genera od asseconda per contrasto la subordinazione d'altri gruppi ad opposti ideologismi.

Per altro verso, tuttavia, questo inserimento ripropone in termini delicati e complessi il problema dell'autonomia dai partiti politici e addirittura della distinzione fra sindacato e partiti politici: problema che non si risolve solo sul piano dei principî e della volontà, ma esige la disponibilità degli strumenti d'una articolazione di rappresentanze, di compiti e di poteri, che la società moderna richiede e che non ha ancora saputo realizzare.

2. — La prima conseguenza della premessa che abbiamo enunciato è che la funzione del sindacato moderno si esplica di pari passo con l'evoluzione della società civile. Reciprocamente la contestazione globale, oltre ad impedire l'unità del movimento operaio — salvo in ipotetiche e forti situazioni di carattere rivoluzionario, assai lontane da noi —, nasce dal ristagno della società civile e tendenzialmente si rivolge anche contro il sindacato. Tuttavia, vi sono almeno due motivi comuni ai recenti movimenti di contestazione in ogni parte del mondo, nei quali si identificano anche esigenze e obiettivi fondamentali per il sindacato: l'esigenza di superamento di strutture istituzionali superate e l'esigenza d'articolazione dei poteri di gruppo, nel quadro d'una società democratica e pluralistica, al di fuori del quale un vero sindacato non può esistere.

3. — Già lo sviluppo tecnico e la crescita economica promuovono di per sé una notevole evoluzione dell'organizzazione sindacale, delle tecniche contrattuali e dei motivi rivendicativi: da ciò discendono istanze tipiche dell'azione sindacale del nostro tempo in tutti i paesi

industrializzati, da nuovi modelli organizzativi a nuove tecniche contrattuali, dalla contrattazione articolata alla contrattualità di tutte le determinazioni inerenti al rapporto di lavoro, dalla consultazione sulle innovazioni tecniche e organizzative influenti sull'occupazione al sindacato in azienda.

Ma c'è un salto di qualità notevole, non sempre avvertito dagli stessi sindacalisti, fra questo processo evolutivo, che pure è importantissimo per il sindacato e lo deve seriamente impegnare a tutti i livelli, e l'evoluzione di fondo delle strutture sociali di base. L'evoluzione di fondo della società, e soltanto essa, tende di per sé a liberare le tendenze evolutive di fondo del movimento sindacale, e con la dimensione e la natura del nuovo impegno che comporta sollecita fortemente l'istanza unitaria. Al tempo stesso, essa trova nella evoluzione politica la sua condizione « *sine qua non* », nella pressione sindacale una potente sollecitazione, e nei grandi strumenti dell'intervento pubblico, la programmazione e le riforme, la sua espressione tipica e genuina, aprendo per queste vie al sindacato una grande occasione storica di partecipazione autonoma e dialettica.

Al tempo stesso, lo stretto legame d'un simile disegno con fattori operanti a livello internazionale pone il sindacato di fronte alla esigenza di dare alla sua organizzazione ed alla sua azione anche una concreta dimensione internazionale, che ripropone, sia pure fra grosse difficoltà, il motivo unitario, almeno in termini di non discriminazione e di collaborazione.

4. — Il sindacato, dunque, è già protagonista, ed ha le responsabilità inerenti a questo ruolo.

Ma a questo proposito l'« *ouverture* » di Bartocci mi

induce a qualche osservazione piú peregrina, non perché io voglia fare il difensore d'ufficio del sindacato, né perché questo aspetto del dibattito mi sembri di per sé decisivo: ma perché esso può essere illuminante rispetto ad alcune ragioni di fondo, che possono essere ulteriormente chiarite e confermate.

Dopo la prima e piú schietta fase del centro-sinistra, al riparo di questa formula si è formato un confuso intreccio fra i tentativi sempre piú timidi d'affermare una nuova politica e la riscossa sempre piú baldanzosa della vecchia politica: sia per motivi estrinseci ed occasionali (congiuntura economica), sia per motivi intrinseci, inerenti al peso delle posizioni tradizionali all'interno della coalizione (linea Carli-Colombo).

Il sindacato si è trovato di fronte a questa situazione, prima che le riforme e la strumentazione d'intervento avessero costituito una solida intelaiatura e una serie di punti di forza relativamente irreversibili per la programmazione globale, e prima che si fosse costituita una funzionale articolazione di compiti e di rappresentanze, che offrisse gli strumenti istituzionali d'una costante ed efficace partecipazione autonoma delle forze sociali. A questo punto, per di piú, la cattiva coscienza dei politici ha indotto molti di loro, non solamente a destra e neppure solamente al centro, a cercare un capro espiatorio nel sindacato, chiedendogli con burbanza o con dolcezza, con tristezza o con ira, l'accettazione gratuita d'una politica dei redditi a senso unico, proprio mentre i lavoratori pagavano le spese della ripresa economica. Altro che sindacato protagonista! Si chiedeva un sindacato subalterno, che rinunciassse perfino ai suoi vecchi poteri, a cominciare dalla contrattazione per finire allo sciopero.

In queste condizioni, il sindacato non poteva scegliere

che fra tre soluzioni: la sollecitazione, la contestazione, la tacita delega ai partiti politici. È vero che i sindacati, in quel momento, quale più quale meno, hanno fatto tutte e tre le cose; ma è giusto riconoscere che la posizione prevalente non è stata quella d'una sterile o d'una supina rassegnazione, ma quella d'una pressione abbastanza serrata sulla via della sollecitazione e della proposta: basti ricordare la Conferenza per l'occupazione, la Conferenza per la programmazione e i dibattiti del CNEL sulla congiuntura economica.

Che questa pressione sia stata sul momento in gran parte vana era nell'ordine delle cose: e conferma, mi pare, l'assunto centrale di questa nota, sullo stretto rapporto fra evoluzione della società, evoluzione sindacale e avanzata del motivo unitario.

5. — I problemi dell'evoluzione integrale e dello sviluppo strutturale si pongono in termini più evidenti ed urgenti in una società nazionale, come quella italiana, in cui vicende storiche e insufficienze politiche li abbiano lungamente compressi, conducendo a gravi e vistose situazioni di equilibrio. Ma essi sono problemi permanenti di ogni società anche nelle situazioni di sviluppo più omogeneo ed avanzato, e debbono impegnare al costante perseguimento di migliori soluzioni: senza di che la stessa democrazia si riduce a giochi formali, ad assetti statici, a copertura d'interessi, che ne contraddicono la ragione e ne distruggono la funzione.

L'ipotesi liberale che la crescita economica, comunque si realizzi, si riflette, sia pure nei tempi lunghi, in una diffusa avanzata sociale e in un generale accorciamento delle distanze, è frutto d'una superata illusione o d'una consapevole bugia. Avviene anzi il contrario: che una cre-

scita economica « automatica », pur conducendo in assoluto a una diseguale avanzata anche nelle zone basse del sistema economico e della società civile, in termini relativi accresce le distanze. Ciò senza dire che è un'illusione o una bugia anche la contrapposizione della spontaneità al dirigismo: perché l'alternativa è piuttosto fra guida pubblica e direzione privata, esercitata da alcuni soverchianti gruppi di potere.

L'impegno del sindacato per l'integrale evoluzione di fondo del sistema economico-sociale si pone dunque oggi in Italia in termini più acuti, ma rimane valido ed essenziale in qualunque situazione di tempo e di luogo, e tale rimarrebbe per noi anche al di là del conseguimento degli obiettivi del piano di sviluppo: con tanto maggiore forza ed evidenza, quanto più serrato è il ritmo dello sviluppo tecnologico e della crescita economica.

6. — Negare legittimità al sindacato ideologico, dunque, significa mettere in evidenza il carattere degenerativo di formule come quella del sindacato di partito o del partito del sindacato, ma non significa far retrocedere il sindacato a compiti strettamente inerenti alla determinazione dei patti di lavoro condotta nei modi tradizionali.

Il sindacato moderno è di fronte a un'alternativa non attenuabile: o andare avanti, o andare indietro; o avanzare verso compiti nuovi allargando la cerchia dei suoi interessi e delle sue responsabilità e guadagnando potere, o scivolare ai margini della società e dello stesso mondo della produzione e del lavoro, che si muove sotto l'impulso di fattori, che stanno assai a monte delle vicende e delle situazioni aziendali (e ciò avviene in un momento nel quale da un lato l'interdipendenza economica esige che il sindacato si organizzi anche a livello internazionale, dal-

l'altro le nuove tecnologie e i nuovi sistemi d'organizzazione del lavoro richiedono l'avanzata del sindacato anche a livello aziendale, senza di che i molti aspetti della condizione operaia, che si determinano a quel livello, rimarrebbero affidati alle imposizioni unilaterali delle direzioni, e al tempo stesso rimarrebbero incontrollate le componenti microeconomiche dei grandi fenomeni d'occupazione e di qualificazione del lavoro).

Il sindacato dunque deve avere una propria strategia per la soluzione dei problemi di fondo della società, segnatamente attraverso propri disegni di programmazione, di riforme, di partecipazione, in alternativa ai disegni padronali e in svolgimento dialettico verso i pubblici poteri.

Ciò evidentemente ripropone in termini nuovi — ben diversi da quelli del patto di Roma — il problema dell'unità. Ma ciò dà luogo anche a un delicato problema di rapporto coi partiti, anzi addirittura di distinzione dai partiti.

La soluzione di questo problema esige al tempo stesso appropriate articolazioni istituzionali e corrette regole di comportamento, che il carattere transitorio e sperimentale del momento non consente ancora di enunciare in modo preciso e definitivo.

Quanto alle regole di comportamento, esse vanno anzitutto cercate nella coscienza di ciascuno, e cominciano da una scelta di partito e di corrente compatibile con l'impegno sindacale, per svolgersi in comportamenti coerenti nelle grandi assise dei partiti, dai congressi ai comitati centrali; mentre mi pare sconsigliabile la partecipazione dei sindacalisti agli organi esecutivi dei partiti.

Ma il discorso sui comportamenti s'intreccia a questo punto col discorso sulle istituzioni, o più esattamente sulle sedi qualificate di presenza del sindacato e di svolgimento

sistematico della sua proposta e del suo potere: riforma del CNEL e suo stretto coordinamento col Parlamento pei grandi temi dell'economia e del lavoro; gestione prevalentemente sindacale della previdenza, del collocamento, della formazione professionale, della Gescal, dei fondi speciali d'investimento (ove l'Amministrazione pubblica dovrebbe passare per lo piú dalla gestione al controllo); partecipazione consultiva, ma sistematica e penetrante, alle varie fasi di preparazione e d'attuazione del programma di sviluppo economico, mentre i momenti della proposta formale e della approvazione debbono rimanere affidati rispettivamente al Parlamento e al Governo.

FRANCO SIMONCINI



situazione delle relazioni industriali in Gran Bretagna

Nell'aprile del '65 veniva costituita in Inghilterra una commissione di esperti capeggiati da Lord Donovan con l'incarico di esaminare e riferire sullo stato delle relazioni intercorrenti fra organi direzionali e lavoratori nelle aziende e sul ruolo svolto dai sindacati e dalle organizzazioni datoriali nel promuovere gli interessi dei rispettivi associati e nel favorire il progresso economico e sociale della nazione.

A distanza di circa tre anni la commissione Donovan ha concluso i suoi lavori pubblicando nel mese di giugno un compendioso rapporto che, in circa trecentocinquanta pagine di testo e di appendici, fa il punto sulla struttura e sullo stato delle relazioni industriali in Gran Bretagna e indica, nella serie di raccomandazioni che contrappuntano l'analisi della situazione, valide prospettive in ordine alla soluzione di questioni particolari e alla razionalizzazione di tutto il sistema.

Come è noto il movimento operaio inglese ha storia e tradizioni assai diverse e lontane sotto molteplici aspetti da quelle continentali e dalle nostre in particolare; inoltre, come si vedrà meglio nel seguito di questa nota, le linee di evoluzione delle relazioni sindacali britanniche seguono una traiettoria per così dire incrociata rispetto a quanto sta avvenendo tra di noi. Questo fatto, però, nonché diminuire, acuisce ulteriormente l'interesse che, anche nei confronti della situazione italiana, può avere una indagine come quella condotta in porto dagli inquirenti inglesi, soprattutto in relazione ad un periodo come quello che stiamo attraversando in cui, nell'ambito del dibattito culturale fra gli esperti di settore e nelle sedi operative interessate, va riprendendo e arricchendosi di nuovi stimoli il discorso intorno agli aspetti istituzionali del nostro sistema di relazioni industriali e di rapporti di lavoro.

Certo è che la situazione di riferimento del sistema inglese resta sotto molteplici aspetti profondamente diversa dalla no-

stra. Se infatti le condizioni dello sviluppo economico, la crescita dimensionale delle organizzazioni industriali, i cambiamenti indotti sulla struttura professionale dal progresso tecnologico hanno ormai toccato — sia pure in tempi non corrispondenti e diversamenti estesi —, tutti e due i sistemi, assai lontani rimangono i livelli di adesione al sindacato (più di dieci milioni di iscritti nel '66, cioè poco meno della metà dei lavoratori dipendenti inglesi) la sua struttura organizzativa, i modelli della contrattazione collettiva, le forme dello sciopero, i meccanismi della giustizia del lavoro, ecc.

Nella economia di questa breve nota sembra dunque rilevante soffermare l'attenzione su tre o quattro aspetti fondamentali del sistema oggetto dell'indagine, in modo da ricavarne degli stimoli esattamente diretti — per analogia o per contrasto — rispetto alle linee di evoluzione tipiche del nostro sistema ed alla conseguente necessità di intervento.

Tratto caratteristico della situazione inglese è il profondo dualismo esistente nel sistema delle relazioni industriali fra i modelli formali, sanciti nell'ordinamento ufficiale e gli aspetti informali continuamente generati dall'effettivo comportamento dei sindacati e delle organizzazioni datoriali, dagli *shop stewards* (organi rappresentativi dei lavoratori al livello di fabbrica, solo per semplicità avvicinabili alle nostre commissioni interne), e dagli organi decisionali delle aziende.

In realtà sotto la spinta di una diffusa situazione di pieno impiego le trattative decentrate a livello di azienda (o addirittura di fabbrica) di tutti i più diversi aspetti delle condizioni e delle controprestazioni di lavoro, hanno condotto ad un progressivo allontanamento delle pattuizioni — 'divergenti in molteplici sensi — rispetto a quelle raggiunte in sede di accordi nazionali di categoria. Questo fatto ha portato a due risultati: in primo luogo una esaltazione dei momenti decentrati della trattativa ed un conseguente indebolimento della forza e dell'autorità delle organizzazioni centrali; in secondo luogo una situazione caotica e di notevole disparità nei sistemi retributivi e nelle condizioni normative del lavoro non solo all'interno di una stessa categoria, ma addirittura in seno ad una medesima azienda.

Un aspetto sintomatico della situazione descritta è rappresentato dalle forme e dalla iniziativa assunte dagli scioperi e dagli altri tipi di agitazione. Gli scioperi ufficiali, cioè indetti dagli organi centrali di categoria, rappresentano appena il 5% del totale delle agitazioni, mentre il rimanente 95% è costituito da scioperi « non ufficiali », proclamati al livello decentrato di fabbrica o di azienda, non solo per motivi salariali ma più spesso per sostenere rivendicazioni in materia di questioni disciplinari, licenziamenti, condizioni di lavoro, ecc. Questa ultima forma di agitazione diviene sempre più pregnante e costituisce, inutile dirlo, un ulteriore motivo di debolezza per le organizzazioni sindacali ed una grave minaccia per il sistema nel suo complesso.

Anche in questi fatti la commissione Donovan vede peraltro un valido motivo per studiare con urgenza la riforma del sistema della contrattazione collettiva. Per quanto infatti vengano proposti strumenti anche fermamente rivolti a investigare le ragioni di un così tumultuoso moltiplicarsi degli scioperi non ufficiali, la radice di queste manifestazioni è individuata in un difetto strutturale del sistema di relazioni industriali inglesi e sembra certo che tali fatti avrebbero meno spazio di manifestarsi qualora l'autonomia collettiva potesse agire in un diverso contesto istituzionale.

Tutti questi risultati sono stati senza dubbio favoriti da alcune tendenze strutturali del sindacato britannico come pure da certi atteggiamenti del Governo; inoltre il margine di flessibilità ed il grado di autonomia che una situazione del genere consentono, sono spesso di piena soddisfazione dei diretti interessati. Ma lo stato di estrema irrazionalità e le profonde disparità cui il sistema dà luogo, nonché la difficoltà di applicazione incontrata da misure globali di politiche economiche, sono ormai tali da spingere nella direzione di una riforma di tutto l'apparato della contrattazione collettiva.

La commissione Donovan ha espresso in questo senso due ordini di raccomandazioni, l'una relativa ai contenuti verso cui dovrebbe portare la riforma, l'altro nel senso della forma che essa dovrebbe assumere.

Quanto ai primi, sembra necessario operare nella direzione

di un rafforzamento del sistema degli accordi collettivi, al livello di azienda o di impianto, attraverso lo sviluppo di meccanismi globali e obbligatori di contrattazione, la definizione di procedure per la risoluzione delle controversie, la delimitazione dei sistemi disciplinari, la discussione delle misure atte ad elevare la sicurezza sul lavoro, la conclusione di accordi relativi alla posizione dei rappresentanti dei lavoratori. Fatti, questi, che richiedono tutti un mutato più comprensivo atteggiamento da parte degli organi direzionali delle aziende, parallelamente ad una maggiore partecipazione dei lavoratori all'esercizio dei loro diritti. In questa direzione gli accordi collettivi di categoria dovrebbero perciò limitarsi a definire un quadro di riferimento atto a favorire il raggiungimento di soddisfacenti accordi articolati.

Lo strumento per attuare le linee indicate appare una legge sulle relazioni industriali, in forza della quale le aziende fossero obbligate a registrare gli accordi collettivi presso il Ministero della Occupazione e della Produttività. Si dovrebbe inoltre creare una commissione delle relazioni industriali con compiti istruttori sulle questioni sorte dalla registrazione degli accordi collettivi, responsabile nei confronti dell'apposito servizio del Ministero.

L'obiettivo cui mira in realtà un sistema del tipo indicato è quello di superare l'attuale stato di cose e di estrema frammentazione nel regolamento e nei cambiamenti cui sono soggetti i sistemi retributivi inglesi. Infatti la registrazione degli accordi collettivi aziendali consentirebbe una migliore conoscenza della dinamica salariale e permetterebbe una più incisiva e diretta influenza dei poteri pubblici per quanto riguarda la politica dei redditi. Sintomaticamente il rapporto conclude su questo punto affermando che « i nostri propositi sono rivolti ad ottenere un effettivo controllo delle relazioni industriali, compreso i salari al livello delle fabbriche e delle aziende, attraverso adeguati accordi tra imprese e sindacati. Se le decisioni delle imprese e dei sindacati sono prese in accordo con la politica dei redditi, allora la politica dei redditi potrà funzionare ».

Accanto ad una razionalizzazione del sistema della contrat-

tazione collettiva, una riforma dell'ordinamento delle relazioni industriali dovrebbe proporsi di estendere l'area coperta dalla contrattazione collettiva e di tutelare l'organizzazione dei lavoratori da cui quella dipende. Dovrebbero perciò trovare posto nella riforma, la libertà di associazione, il riconoscimento del sindacato, i « consigli per i salari », la conciliazione obbligatoria.

Inoltre i soggetti primari del sistema cioè i sindacati e le organizzazioni datoriali, la cui importanza verrebbe notevolmente accresciuta da una riforma orientata in queste direzioni, dovrebbero agevolare il funzionamento del sistema mediante una maggiore centralizzazione e quindi una più estesa rappresentatività ed efficienza dei loro comportamenti.

Oltre agli argomenti, sui quali si è brevemente riferito, il rapporto Donovan si diffonde ad investigare vari altri tipi di questioni, anche solo indirettamente connesse con l'oggetto principale dell'indagine. Tra gli altri, mette conto di rilevare, che due capitoli vengono dedicati rispettivamente alle relazioni intercorrenti fra gli argomenti fin qui toccati e « l'impiego efficiente della mano d'opera » nonché la partecipazione dei lavoratori alla direzione delle imprese.

A chiusura di questa breve nota sembra tuttavia opportuno, senza entrare nell'esame di questioni più generali come quelle ora accennate, trarre qualche considerazione dalla materia che siamo venuti esponendo.

Una prima osservazione è interna al rapporto Donovan e alla situazione inglese. Colpisce sempre il lettore italiano — pure addestrato da una recente tradizione di analisi socio-economica tutta svolta in chiave propositiva — trovare nel rapporto di una commissione ufficiale un così serrato contrappunto fra rilevazione dei fatti e indicazioni operative conseguenti e colpisce forse ancora di più che su quasi tutte le questioni fondamentali il rapporto si pronunci con chiarezza ed in una precisa dimensione, in un modo ed in uno stile che sono lontani dall'ispirazione e dai costrutti dei nostri rapportatori ufficiali.

Un secondo elemento di interesse discende dalla considerazione della prospettiva e dei meccanismi indicati dal rapporto come atti a risolvere le più urgenti questioni aperte. Gli obiet-

tivi e le materie scelti, i meccanismi suggeriti, la legge e gli strumenti amministrativi proposti sono altrettanti aspetti ordinati in coerenza rispetto a scelte programmatiche rivolte a dar forza alle espressioni dell'autonomia collettiva e a ristabilire in un quadro globale di razionalità, efficienza « politica » al funzionamento del sistema.

Un'ultima considerazione deriva infine dall'osservazione comparata delle linee di evoluzione seguite dalla struttura delle relazioni sindacali di Gran Bretagna ed in Italia. Come è noto, noi usciamo da un prolungato periodo di centralizzazione di tutte le diverse espressioni negoziali, contestative e gestionali attraverso cui è venuta maturando la nostra recente esperienza di relazioni industriali e rapporti di lavoro. La fase più recente è tutta rivolta perciò ad esaltare le sedi ed i momenti decentrati della contrattazione e gli organi periferici o particolari delle organizzazioni sono intenti a recuperare un massimo di autonomia rispetto alle sedi centrali. A giustificazione di questi fatti si portano validi motivi contingenti o ragioni empiriche, tali comunque da militare in favore di uno snellimento generale del sistema nel suo complesso. L'esperienza inglese, già lo si notava all'inizio, è diametralmente rivolta ad un recupero in senso opposto rispetto al nostro, alla necessità cioè di restituire forza ed autorità a fasi e livelli centralizzati dei rapporti sindacali. Evidentemente l'esperienza negativa della politica dei redditi fatta dagli ultimi governi laburisti ha giocato un peso notevole nello spingere in questa direzione.

Ma l'indicazione di guardare con maggiore cautela alle tendenze centrifughe oggi in atto da noi resta tuttavia valida non solo in relazione alle tensioni che dentro e fuori le organizzazioni stanno verificandosi, né tanto in considerazione di un improbabile discorso di politica dei redditi, quanto soprattutto nella prospettiva del ruolo che i perteners sociali sono chiamati a svolgere nelle fasi e nelle sedi della programmazione nazionale specialmente in una situazione occupazionale come quella tipica del nostro sistema, strutturalmente se non ciclicamente assai lontana e diversa da quella inglese.

FABIO TAITI

i finanziamenti del f.e.o.g.a. all'Italia

Come è noto, l'intervento della Comunità Europea in materia agricola avviene attraverso il F.E.O.G.A. (Fondo Europeo Agricolo di Orientamento e Garanzia) istituito con il regolamento n. 25/1962 e completato con il regolamento n. 17/1964.

Gli scopi fondamentali che sono perseguiti dalla politica agricola comunitaria sono la difesa dell'agricoltura dei sei paesi membri della CEE dalla concorrenza internazionale e il miglioramento delle strutture produttive. Per questo motivo l'art. 1 del regolamento n. 17/1964 divide gli interventi del Fondo in due sezioni, ¹ garanzia e orientamento.

La sezione garanzia si interessa di salvaguardare i redditi agricoli soprattutto facendo in modo che i livelli dei prezzi dei prodotti, validi per tutta la Comunità, si mantengano stabili. I mezzi a disposizione per raggiungere questo obiettivo sono: gli interventi sul mercato interno; i prelievi sulle importazioni dei prodotti e i rimborsi per l'esportazione di eccedenze agricole.

Gli interventi in questi anni della sezione in oggetto, hanno messo in luce come i meccanismi approntati fanno sì che l'Italia, che è lo Stato membro ad agricoltura più arretrata, si trovi a finanziare agricolture più ricche come quella francese e olandese. ²

La contropartita accordataci dovrebbe essere una preferenza nel finanziamento degli interventi sulle strutture produttive di competenza della sezione orientamento. In effetti nelle quattro

¹ In realtà è stata istituita anche una sezione speciale in base agli accordi del dicembre 1964 e luglio 1966. Questa sezione è destinata a finanziare casi particolari non considerati nel regolamento n. 17/1964, come ad esempio i compensi decrescenti accordati ai produttori di cereali, tedeschi italiani e lussemburghesi, fino alla campagna 1969-70.

² Sulla politica agricola europea si veda G. P. CASADIO, *Una politica agricola per l'Europa*, ed. Il Mulino, 1967.

tranches approvate, su 93 milioni e 818 mila circa unità di conto (ogni unità corrisponde al valore in oro pari a un dollaro), l'Italia ne ha avuti circa 31,5 milioni. Inoltre ha ricevuto 10 milioni di u.c. prima e 5 dopo per le inondazioni del 1966; 45 milioni di u.c. per migliorare le strutture di produzione e di commercializzazione delle olive, dell'olio di oliva e degli ortofrutticoli, e 4 milioni di u.c. per il finanziamento dell'indagine sulle strutture.

Tutti questi fondi, come si è già detto, sono erogati dalla seconda delle due sezioni indicate, quella di orientamento.

Secondo l'art. 11 par. 1 del regolamento n. 17/1964 « le azioni della sezione orientamento del Fondo riguardano: a) l'adattamento ed il miglioramento delle condizioni di produzione nell'agricoltura; b) l'adattamento e l'orientamento della produzione agricola; c) l'adattamento ed il miglioramento della commercializzazione dei prodotti agricoli; d) lo sviluppo delle possibilità di collocamento dei prodotti agricoli ».

Il finanziamento di un progetto riguarda solo la parte relativa al miglioramento della struttura agricola (art. 13 par. 3) e secondo l'art. 18 le sovvenzioni del fondo non possono essere superiori al 25% della spesa ammessa con l'obbligo, per i primi tre anni di attuazione del regolamento, di partecipazione al finanziamento dell'iniziativa anche dello Stato membro, facendo in modo che per lo meno il 30% della spesa sia a carico del beneficiario. Inoltre il regolamento ha stabilito che i progetti debbono essere corredati dal parere positivo dello Stato che l'inoltra ponendo però una clausola, in un certo senso aggiratrice della precedente, che permette allo stato di « comunicare la domanda stessa per informazioni alla Comunità » (art. 20) anche se non vi è il parere favorevole. È poi accaduto che alcune di queste domande senza parere favorevole, siano state accettate dalla Comunità.

Le somme a disposizione della sezione orientamento vengono stabilite, per il periodo iniziale, applicando la *regola del terzo*, fissando cioè la loro consistenza in modo che non superi un terzo delle somme spese dalla sezione garanzia. Il ritardo nella decisione riguardante i regolamenti di applicazione, ha impedito che le prime domande fossero presentate prima del luglio 1964, imputando il calcolo del terzo di cui si è detto alla

sezione garanzia dell'anno 1962-63.³ Si è così determinato uno sfasamento in conseguenza del quale la sezione orientamento ha potuto mettersi in moto con un certo ritardo che pian piano si va però riducendo.

Per i primi due anni di attività non sono stati previsti particolari inquadramenti dei progetti approvati; a partire dal 1966, invece, questi dovevano inserirsi in appositi programmi comunitari di intervento. È poi accaduto che questi programmi siano stati presentati dalla Commissione al Consiglio il 19 giugno 1967 e si trovino ancora allo stadio di proposte.

Finora sono state approvate quattro *tranches* di finanziamenti di cui l'ultima il mese scorso. I progetti finanziati sono stati complessivamente 560, per circa 94 milioni di unità di conto, di cui italiani 245 con una spesa intorno ad un terzo del totale.

I FINANZIAMENTI ALL'ITALIA

Quando vennero approvati i regolamenti comunitari, in Italia era vigente la legge 2 giugno 1961 n. 454 meglio nota come *Primo Piano Verde*. Essendo essa precedente come emanazione, non contemplava i criteri da usare per i progetti che avevano ricevuto il finanziamento F.E.O.G.A., in ottemperanza a quanto disposto dal regolamento 17/1964 C.E.E. sulla partecipazione al finanziamento dello Stato membro. A tale carenza si è supplito con l'art. 4 della L. 26 luglio 1965 n. 967 che prorogava il Piano Verde. Secondo tale articolo sono messi a disposizione 10 miliardi per contributi in conto capitale a quei progetti che hanno ottenuto il finanziamento del Fondo. I contributi possono essere concessi sino al 20% della spesa ritenuta ammissibile, elevabile al 30% nei territori soggetti alla Cassa del Mezzogiorno. Per le iniziative però degli Enti di sviluppo, Consorzi di bonifica e miglioramenti fondiari, Cooperative, Consorzi di produttori agricoli, pluralità di aziende che abbiano « finalità

³ Questo fatto ha provocato dei problemi di bilancio sui quali si veda G. P. CASADIO, *op. cit.*, p. 41.

di valorizzazione », la misura del contributo può raggiungere il 40% della spesa ritenuta ammissibile.

In base a questa disposizione il totale dei contributi in conto capitale è del 65%. Da notare come le disposizioni della legge siano restrittive in confronto al regolamento comunitario in quanto lasciano scoperto il 35% anziché il 30 per cento come richiesto dalla Comunità.

Con l'entrata in vigore della L. 27 ottobre 1966 n. 910 (*Secondo Piano Verde*), vi è stata una modifica a queste disposizioni. L'art. 35, che si interessa specificamente dell'applicazione del regolamento 17/64 C.E.E., con una dizione non molto chiara per la verità, stabilisce che la somma dei finanziamenti in conto capitale del F.E.O.G.A. e dell'Italia non può superare il 50% della spesa ritenuta ammissibile, elevabile al 60% nelle zone della Cassa del Mezzogiorno, per quelle previste dal primo comma della legge sulla bonifica integrale e dalla legge sulle opere straordinarie di pubblico interesse nell'Italia settentrionale e centrale. Inoltre per le opere e gli impianti eseguiti da Enti di sviluppo, Enti pubblici, Consorzi di miglioramento fondiario, Cooperative e associazioni di produttori, lo Stato concede il concorso nel pagamento degli interessi sui mutui integrativi dei contributi. In tal modo si è livellato il finanziamento con il concorso del Fondo, a quello previsto dall'art. 9 della stessa legge n. 910.

Passiamo ora a vedere che destinazione abbiano avuto i fondi concessi dal F.E.O.G.A.

Va premesso che il quarto gruppo di finanziamenti è escluso da questa breve analisi perché approvato molto di recente e non è stato ancora possibile avere notizie precise. L'elenco dei beneficiari della 4ª *tranche* è stato pubblicato dalla agenzia O.E.P. (Organizzazione Europea Pubblicitica) con gli importi delle spese ammesse a contributo per i singoli progetti presentati ma non con i contributi concessi. I finanziamenti riguardano 59 iniziative per un totale di L. 5.522.153.125, in gran parte opere di bonifica.

Le notizie sotto esposte si riferiscono, quindi, ai primi tre gruppi e riguardano 186 progetti per un ammontare superiore ai 14 miliardi di lire.

Di tutti i finanziamenti che la Comunità ha concesso all'Ita-

lia attraverso la sezione orientamento del Fondo, gli unici per i quali siano stati resi noti i singoli destinatari sono quelli ai quali è stato concesso il contributo a seguito delle inondazioni dell'autunno 1966, per un ammontare complessivo di 10 milioni di unità di conto.⁴ In genere la Comunità Europea pubblica nella Gazzetta Ufficiale l'elenco dei progetti per i quali è stato approvato il contributo senza però specificare i beneficiari e l'ammontare dei singoli finanziamenti. Ciò ha fatto sì che fino ad oggi non si sapesse chi ne abbia usufruito in Italia, dato che il Ministero dell'Agricoltura non ha mai fornito notizie in proposito. L'estrema difficoltà incontrata nel reperimento dei dati — che dovrebbero essere pubblici — per la presente nota, appare indicativa del desiderio del Ministero stesso di non renderli manifesti.

Attraverso informazioni reperite da più fonti, è stato ad ogni modo possibile ricostruire la destinazione dei finanziamenti. Non in tutti i casi ho avuto a disposizione l'ammontare preciso dei singoli contributi concessi. Per la seconda *tranche* sono partito dalla spesa prevista per ogni singolo progetto e abbiamo calcolato la quota percentuale su quella parte ammessa a contributo secondo il regolamento del Fondo. Questo naturalmente, dato che la percentuale non è obbligatoriamente del 25% e non è stato sempre possibile stabilire con precisione la quota ammessa a contributo, non permette di avere che dati approssimati.

Nel complesso però l'imprecisione non dovrebbe essere molto forte. Infatti l'ammontare complessivo delle tre *tranches*, così come è stato possibile ricostruirle, è inferiore di soli 50 milioni al totale dei fondi che ha ottenuto l'Italia.

Un altro punto suscettibile di maggiore precisione è la ripartizione dei beneficiari. Infatti la Comunità distingue tra richiedenti e beneficiari del contributo in quanto le due figure possono non coincidere e ciò avviene in moltissimi casi.

Ora la Federazione Italiana dei Consorzi Agrari ha richiesto i contributi per sé, per i Consorzi provinciali e per alcune Socie-

⁴ Si veda l'*Informazione alla Stampa*, del 9 ottobre 1967, IP (67) 153, Bruxelles.

tà collegate e può darsi che la ripartizione tra Federazione e Consorzi non sia esatta. Anche qui però l'imprecisione, se esiste, dovrebbe essere modesta.

La destinazione per aree geografiche dei finanziamenti del F.E.O.G.A. è la seguente:

	Numero dei finan- ziamenti	Ammontare dei finanziamenti in lire	%
A - <i>Italia settentrionale</i>	44	4.950.374.325	35,0
a ¹ - Veneto, Trentino-Alto Adige, Venezia Giulia	(20)	(2.410.163.050)	(17,04)
a ² - Emilia Romagna	(17)	(1.818.795.725)	(12,86)
B - <i>Italia centrale</i>	52	3.382.097.900	23,92
C - <i>Italia meridionale</i>	74	4.512.458.450	31,91
D - <i>Italia insulare</i>	16	1.296.266.800	9,17
TOTALE	186	14.141.197.475	100

Delle quattro zone, l'Italia settentrionale è quella che ha ottenuto la quota maggiore dei finanziamenti soprattutto perché le iniziative nel Nord sono mediamente più grandi che nelle altre zone. Mentre poi al nord le iniziative in proprio degli enti e consorzi sono state poche (8), al centro e al sud sono state notevoli (rispettivamente 22 e 26); quasi inesistenti nelle isole. Questo è un sintomo che da una parte sta a significare una scarsa reazione del Mezzogiorno e dall'altra la tendenza degli Enti a gestire in proprio molte strutture produttive come si dirà in seguito.

Le due tabelle riportate appresso sono state compilate aggregando i beneficiari in 8 gruppi. È forse opportuno chiarire il perché della determinazione di alcuni di essi.

La Federazione Italiana Consorzi Agrari è stata considerata a sé perché non penso che possa essere ritenuta, anche se la legge formalmente la riconosce come tale, un'organizzazione

cooperativa.⁵ Il suo statuto è di tipo particolare e la fa ritenere un ente di interesse pubblico, anche se i dirigenti non sono della stessa opinione preferendo, oggi, quello di associazione privata. Tale configurazione trova, secondo essi, giustificazione nella cessazione della attività pubblica degli ammassi per conto dello Stato ed ha il vantaggio di sottrarre la Federazione ai controlli cui gli enti pubblici sono soggetti. In effetti questa interpretazione non appare convincente in quanto l'A.I.M.A., che ha ora questi compiti, ha come sua maggiore fornitrice di attrezzature proprio la Federconsorzi che, quindi, uscita dalla porta è rientrata dalla finestra.

Gli Enti di riforma hanno ottenuto finanziamenti non solo per infrastrutture e miglioramenti fondiari ma anche per impianti di trasformazione e conservazione. Questi ultimi, secondo quanto dispongono le leggi,⁶ dovrebbero essere trasferiti a cooperative di produttori le quali, promosse e favorite dagli Enti, sempre in ottemperanza a quanto disposto dalle leggi di riforma, dovrebbero appunto ottenere e gestire questi impianti. Nella realtà non sempre avviene questo passaggio, anzi in qualche Ente si può dire che vi sia una politica deliberata a non farlo. Per questo si è ritenuto di iscrivere sotto gli Enti di riforma tutti i finanziamenti che essi hanno ottenuto.

Tutto ciò spiega anche la separazione tra cooperative in zone della riforma fondiaria e le altre. Le prime infatti, sorte più per volontà pubblica che per volontaria associazione, per una serie di motivi si trovano in un rapporto di dipendenza con gli Enti che si esprime, anche formalmente, con l'istituzione della Federazione Nazionale delle Cooperative della Riforma Fondiaria.⁷

⁵ Si veda in proposito M. ROSSI-DORIA, *Rapporto sulla Federconsorzi*, Laterza, 1963.

⁶ L. 12 maggio 1950 n. 230 (legge Sila); L. 21 ottobre 1950 n. 841 (legge Stralcio).

⁷ Si veda su questi problemi G. F. MARCIANI, *L'esperienza di riforma agraria in Italia*, a cura della SVIMEZ, Giuffrè, 1966.

RIPARTIZIONE DEI FINANZIAMENTI DEL F.E.O.G.A.
SECONDO I BENEFICIARI

	I Tranche	II Tranche	III Tranche	Totale	%
Aziende agricole private . .	1	—	15	16	8,60
Enti pubblici ¹	—	1	2	3	1,60
Consorzi di bonifica	—	3	1	4	2,14
Ass. e Cons. di produttori .	1	2	1	4	2,14
Fed. It. { S.p.A.	—	—	3	3	1,60
Cons. Agr. { in proprio	12	20	17	49	26,35
{ C.A.P.	—	5	16	21	11,29
Enti di Riforma	8	7 ²	35	50	26,88
Cooperative della Rif. Fond. .	4	2	8 ³	14	7,57
Cooperative e Cons. di coop. .	1	—	21	22	11,83
TOTALE	27	40	119	186	100

¹ Si intende: Comuni, Camere di Commercio.

² Sono compresi alcuni finanziamenti che per una parte andranno a beneficio di cooperative e che non è stato possibile separare.

³ Compresa una cooperativa per la quale la richiesta di finanziamento è stata fatta da un consorzio di bonifica.

La Comunità riporta la divisione dei finanziamenti per settori di intervento. L'elaborazione che è riportata appresso è più aggregata in quanto vi sono riportati i finanziamenti a tre voci fondamentali. Si è ritenuto però opportuno indicare per ciascuna delle tre voci riportate i beneficiari dei contributi cosa che la Comunità non fa.

RIPARTIZIONE DEI FINANZIAMENTI DEL F.E.O.G.A. SECONDO I BENEFICIARI

In valori assoluti (lire)

	Numero finanzia- menti compless.	I Tranche	II Tranche	III Tranche	Totale	%
Aziende agricole private .	16	144.736.250	—	810.309.750	955.046.000	6,7
Enti pubblici ¹	3	—	135.387.300	138.749.500	274.136.800	1,9
Consorzi di bonifica . .	4	—	250.088.000	10.225.625	260.313.625	1,8
Ass. e Cons. di Produttori	4	49.490.000	168.659.400	80.120.000	298.269.400	2,1
Fed. It. { S.p.A.	3	—	—	488.220.125	488.220.125	3,4
Cons. Agr. { in proprio	49	329.083.125	1.828.349.200	537.900.000	2.695.332.325	19,5
{ C.A.P.	21	—	586.425.300	1.461.293.125	2.047.718.425	14,4
Enti di Riforma	50	1.020.301.250	489.159.500	1.939.893.125	3.449.353.875	24,3
Cooperative della Rif. Fond.	12	324.804.375	208.112.900	1.681.654.750	2.214.572.025	15,6
Cooperative e Cons. di coop.	22	75.000.000	—	1.383.234.875	1.458.234.875	10,3
TOTALE	186	1.943.415.000	3.666.181.600	8.531.600.875	14.141.197.475	100

¹ Si intende: Comuni, Camere di Commercio.

FINANZIAMENTI PER SETTORI DI INTERVENTO

	Numero finanzia- menti	Infrastrutture	Impianti di conservazione e di trasformazione	Miglioramenti fondiari	Totale
Aziende agricole private . .	16	—	472.037.750	483.008.250	955 046.000
Enti pubblici ¹	3	138.749.500	135.387.300	—	274.136.800
Consorzi di bonifica	4	250.088.000 ²	—	10.225.625	260.313.625
Ass. e Cons. di produttori .	4	—	242.756.300	55.513.100	298.269.400
Fed. It. { S.p.A.	3	—	488.220.125	—	488.220.125
Cons. Agr. { in proprio	49	—	2.695.332.325	—	2.695.332.325
	21	—	2.047.718.425	—	2.047.718.425
Enti di Riforma	50	1.197.970.000 ⁴	1.430.388.750	820.995.125	3.449.353.875
Cooperative della Rif. Fond. .	12 ³	177.921.000	2.036.651.025	—	2.214.572.025
Cooperative e Cons. di coop. .	22	6.070.000	1.452.164.875	—	1.458.234.875
TOTALE	186	1.770.798.500	11.000.656.875	1.369.742.100	14.141.197.475
%		12,52	77,80	9,68	100

¹ Si intende: Comuni, Camere di Commercio.

² Compreso un impianto di imbottigliamento del vino per il quale non si è potuto precisare l'importo.

³ È compresa una cooperativa per la quale la richiesta di finanziamento è stata fatta da un cons. di bonifica.

⁴ In un finanziamento sono compresi anche miglioramenti fondiari e due centrali ortofrutticole che non è stato possibile separare.

ALCUNE CONSIDERAZIONI

Come è già stato detto, la sezione orientamento del F.E.O.-G.A. si interessa di intervenire sulle strutture di produzione e commercializzazione per migliorarle e fare in modo che il potere contrattuale degli agricoltori aumenti.

In Italia questo è un problema vivissimo e attuale in quanto le nostre strutture sono più arretrate di quelle degli altri paesi del M.E.C. L'esempio più vistoso è la frammentazione della terra (nel 1961 vi erano 3.840.000 aziende con un'ampiezza non superiore a 10 ettari)⁸ favorita e promossa da parecchi anni di politica agraria assai discutibile. Inoltre il basso livello di informazione degli agricoltori rispetto alle categorie commerciale e industriale, la indisponibilità di attrezzature di conservazione e di trasporto, la necessità di credito anticipato rispetto ai bisogni correnti della produzione, la dipendenza culturale delle categorie rurali da quelle con le quali trattano,⁹ si riflettono sulla formazione del mercato e il settore primario non ha alcuna possibilità di contrattare da posizioni di forza i prezzi dell'interscambio con gli altri settori.¹⁰ Per questo si parla, da alcuni anni ormai, della necessità di una « rivoluzione agricola » essenzialmente basata su un processo di integrazione orizzontale e verticale che organizzi la produzione di base, la sua trasformazione e soprattutto la collocazione sul mercato, facendo in modo che i vantaggi vadano ridistribuiti alle classi contadine. Ed è indubbio che se queste classi, attraverso loro forme associate, non raggiungono costi competitivi e non controllano anche la distribuzione dei prodotti, ben difficilmente il rapporto tra il settore primario e gli altri si modificherà. Le esperienze

⁸ ISTAT, *Cens. generale dell'agricoltura*, vol. II, *Appendice*, 1963.

⁹ G. ORLANDO, *La politica dei mercati agricoli*, Boringhieri, 1965, p. 67.

¹⁰ Infatti secondo un'indagine fatta da V. CAO-PINNA, applicando alla produzione lorda vendibile del 1959 i rapporti tra i prezzi con gli altri settori del 1953, risulterebbe che l'agricoltura avrebbe perso 313,2 miliardi circa, imputabili per 231,8 miliardi alle variazioni della struttura dei prezzi relativi interni e per 81,4 a quella dei prezzi di esportazione. Riportato in G. ORLANDO-I. SANDRI, *Il mercato dei prodotti agricoli*, in *Atti della Conf. nazionale del mondo rurale*, 1961.

olandesi e danesi, anche se non del tutto ripetibili in Italia, indicano appunto la possibilità di un rapporto più equilibrato tra redditi agricoli ed extra agricoli.¹¹ Il rilancio di forme associate, cioè la necessità di uno sviluppo della cooperazione agricola, nasce proprio da questa esigenza.

Ora per molti anni in Italia è stata fatta una politica per la piccola proprietà contadina senza particolari previdenze per le forme cooperative, eccettuato nelle zone della Riforma Fondiaria dove però alle cooperative si è imposto un rapporto con gli enti pubblici abbastanza particolare. L'unica organizzazione, solo formalmente di tipo cooperativo, appoggiata e sovvenzionata è stata la Federconsorzi e non a caso. Questa è stata la forma principale di attestazione dell'interesse da parte dello Stato verso le forme associate.

Il *Primo Piano Verde*, risente ancora di questo atteggiamento, nel senso che in gran parte tende a sostenere la piccola proprietà coltivatrice e gli accenni alle strutture cooperative, affermate nell'art. 2, sono diluiti in tutta la legge equiparando ad esse, nel beneficio dei contributi, oltre alla Federconsorzi molti altri enti. Alla base di questo atteggiamento si intuisce la vecchia tesi che vuole l'agricoltura strutturalmente incapace a raggiungere i livelli degli altri settori e che va sostenuta con continue trasfusioni affinché non muoia del tutto, permettendo allo stesso tempo, attraverso una politica di finanziamenti di tipo assistenziale-paternalistico, il controllo politico delle campagne.

Nell'ambito di questa impostazione generale si comprende facilmente perché gli interventi hanno riguardato molto più i problemi della trasformazione che quelli della distribuzione. Infatti saldare i due momenti e sviluppare particolarmente il secondo, avrebbe voluto dire dare uno scossone tale alle strutture agrarie esistenti, che, a parte anche una reale incapacità e impreparazione a farlo, non lo si è ritenuto opportuno provocare. Così il potere contrattuale degli agricoltori non si è modificato di molto. Il problema infatti in tal modo si è spostato sola-

¹¹ M. PAGELLA, *Tendenze evolutive dell'agricoltura nei settori della produzione e della commercializzazione*, in *Rivista di Economia agraria*, n. 4, 1965.

mente, prima la subordinazione degli agricoltori avveniva al momento del raccolto, ora avviene al momento della vendita dei prodotti lavorati.

Se questa è, per sommi capi, la situazione come si è venuta determinando in questi ultimi anni, dai risultati precedentemente indicati mi sembra che i finanziamenti della Comunità Europea si siano perfettamente inseriti in questo comportamento pubblico verso l'agricoltura. Basta considerare due aspetti: i tipi di progetti finanziati e i beneficiari.

Se si scorrono gli elenchi delle iniziative si può constatare facilmente come la grande maggioranza dei progetti si interessi dei miglioramenti fondiari, delle infrastrutture, della trasformazione dei prodotti e invece poche iniziative, quasi tutte nel settore ortofrutticolo, riguardino la commercializzazione delle produzioni.

Naturalmente in merito si può sempre rispondere che in fondo il Ministero invia quello che ha, nel senso che se le iniziative di quest'ultimo tipo difettano, non vi è nulla da fare. Questo però è un atteggiamento tipicamente passivo. Gli organi pubblici, specialmente in un'era di programmazione, hanno il compito non solo di recepire ma soprattutto di stimolare, specie dove l'iniziativa singola è carente. Insomma si ha l'impressione che il problema principale per il Ministero sia stato quello di prendere finanziamenti per quanti più progetti possibile senza tentare di stimolare e spingere verso iniziative più integrate. Con il risultato poi che alcuni dei progetti sono subito saltati o lo stanno per essere.

Il secondo aspetto di cui si diceva, sono i beneficiari.

Credo che a nessuno sia sfuggito che la Federconsorzi, compresi i C.A.P. e le S.p.A. collegate, abbia avuto il 37,3% dei finanziamenti dati dalla Comunità con le prime tre *tranches*.

Per avere però un'idea più precisa dei fondi che questa organizzazione ha complessivamente ottenuto, occorre far riferimento alle integrazioni previste dalle leggi italiane. Non è possibile calcolare con esattezza l'ammontare della cifra perché occorrerebbe conoscere per ogni progetto la spesa ammessa a contributo. Partendo però dal presupposto che la Comunità abbia concesso il contributo massimo per ogni progetto, cioè il 25%, e calcolando che, essendo la Federconsorzi considerata

organismo cooperativo, il contributo complessivo arriva al 65 per cento del totale della spesa ammessa secondo l'art. 4 della L. 26 luglio 1965 n. 967, si arriva alla cifra di circa 13,6 miliardi.

D'altronde se si considera quanto stabilito dal secondo Piano Verde, tra contributo e agevolazioni creditizie sui prestiti si ottiene la stessa percentuale, se non di più.

È da notare che più del 50% di questa somma riguarda finanziamenti per iniziative svolte dalla Federazione centrale, secondo una prassi accentratrice ormai consolidata.

I tre finanziamenti concessi alle S.p.A. riguardano le seguenti società: l'ATICAP, che è una società in compartecipazione tra l'Azienda Tabacchi e un Consorzio Agrario (il finanziamento riguarda infatti uno stabilimento per la lavorazione tabacchi); la S.p.A. Marchigiana-S.M.I.A. (Società Mangimistica Industriale, già citata da M. R. Doria tra le società collegate alla Federconsorzi); la Soc. Adriatica Interconsortile S.p.A.

Come si vede è la continuazione della politica precedentemente indicata di grossi contributi a questo organismo di interesse pubblico, che però persegue fini politici e di potenza di gruppo, e che non si distingue né per una particolare efficienza, né per una particolare volontà di agire come riequilibratore degli squilibri esistenti con il suo comportamento di puro *trust* di tipo privato.¹² Un ultimo esempio in proposito lo si può ricavare proprio dall'analisi dei finanziamenti ottenuti della

FINANZIAMENTI F.E.O.G.A. ALLA FEDERCONSORZI
NELLE PRIME 3 TRANCHE

	Numero finanziamenti	Ammontare in lire
Nord	16	2.286.826.400
Centro	16	1.124.848.250
Sud	35	1.285.411.025
Isole	6	534.185.200
TOTALE	73	5.231.270.875

¹² Rimando al libro di M. ROSSI-DORIA in merito.

Federconsorzi. La tabella sopra riportata indica chiaramente che se in termini di numero di iniziative vi è una prevalenza nel sud, come entità quelle del nord sono di gran lunga più rilevanti.

A questo abbondante finanziamento per la Federconsorzi si accompagna parallelamente, un'insufficiente erogazione nei confronti delle cooperative e i loro consorzi. Anche sommando quelle della Riforma Fondiaria, le quali in molti casi non sono che organismi sostanzialmente comandati dagli Enti senza avere autonomia, e le cooperative vere e proprie, si arriva al 25,9% dei contributi concessi.

In proposito, ufficiosamente negli ambienti ministeriali la responsabilità di questa situazione viene imputata alle cooperative che non hanno la capacità di predisporre i progetti in tempo utile costringendo il Ministero a inviare quelli che ha sotto mano. Le organizzazioni cooperative sostengono invece che non potranno mai essere pronte a tempo debito se la notifica dell'apertura dei termini per la presentazione delle domande viene fatta poco tempo prima del limite stabilito dalla Comunità. In tal caso ne viene a beneficiare chi, oltre ad avere un'organizzazione molto accentrata che può predisporre un'intera serie di progetti, è ben informato perché ha diretto accesso alla Comunità¹³ ed è in *ottimi* rapporti con gli organi pubblici italiani.

D'altronde se gli organismi cooperativi palesano delle insufficienze e non sono capaci di predisporre i progetti nei modi e nelle forme opportune, il problema è, se si ritiene che sia *necessario* promuovere e stimolare la cooperazione agricola, di aiutarli con un'appropriata assistenza tecnica.

È in fondo una questione di volontà politica che deve riflettersi in scelte precise di politica economica.

Se, come si sostiene, questo grande malato che è il settore agricolo, può migliorare le sue condizioni di salute soltanto attraverso un processo di ristrutturazione produttiva integrata

¹³ Infatti l'unica organizzazione cooperativa rappresentata alla C.E.E. è la Federconsorzi; solo recentemente un rappresentante della cooperazione cattolica è entrato a far parte della Commissione Pesca.

orizzontalmente e verticalmente con la trasformazione dei prodotti e con i settori di vendita, e se questa azione dovrebbe essere compito specifico della Cooperazione, modificata e resa più idonea, promuovendo così anche un'opera di educazione di gestione democratica nelle campagne, allora la destinazione delle disponibilità esistenti deve essere fatta con criteri differenti, abbandonando le linee seguite sinora. Occorre da un lato sviluppare e stimolare sempre di più tutte le iniziative che permettano di inserire sul mercato i produttori agricoli, dall'altro smetterla di finanziare essenzialmente organizzazioni le quali hanno contribuito per anni a mantenere al livello più arretrato le nostre campagne e che continuano a portare avanti una politica accentratrice con precise volontà di controllo politico di quanto avviene in agricoltura.

È questo un problema squisitamente politico perché politici sono la struttura, la concezione, i privilegi e le protezioni di cui gode la Federconsorzi.

È evidente che una politica rinnovatrice che non si arresti alla facciata delle enunciazioni ma intenda arrivare al cuore dei problemi, deve radicalmente risolvere questa situazione insostenibile. Questo è uno dei nodi che il centro-sinistra non è stato in grado di sciogliere nella precedente legislatura nella misura in cui la DC fece della salvaguardia dei suoi interessi politici nelle campagne, rappresentati da questa organizzazione, una delle condizioni più gelosamente difese nella costituzione del primo governo di centro sinistra organico e successivamente.

È questo il nodo che la V legislatura, sin dagli inizi, deve sciogliere se non si vuole ulteriormente pregiudicare la sorte di un settore già così fortemente arretrato. È un punto, tra i più importanti, sui quali la DC deve dimostrare nei fatti la sua reale volontà di superare i propri limiti storici di strumento di conservazione delle strutture più arretrate del mondo agricolo e di aprire un discorso di rinnovamento e di progresso, pagando ad esso il prezzo necessario, al processo di sviluppo economico e democratico del Paese.

CARLO PAGLIANI



progetto di accordo sindacale nella repubblica federale tedesca

Pubblichiamo il testo di un progetto di accordo sindacale in tema di occupazione, predisposto dal sindacato dei metalmeccanici della Repubblica Federale Tedesca. Il progetto è stato reso noto e discusso in occasione del III Convegno internazionale sull'automazione e sul progresso tecnico, tenutosi nel marzo scorso a Oberhausen per iniziativa dell'IG-Metall.

Il progetto intende fornire una risposta sindacale adeguata ai problemi dell'occupazione operaia insorgenti, all'interno dell'impresa, in conseguenza della nuova accelerazione di progresso tecnico che caratterizza l'attuale fase dello sviluppo economico. Esso affronta pertanto una tematica di grande attualità e di grande interesse, proponendosi esplicitamente l'obiettivo di instaurare, a livello di impresa, un controllo sindacale costante sulla programmazione del personale e sulle questioni connesse alla allocazione della mano d'opera. Si tratta di un obiettivo particolarmente avanzato che tende ad affiorare in modo sempre più esplicito nella moderna problematica sindacale e sul quale non sarà inopportuna una riflessione riferita a soluzioni concrete. L'interesse del progetto dell'IG-Metall è inoltre accresciuto dal fatto che esso, al di là dei suoi singoli aspetti tecnici e delle connesse questioni procedurali, si propone di dilatare fortemente il potere di contestazione e di contrattazione del sindacato all'interno dell'impresa, ponendolo in collegamento al fenomeno, sempre più fondamentale, della programmazione imprenditoriale. Il progetto lascia invece impregiudicato il problema di un intervento a monte, sulle scelte imprenditoriali di investimento e sulla loro congruità rispetto ai più generali interessi dello sviluppo e dell'occupazione. Tale carenza va però apprezzata considerando, da un canto, la scarsa diffusione e la scarsa incisività che assume in Germania la problematica della programmazione economica generale e, d'altro canto, il particolare impegno posto dai sindacati tedeschi in materia di «cogestione».

Economia e Lavoro, nel presentare ai propri lettori il testo del progetto di accordo, che indubbiamente costituisce uno dei più significativi punti di riferimento della moderna contrattualistica, si riserva di tornare espressamente sull'argomento, sia per penetrare più a fondo nella peculiare problematica economica e sindacale della Repubblica Federale Tedesca, sia per approfondire la tematica della contestazione e della contrattazione sindacale in materia di occupazione, che assume un ruolo sempre più centrale nel processo di dilatazione della presenza e del potere del sindacato.

PROGETTO DI ACCORDO SULLA PROTEZIONE
CONTRO LE RIPERCUSSIONI DELLA RAZIONALIZZAZIONE

Fra i sottoscritti

a) la Gesamtverband der metallindustriellen Arbeitgeber verbände e.V. (Confederazione delle associazioni dei datori di lavoro delle industrie metallurgiche), rappresentata dal suo Consiglio qui di seguito denominato Gesamtmetall,

b) le associazioni affiliate alla Gesamtmetall, cioè a)) rappresentate dal Consiglio della Gesamtmetall, autorizzato a concludere un accordo,

da una parte,

e

l'Industriegewerkschaft Metall (Sindacato delle Industrie Metallurgiche) per la Repubblica Federale della Germania, rappresentata dal suo Comitato Direttivo, che agisce egualmente a nome e per conto dei suoi comitati regionali e locali, qui di seguito denominati IG-Metall,

dall'altra,

viene inteso e convenuto quanto segue:

Le parti contraenti convengono che le conquiste sociali dei lavoratori (operai e impiegati) dovranno essere per lo meno salvaguardate quando saranno prese delle misure di razionalizzazione o quando sarà modificata la struttura di un'impresa.

I - PRINCIPI

1. Il datore di lavoro e il comitato d'impresa creeranno un organismo paritetico chiamato *Commissione per la pianificazione del personale* composto da sei membri scelti tra il personale dell'impresa e sei nominati dal datore di lavoro e dal Comitato di impresa. La Commissione si riunirà su richiesta del datore di lavoro o del comitato di impresa. La Commissione, che fisserà essa stessa il suo regolamento, potrà chiedere a degli esperti di assistere alle sue deliberazioni.

2. Il datore di lavoro dovrà fornire ogni trimestre alla Commissione:

Le previsioni in materia di fabbisogno personale, valutate o calcolate sulla base degli investimenti progettati e delle misure previste dal piano dell'organizzazione dell'impresa e del lavoro, nonché sulla base dell'importanza della produzione che può esserne realizzata, delle modifiche che saranno probabilmente apportate ai prodotti, della situazione del mercato e dell'organizzazione dell'impresa e del lavoro.

Il datore di lavoro deve inoltre tenere a disposizione della Commissione:

a) un piano di occupazione dei posti di lavoro indicante i compiti destinati ad ogni posto (stato teorico);

b) gli elenchi del personale indicanti per ogni lavoratore il suo possibile impiego (stato reale).

3. La Commissione formulerà delle proposte ed elaborerà i piani corrispondenti in vista dell'applicazione delle misure concernenti la sicurezza sociale dei lavoratori.

4. Quando i membri della Commissione si saranno accordati circa tale proposta, questa sarà formulata per iscritto e poi trasmessa al datore di lavoro e al comitato di impresa i quali, se l'approveranno, la ratificheranno concludendo una convenzione specifica dell'impresa.

5. a) Se i membri della Commissione non sono in grado di formulare tale proposta di comune accordo, la questione sarà sottoposta al datore di lavoro e al consiglio di impresa, che interverranno raggiungendo un accordo.

b) Se un tale accordo verrà realizzato, esso sarà ratificato dal datore di lavoro e dal comitato di impresa sotto forma di una convenzione specifica di impresa che essi firmeranno.

c) Se il datore di lavoro e il comitato di impresa non raggiungeranno un accordo ai sensi dei paragrafi 1 e 2 la questione sarà sottoposta a una commissione di conciliazione e di arbitrato la cui sentenza sarà obbligatoria.

d) Fintanto che la sentenza arbitrale non sarà stata presentata, e a meno che il datore di lavoro e il comitato di impresa non giungano a un accordo durante la procedura di conciliazione, il datore di lavoro non potrà procedere o far procedere ad alcun cambiamento di personale ai sensi del presente contratto.

6. a) La commissione di conciliazione e di arbitrato sarà posta sotto la presidenza di una persona imparziale alla quale verranno aggiunti due rappresentanti del datore di lavoro e due del comitato di impresa.

b) Il presidente sarà designato dalle due parti. Nel caso che le due parti non si mettano d'accordo a questo proposito, il capo dell'ufficio del lavoro competente sarà pregato di assumere la presidenza o di designare una persona dello stesso servizio avente i requisiti richiesti.

c) Le deliberazioni della commissione di conciliazione e di arbitrato non saranno pubbliche.

d) La posizione delle due parti sarà esposta verbalmente e per iscritto alla commissione di conciliazione e di arbitrato che potrà ugualmente ascoltare degli esperti, recarsi sui luoghi ed esigere dei documenti supplementari.

e) Le deliberazioni, ivi compresa la pubblicazione della sentenza arbitrale, non dovranno durare più di dodici giorni lavorativi.

Su proposta della commissione di conciliazione e di arbitrato, questo periodo potrà essere prolungato di comune accordo dal datore di lavoro e dal comitato di impresa.

f) Le decisioni della commissione di conciliazione e di arbitrato saranno prese a maggioranza semplice.

g) Le spese saranno a carico del datore di lavoro.

II - MISURE PRATICHE

Le proposte menzionate nei paragrafi 1 e 3 dovranno in particolare riguardare le misure qui appresso elencate le quali, secondo la situazione, saranno prese isolatamente o congiuntamente:

1. a) L'allocazione della mano d'opera in stretta conformità con il piano di occupazione dei posti;
- b) Soppressione delle ore supplementari;
- c) Cessazione delle assunzioni.

Le assunzioni saranno sospese ogni qualvolta esisterà una eccedenza di mano d'opera o quando tale eccedenza sarà prevista. La sospensione si può estendere ad alcuni lavori,¹ ad alcuni servizi, ad alcuni stabilimenti o all'impresa tutta.

d) Creazione di un servizio di riqualificazione (per evitare che il contratto di lavoro venga rescisso).

Questo servizio avrà per scopo di compensare le fluttuazioni passeggere dei bisogni di mano d'opera in seno all'impresa. I lavoratori che non potranno beneficiare delle possibilità menzionate al punto 2a) e 2b) saranno trasferiti al servizio di riqualificazione dove saranno loro attribuiti dei compiti « accettabili ».

e) Occupazione dei lavoratori a tempo parziale.

f) Riadattamento costante delle conoscenze e della competenza professionale della mano d'opera all'evoluzione dell'impiego.

2. Riqualificazione e trasferimento:

a) in caso di soppressione o di modificazione dell'impiego, i lavoratori colpiti saranno riqualificati o trasferiti nel limite del possibile a degli impieghi « equivalenti »² o « accettabili »³ che

¹ I lavori possono consistere in un compito particolare (Somma dei procedimenti parziali) o in un insieme di compiti (lavori delimitati sul piano dell'organizzazione dell'impresa e del lavoro, ed affidati ad un lavoratore che li esegue).

² Per « equivalente » si deve intendere come d'uso quello « che ha lo stesso valore »: ciò sulla base del salario definito nei contratti (cate-

assicurino loro al minimo, per un rendimento uguale, un guadagno almeno uguale al loro guadagno precedente.

b) nel caso che nessun impiego equivalente e accettabile sia vacante, dovrà essere proposto con priorità al lavoratore colpito:

1. ogni impiego equivalente e accettabile che si renderà vacante in seguito;
2. ogni impiego equivalente e accettabile che si renderà vacante in un altro servizio dello stabilimento;
3. in condizioni accettabili, ogni impiego equivalente ed accettabile che si renderà vacante in un altro stabilimento dell'impresa;
4. nei casi previsti ai punti 2 e 3 dovrà essere assicurato al lavoratore colpito di poter essere trasferito di nuovo, se lo gradisce, nel suo servizio di origine quando l'impiego corrispondente si renderà vacante. L'offerta di un impiego equivalente e accettabile rimarrà valida qualunque sia l'evoluzione futura della situazione e dei bisogni della manodopera.

c) le disposizioni qui sopra elencate si applicheranno anche ai lavoratori destinati al servizio di riqualificazione, ai quali saranno ugualmente proposti i posti vacanti o che staranno per rendersi vacanti.

gorie di salari, remunerazione proporzionata al lavoro e categorie corrispondenti nel sistema analitico di deformazione), o delle qualifiche personali e, contemporaneamente, del guadagno che possa essere ottenuto con un rendimento uguale (considerato in senso largo come termine complesso), o ancora quando l'interessato e il datore di lavoro si accordano a riconoscere l'impiego proposto come equivalente ai sensi della presente nota esplicativa.

³ Un impiego può essere considerato come « accettabile »:

a) per la sua natura; *b)* dal punto di vista della posizione sociale e della dignità umana dell'interessato; *c)* dal punto di vista del guadagno oppure quando l'interessato e il datore di lavoro si accordano a riconoscere l'impiego proposto come accettabile ai sensi della presente nota esplicativa.

²³ « Gli impieghi equivalenti o accettabili », sono di conseguenza, quelli che, secondo l'uso, garantiscono al lavoratore una remunerazione (guadagno) identica corrispondente tanto alla sua qualificazione quanto alla sua dignità personale e alla sua posizione sociale.

3. Rieducazione professionale.

a) I lavoratori beneficeranno di una rieducazione professionale che permetta loro di acquisire metodicamente le conoscenze e la competenza professionale necessarie per eseguire dei compiti modificati o differenti di modo che essi possano raggiungere almeno, per il rendimento uguale, il livello del loro guadagno medio precedente.

b) La rieducazione professionale potrà essere assicurata dentro l'impresa o fuori di essa.

c) I corsi di rieducazione professionale organizzati dentro l'impresa avranno luogo durante le ore di lavoro remunerato.

d) Se i corsi di rieducazione professionale sono organizzati fuori, il contratto di lavoro non sarà considerato come rescisso e i lavoratori saranno autorizzati a seguirli durante le ore di lavoro, con la riserva che la durata del lavoro fissato nelle convenzioni non venga superata e che le prescrizioni legali non vengano infrante.

III - DIRITTI DEI LAVORATORI

1. Riqualificazione e trasferimento.

a) durante un periodo che potrebbe raggiungere i nove mesi, i lavoratori riqualificati o trasferiti a seguito della soppressione o della trasformazione del loro impiego e che non possono né ottenere un impiego equivalente né essere trasferiti al servizio di riqualificazione, avranno diritto al versamento di una somma corrispondente al guadagno medio delle tredici ultime settimane di lavoro a tempo completo; questa somma deve essere calcolata come se i lavoratori colpiti fossero stati occupati a tempo completo nelle ultime 13 settimane.

b) se i lavoratori colpiti non hanno ottenuto un impiego equivalente durante il periodo di nove mesi riceveranno la notifica di un riordinamento delle loro condizioni di impiego.

Ogni riduzione di salario eventualmente decisa non potrà superare lo 0,10 DM per ora e per mese, o nel caso degli impiegati 20 DM per mese.

2. Lavoratori trasferiti al servizio di riqualificazione.

I lavoratori trasferiti al servizio di riqualificazione avranno una somma corrispondente al minimo del guadagno medio delle tredici ultime settimane di lavoro a tempo completo.

Se i compiti che vengono loro affidati sono meglio retribuiti di quelli che erano stati loro affidati prima, il salario corrispondente sarà loro versato durante tutto il tempo che essi eseguiranno questi compiti meglio retribuiti.

3. Rieducazione professionale.

a) Le spese per la rieducazione professionale saranno a carico del datore di lavoro a meno che non siano a carico di terzi.

Per spese si deve intendere in particolare:

1. una somma corrispondente alle tredici ultime settimane di lavoro a tempo completo;
2. le spese di spostamento;
3. se ce ne fosse bisogno le indennità delle spese giornaliere e il rimborso delle spese presentate;
4. le spese di rieducazione professionale propriamente dette (ivi comprese le spese di esami attitudinali, di esami clinici e di cure mediche necessarie per la ripresa del lavoro).

b) I vestiti da lavoro necessari saranno forniti al lavoratore colpito durante il periodo della rieducazione professionale e la ripresa del lavoro.

4. Indennità di licenziamento.

a) Una indennità unica sarà versata ai lavoratori licenziati a causa della soppressione del loro impiego ai quali sia stato impossibile dare un impiego appropriato e che non possano beneficiare delle misure prese in conformità al presente accordo.

b) L'indennità sarà accordata a tutti i lavoratori dai trenta anni in poi. Essa sarà calcolata sulla base del 6% dell'ultimo salario annuale per ogni anno di anzianità nell'impresa (ogni anno incominciato conterà come un intero anno).

L'ammontare dell'indennità non potrà superare l'ammontare di un anno di salario.

L'indennità versata ai lavoratori che hanno superato i 60 anni sarà eguale ad un anno di salario.

c) I lavoratori dai 55 ai 59 anni non potranno essere licenziati.

d) Nel caso di licenziamento generale della mano d'opera, i lavoratori tra i 55 e i 59 anni che accetteranno spontaneamente e di intesa con il datore di lavoro, di recidere il loro contratto di lavoro, avranno una indennità equivalente ad un anno di salario.

IV - FACOLTÀ DEL LAVORATORE DI DECIDERE IN PIENA LIBERTÀ

I lavoratori colpiti potranno decidere in piena libertà e senza che i diritti che sono loro riconosciuti a termine del presente accordo possano essere violati.

V - SPESE

1. Il datore di lavoro darà seguito a tutte le domande presentate dai lavoratori conformemente alle disposizioni del presente accordo.

In virtù del paragrafo 2, il datore di lavoro è autorizzato a farsi rimborsare dalla « Cassa di compensazione » le spese da lui presentate.

2. Il d. l. prenderà a suo carico ... una parte corrispondente al 30% del suo contributo annuale alla « Cassa di compensazione » delle spese presentate per soddisfare agli obblighi nascenti dal presente accordo.

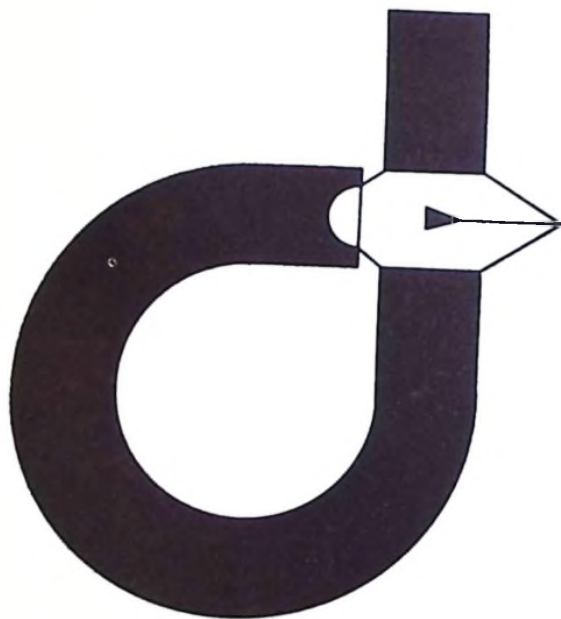
VI - FINANZIAMENTI

Dal giorno i datori di lavoro verseranno ogni mese, a una « Cassa di compensazione » gestita in comune, l'1,5% del totale dei salari e stipendi mensili.

Le altre disposizioni dell'accordo entreranno in vigore il ...



design: alfredo de santis
marchio
per articoli da disegno



design: alfredo de santis
marchio dello studio
grafico de santis



armistizio o tempi nuovi nelle relazioni industriali?

L'attribuzione di vantaggi particolari, riservati soltanto ai lavoratori aderenti al sindacato, è ormai una clausola presente nella quasi totalità dei contratti collettivi stipulati in questi ultimi anni in Belgio. Il significato che essa assume e che non può essere identificato in una qualsiasi conquista sul piano economico porta a delle riflessioni di fondo che spiegano il sottotitolo di questo libro di Guy Spitaels e Danilo Klaric, « armistizio o tempi nuovi nelle relazioni industriali? » e costituiscono per il lettore una interessante provocazione a proprie deduzioni sul destino dei sistemi industriali « maturi ». Non si tratta di una clausola contrattuale conosciuta soltanto in Belgio, anche in Olanda e in Germania ha assunto certe proporzioni, ma in questi paesi i vantaggi riservati ai lavoratori sindacalizzati hanno in genere la forma di contribuzioni dei datori di lavoro a un fondo destinato a integrazioni della pensione (ad esempio nell'industria delle costruzioni in Germania) o ad attività di addestramento e sociali, mentre una forma più individuale è costituita in Olanda da un contributo che viene accantonato e elargito, raggiunta l'età del pensionamento senza discriminazione fra aderenti e non aderenti al sindacato durante l'attività lavorativa.

Il primo contratto collettivo con la clausola dei « vantaggi riservati » fu firmato in Belgio nel settore delle costruzioni il 23 aprile 1954 ma è negli anni '60 e soprattutto negli accordi raggiunti nel 1963-64 che si è estesa a tutti i settori, coprendo l'80% dei lavoratori sindacalizzati.

¹ GUY SPITAEELS, DANILO KLARIC, *La réservation d'avantages aux travailleurs syndiqués. Armistice ou temps nouveaux dans les relations industrielles?*, Université Libre de Bruxelles, Institut de Sociologie, 1966.

A base della richiesta sindacale si rinvencono due ordini di considerazioni:

1. l'insoddisfazione dei lavoratori aderenti al sindacato che sopportano l'onere del contributo all'associazione sia finanziario sia nella disponibilità alla lotta rispetto ai non sindacalizzati che godono dei benefici ottenuti dal sacrificio dei primi;

2. la considerazione da parte dei capi sindacali che occorrono dei mezzi più persuasivi della normale attività di propaganda per portare al sindacato quei lavoratori restii ad associarsi.

Non sono mancati tuttavia anche in campo sindacale dei dissensi sui possibili effetti negativi di attirare al sindacato i lavoratori per interesse e non per spinta ideologica. La netta opposizione da parte del padronato basata su considerazioni quali il rafforzamento sindacale, la nociva discriminazione fra lavoratori, gli effetti sulla libertà di associazione si è andata mano a mano indebolendo e ormai ci si preoccupa soltanto di mantenere fissi i limiti dentro cui devono mantenersi le clausole sui « vantaggi riservati »: innanzi tutto la contropartita di una « pace sociale » garantita per tutta la durata dell'accordo, nessuna discriminazione fra lavoratori a livello di impresa, l'esclusione di forme che versino fondi direttamente al sindacato. La forma tipica in cui si concretizzano i « vantaggi riservati » risulta essere la seguente: gli imprenditori versano ad un fondo sociale gestito pariteticamente un contributo calcolato diversamente o come percentuale sull'ammontare dei salari o di una somma fissa per addetto o per ora o giornata di lavoro, da questo fondo vengono inviati annualmente ai lavoratori dei buoni di credito inutilizzabili dai non sindacalizzati mentre gli aderenti al sindacato rimettono questi buoni al segretario della loro associazione che effettua il controllo e li passa ai rappresentanti sindacali del Consiglio di amministrazione del fondo che emettono gli assegni nominativi.

L'ammontare di questo assegno è, in genere, nella forma più diffusa, inferiore alla quota di associazione sindacale. Esistono tuttavia varie eccezioni a questo schema tipo, sia per

quanto riguarda l'ammontare del premio annuale che in taluni casi è uguale o superiore alla quota di associazione sindacale, così nei settori del cemento, gas e elettricità, petrolio, chimica e tabacco, sia per vantaggi concessi, che, in alcuni settori, assumono la forma di prestazioni aggiuntive per ferie, disoccupazione o particolari condizioni sociali. Esistono infine delle varianti istituzionali per quanto riguarda l'amministrazione del fondo che in taluni casi è gestito unicamente dai sindacati (così nel settore delle miniere e della carta).

Il libro oltre ad un'attenta documentazione delle forme assunte dalla clausola contrattuale in questione presenta anche un'inchiesta di opinione fra i sindacati degli imprenditori e dei lavoratori dalla quale risulta la diffidenza nei confronti di un premio superiore o uguale alla quota di associazione, la preferenza per il sistema di un premio annuale diretto, in conclusione, il vantaggio della formula classica.

Gli effetti più rilevanti riscontrati dagli autori sono: l'incremento del tasso di sindacalizzazione (passato dall'85,7% nel 1954 al 99% nel 1963 nell'industria del cemento, dall'85,5% nel 1962 al 94% nel 1964 nell'industria petrolifera e dal 90% nel 1959 al 98,5% nel 1964 nel settore del gas ed elettricità) la stabilizzazione degli associati, lo sviluppo delle attività sindacali, il miglioramento nelle relazioni industriali; di contro si parla anche di controllo imprenditoriale sui lavoratori sindacalizzati, burocratizzazione del sindacato, affiliazione interessata, perdita dello spirito combattivo dei lavoratori (in particolare l'inchiesta condotta indica che il 40% degli interessati si ritiene convinto di quest'ultimo effetto).

Gli autori presentano con obiettività documentale questi effetti, tuttavia rifiutano l'opinione che siano queste clausole di « vantaggi riservati » all'origine dell'integrazione del sindacato e del « patto sociale », ritenendo piuttosto che sia un sistema « maturo » come quello belga causa e non effetto della svolta verso una diversa concezione delle relazioni industriali, alle quali si potrebbero riferire slogans come questa: « L'Europa degli idoli sanguinari è diventata l'Europa delle pratiche, celebra la tecnica e il compromesso, e va assimilando le necessità funzionali di un nuovo tipo di ordine sociale.

Ma se tramonta la giungla concorrenziale, si delinea anche una frattura nel mondo sindacale fra base e vertice e uno scarso senso di partecipazione dei giovani lavoratori alla vita attiva del sindacato.

Questa sarebbe secondo gli autori la via irreversibile sulla quale cammina il mondo del lavoro Belga come negli altri paesi piú avanzati dell'occidente, ma in questo unirsi al coro dei profeti che preconizzano « un universo amministrativo in cui le depressioni sono controllate ed i conflitti stabilizzati » gli autori in fondo peccano di scarsa originalità affermando un corso irreversibile e definitivo al quale alcuni fatti recenti hanno mostrato la possibilità di sfuggire in un rinnovarsi della « protesta ».

GLORIA PIRZIO

du tripartisme à l'organisation international du travail

Dal 1919, anno di costituzione dell'OIT (Organizzazione Internazionale del Lavoro, le cui disposizioni istitutive sono contenute nella XIII parte del Trattato di Versailles ed in altri trattati conclusivi la I guerra mondiale) rappresentanti dei governi, datori di lavoro e lavoratori siedono allo stesso tavolo per discutere problemi comuni riguardanti il mondo del lavoro, problemi nati in seguito al grande sviluppo dell'industria e che hanno richiesto soluzioni concrete e pratiche di tutti quei temi già da tempo dibattuti in sede teorica non solo da filosofi, economisti, politici, ma anche dai primi imprenditori « illuminati », pronti cioè ad adeguarsi ai tempi mutati.

La formula tripartita, ardita e rivoluzionaria nel 1919, unendo gli interessi di tutte le classi, è stata l'unica ragione della sopravvivenza dell'OIT fino ai nostri giorni – ci dimostra la Elian Vogel -Polsky, autrice dello studio « Du Tripartisme à l'Organisation International du Travail »¹; – infatti nell'ultimo cinquantennio si assiste al sorgere di numerose istituzioni internazionali, di vita per lo più effimera e di limitata importanza, presto sostituite da organismi nuovi che meglio si adattassero alle esigenze di un mondo in rapida evoluzione. L'Organizzazione Internazionale del Lavoro ha invece resistito a tutte le vicende storiche, conservando tuttora una importanza di prim'ordine; riunisce sotto di sé paesi sia dell'Ovest che dell'Est Europeo, stati africani, asiatici, paesi quindi con regimi politici, condizioni economico-sociali molto differenti e che continuamente pongono problemi di difficile soluzione

¹ ELIAN VOGEL-POLSKY, *Du Tripartisme à l'Organisation Internationale du Travail*, Editions de l'Institut de Sociologie de l'Université Libre de Bruxelles, pp. 352, 420 F.B.

per la stessa Organizzazione, la cui struttura estremamente elastica permette di affrontare e di adeguarsi alle circostanze.

Il presente studio, che sottoponiamo all'attenzione di chiunque si interessi dei rapporti internazionali di lavoro e desideri una analisi completa sia da un punto di vista giuridico-politico che sociologico del problema, comprende tutti gli aspetti teorici e pratici della formula tripartita.

La scrittrice infatti limita di proposito l'analisi dei lavori preparatori della Commissione da cui fu redatta la Carta dell'OIT, esistendo già molti studi sull'argomento, e dedica una prima parte ad una analisi giuridica minuziosa dei testi e delle disposizioni del diritto sociale internazionale, relativi al tripartismo, presentando sinteticamente il meccanismo teorico che ne regola il funzionamento ed analizzando poi i diversi organismi che compongono l'OIT.

Ma è senza dubbio la seconda parte dello studio, che contiene l'analisi di situazioni giuridiche concrete create dal tripartismo, il nucleo più interessante ed originale del volume. Il problema del tripartismo non può essere posto a livello solo teorico ed internazionale; è invece importante vedere come gli Stati membri, retti da regimi ed ideologie differenti, lo interpretino e risolvano alla luce delle loro strutture economiche e sociali diverse.

L'analisi è quindi divisa in tre parti: sono esaminati i problemi dei rappresentanti dei governi, dei lavoratori e dei datori di lavoro in seno all'Organizzazione; per ciascuno di tali gruppi sociali l'esame è diversificato a secondo del regime vigente negli Stati membri, « di democrazia tradizionale », a « regime corporativo » e di « ideologia marxista ». In ogni sezione, quindi, all'analisi teorica generale del tripartismo, seguono esempi concreti, a nostro parere molto ben documentati ed interessanti, dei vari paesi aderenti all'OIT. Tali esempi, presentati in modo schematico ed incisivo, in modo che il lettore si trovi di fronte al problema completo ma nelle sue linee essenziali, sono ben scelti e congeniati intelligentemente, e rappresentano nell'economia dello scritto, una nota di originalità, permettendo di condurre un discorso a due voci, l'una teorica che pone astrattamente il problema e l'altra di-

mostrativa che ne avvalora con esempi concreti le tesi portate.

Lavoro dunque di notevole interesse, per la serietà con cui è stato condotto, ci presenta in modo vivo la realtà sociale del nostro tempo, in continua evoluzione. Esso costituisce senza dubbio un quadro esauriente della « geografia sindacale mondiale », permettendo di seguire la straordinaria evoluzione e le conquiste sociali dei lavoratori nell'ultimo cinquantennio. Andiamo infatti, o almeno speriamo di arrivare presto a rapporti di lavoro socialmente sempre più giusti, i quali tengano conto delle profonde trasformazioni della società e contemporaneamente dei bisogni e delle aspirazioni dei lavoratori di tutto il mondo. E, senza dubbio, questo è il filo conduttore dello studio della Elia Vogel-Polsky.

A. S.



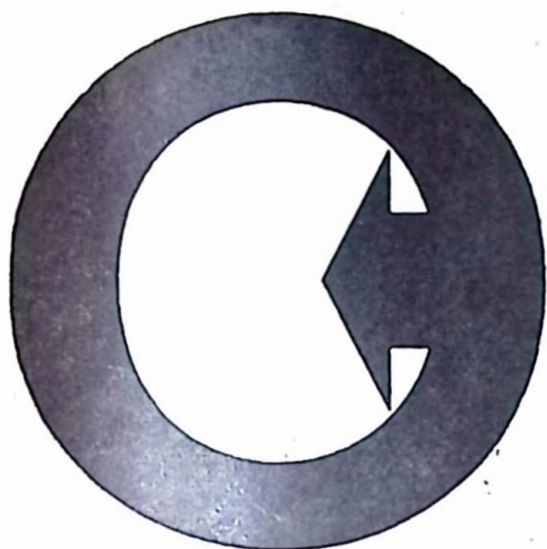
design: alfredo de santis
depliant editoriale

H.W. LARSEN

ATLANTE DEL FONDO DELL'OCCHIO



design: alfredo de santis
vetrolania per un negozio
di giocattoli



osservatorio

TERZO MONDO

*Rivista trimestrale di studi, ricerche e documentazione
sui paesi afro-asiatici e latino-americani*

diretta da UMBERTO MELOTTI

SOMMARIO DEL N. 1 - ANNO I - GIUGNO-SETTEMBRE 1968

SAGGI

U. MELOTTI: *Per un concetto non etno-centrico dello sviluppo e del sottosviluppo.*

DIBATTITI

Il problema della fame nel mondo, a cura di M. MICCINESI; interventi di LURAGHI, MELOTTI, CECCATO.

CONDENSATI

E. COLLOTTI PISCHEL: *Guerra e guerriglia nel Vietnam.*

R. DUMONT: *Il Vietnam, un'agricoltura sistematicamente distrutta.*

E. COLLOTTI PISCHEL: *Sul carattere dello sfruttamento coloniale nei paesi ad alta densità demografica.*

G. WAYSAND: *La conferenza culturale dell'Avana, un Vietnam della cultura.*

FRÈRES DU MONDE: *La violenza dei poveri.*

U. MELOTTI: *La rivoluzione culturale in Cina.*

RICERCHE

E. MORIONDO: *Cultura e società in Arabia Saudita.*

ESPERIENZE

L. GUENZATI: *L'incontro con la cultura afro-brasiliana e l'Amazzonia.*

RECENSIONI - SEGNALAZIONI - LIBRI RICEVUTI - ATTIVITÀ DEL CENTRO STUDI TERZO MONDO

Direzione e Amministrazione: via G. B. Morgagni 39, 20129 Milano - Abbonamenti: ordinario L. 3500; sostenitore L. 10.000; un numero L. 900 - Conto Corrente Postale n. 3/56111, intestato a «Terzo Mondo».

MONDO OPERAIO

SOMMARIO DEL N. 7 - LUGLIO 1968 - ANNO XXI

INDICE

G. ARFÈ: *Un dovere di coerenza.*

NOTE E COMMENTI

M. LUBBRANO: *Estate calda a Praga.*

E. UNFER: *La rivoluzione culturale europea.*

G. BIANCO: *La strategia del Partito Laburista.*

F. TAITI: *Sullo statuto dei diritti dei lavoratori.*

POLITICA ECONOMICA

S. MUNAFÒ: *L'ultimo Marcuse.*

L. VALTZ MANNUCCI: *La Corte suprema negli Stati Uniti.*

G. AMATO: *Il controllo sugli Enti sovvenzionati.*

CULTURA E SOCIETÀ

G. SCODITTI: *Undicesimo Festival dei Due Mondi.*

C. BONDI: *La rivoluzione culturale nel cinema animato.*

F. R. FRATINI: *La biennale del dissenso.*

G. ZACCARO: *Il Maggio Musicale Fiorentino.*

CRONACHE E RECENSIONI

Inserito: Il Segnalatore del Centro Studi Documenti e Rassegne n. 12.

Copertina di Alfredo De Santis.

Direttore Responsabile: ALDO QUAGLIO

Direzione e Redazione: 00186 Roma, Via del Corso 476, tel. 67.78 - Abbonamenti: sostenitore L. 5000, nuovo L. 2000, semestrale L. 1000, estero L. 4000, una copia L. 200.

IL PONTE

SOMMARIO DEL N. 6-7 - 31 LUGLIO 1968 - ANNO XXIV

INDICE

LA MAGISTRATURA IN ITALIA

E. ENRIQUES AGNOLETTI: *La parola ai giudici.*

M. RAMAT: *Che cosa abbiamo voluto dire.*

GIUSTIZIA E «POLIS»

B. MENEGHELLO: *Il diritto verso la giustizia.*

A. PORCELLA: *Le scelte politiche nella magistratura.*

S. MANNUZZO: *I discorsi inaugurali dei procuratori generali. Magistratura e opinione.*

G. MARINO: *Magistratura e classe politica.*

I. MICELISOPÒ: *L'Associazione Nazionale Magistrati Italiani.*

LE STRUTTURE ORGANICHE

I. CAPPELLI: *Per un nuovo ordinamento giudiziario.*

L. BIANCHI D'ESPINOSA: *Il problema politico-giudiziario della Cassazione.*

L. DE MARCO: *La riforma del Consiglio superiore della magistratura.*

R. PACIFICI - L. SCAPINELLI: *Due esperienze al Consiglio Superiore della Magistratura (1959-1963; 1964-1968).*

G. CERMINARA - O. PESCE: *Il problema del pubblico Ministero.*

IL MAGISTRATO

D. GRECO: *Il reclutamento dei giudici.*

A. C. MORO: *Il giudice nello stato contemporaneo.*

G. BATTISTACCI: *Per la «selezione attitudinale» dei magistrati.*

G. BORRÈ - G. PETRELLA: *La specializzazione del Giudice.*

C. PERLETTI: *Giudice penale e giudice minorile.*

IL SERVIZIO GIUDIZIARIO

F. PINTUS: *Indagine sulla motivazione delle sentenze.*

R. SANTILLI: *Razionalizzare il servizio giudiziario.*

N. PERRAZZELLI: *Il problema delle piccole sedi.*

UN DOCUMENTO E DUE TESTI

A. PORCELLA: *Il pastore sardo.*

S. DI GIACOMO: *Il processo della vigilia.*

L. GRANDE: *Villa Ruffi.*

Direzione, redazione, amministrazione: «La Nuova Italia» - Firenze.

QUADERNI DI RASSEGNA SINDACALE

Periodico della CGIL

SOMMARIO DEL N. 19 - GIUGNO 1968

CRISI DELLA CONTRATTAZIONE?

SAGGI

E. GUIDI, G. COLZI: *Bilancio dei risultati contrattuali 1956-1968*

STUDI

L. DE CARLINI: *Gli indirizzi contrattuali della CISL e UIL, e della Confindustria.*

DOCUMENTI

AA. VV.: *Dinamica salariale e contrattuale dei braccianti 1958-1967.*

DIBATTITI

***: *Riflessione sui livelli raggiunti e prospettive contrattuali.*

RICERCHE

A. ACCORNERO: *Il sindacato come istituzione.*

INCHIESTE

S. BOLDINI: *Il 10 maggio: l'evoluzione delle forme e dei contenuti.*

ESTERI

R. Z.: *Inghilterra: l'indagine ufficiale sugli « shop stewards ».*

RECENSIONI

Direzione, redazione e amministrazione: Roma, Corso d'Italia 25, Tel. 868841 -
Abbonamenti: annuo L. 2.000 (estero il doppio) - C.C.P. n. 1/41077 - Un numero
L. 800 - Proprietà Editrice Sindacale Italiana s.r.l., Roma.

LO SPETTATORE INTERNAZIONALE

Rivista Bimestrale dell'Istituto Affari Internazionali

Direttore: ALTIERO SPINELLI - Redattore capo: MASSIMO BONANNI

SOMMARIO DEL N. 3 - MAGGIO-GIUGNO 1968 - ANNO III

INDICE

LEWIS S. FEUER: *Movimento studentesco e nuova sinistra negli Stati Uniti.*

A. SPINELLI: *La strategia nucleare sovietica e l'Occidente.*

SOEDJA TMOKO: *Europa Orientale: balcanizzazione o integrazione?*

STUDI E RASSEGNE

A. BUCHAN: *Tecnologia militare e costruzione europea.*

Y. MATIÉ: *Il rinnovo dell'Associazione Euroafricana.*

M. VASEY: *Problemi della riforma monetaria internazionale.*

NOTE E DISCUSSIONI

Prospettive dell'Europa orientale. - Il rinnovo della concezione di Yaoundé. - Una nuova unione nell'Africa centrale. - La CEE protezionista. - La riforma economica in Jugoslavia. - La politica internazionale della sinistra francese.

BOLLETTINO BIBLIOGRAFICO

Direzione, redazione, amministrazione: Viale Mazzini 88, 00195 Roma, tel. 315.891-354.456. Abbonamento annuo per l'Italia lire 2.500. A richiesta si invia un numero saggio.

CRITICA SOCIALE

SOMMARIO DEL N. 14/68 - 20 LUGLIO 1968

- LA CRITICA SOCIALE: *I contrasti dei vertici e la base.*
- U. A. GRIMALDI: *Canicola pregressuale.*
- A. VIVIANI: *La riforma previdenziale e le recenti innovazioni in materia di pensioni.*
- C. MILIANTI: *Come rendere giuridicamente impossibile la povertà.*
- V. JOTTI: *Invito alla discussione.*
- G. STASERA: *Potere politico e partecipazione politica in Italia.*
- M. RADICE: *Un progetto di organizzazione.*
- C. SCARINGI: *Gli attivisti e il partito.*
- F. VEGAS: *Arabi e israeliani un anno dopo.*
- P. RIMBERT: *Il significato della vittoria gollista.*
- V. AGOSTINONE: *I diritti umani alla Conferenza dell'O.I.L.*
- A. FORBICE: *Jugoslavia in movimento.*
- A. PELLICANI: *Turati e la collaborazione tra socialisti e cattolici.*
- P. C. MASINI: *La psicogenesi delle ideologie.*
- D. COFRANCESCO: *Quelli della « Monthly Review ».*
- Rassegna dei libri (R. COLAPIETRA, V.C.).
- Milano, Foro Buonaparte 24, tel. 80.63.19 - Conto corrente postale n. 3/8225 - Abb. annuo: Italia L. 3.000; Estero L. 5.500.

TEMPI MODERNI

DELL'ECONOMIA, DELLA POLITICA E DELLA CULTURA

Direttore: FABRIZIO ONOFRI - Redattore capo: GIOVANNI BECHELLONI

SOMMARIO DEL N. 33

- Questo numero.
Abstracts of the articles.
Résumés des articles.
Faccinini.
- F. ONOFRI: *Un nuovo schema di rivoluzione. Su alcuni aspetti e problemi del movimento studentesco.*
- F. ALDERONI: *Operai e studenti.*
- F. FORNARI: *Potere studentesco e potere scientifico.*
- Francia.*
- E. MORIN: *La comune studentesca.*
- L. PIAZZA: *Le giornate di maggio: fatti, opinioni, documenti.*
- Germania.*
- M. CACIAGLI: *Il movimento studentesco nella Repubblica federale. La rivolta contestativa e l'isolamento.*
- Italia.*
- Cronologia del movimento studentesco.*
- G. BECHELLONI: *La stampa quotidiana e il movimento studentesco.*
- E. CALZAVARA: *I rotocalchi e il movimento studentesco.*
- C. MASSA: *Tribuna elettorale e movimento studentesco. La campagna elettorale alla Tv.*
- L. FESTA: *I programmi elettorali dei partiti.*
- L. PIAZZA: *I sindacati e il movimento studentesco.*
- Appendice.*
- F. MESSINA - G. MOSCA: *Iter parlamentare della legge di riforma universitaria.*
- Servizio bibliografico.*
- Riviste (Italia).
- Riviste (Estero).
- Libri.
- (450 segnalazioni sul movimento studentesco).
- Notiziario.*
- Prossimi convegni (a cura di L. Fanfani).

Direzione, redazione, amministrazione, piazza A. Imperatore 22, 00186 Roma, telefono 689.936. Abbonamento annuo lire 3.500, estero lire 4.500. Una copia lire 1.000. Conto corrente postale 1/22794.

Divieti e limiti alla pubblicità autostradale e stradale

Una recente circolare del Ministero dei Lavori Pubblici, constatando che « il fenomeno della pubblicità lungo e in vista delle strade e delle autostrada ha assunto aspetti sempre più preoccupanti raggiungendo proporzioni limite, che hanno richiamato l'attenzione non solo per le deprecabili manomissioni del paesaggio ma anche agli effetti della sicurezza della circolazione stradale » e richiamandosi ad analoghe iniziative sviluppatesi in tutti i paesi civili, sollecita la speciale attenzione delle autorità competenti nelle installazioni abusive ed irregolari esistenti e richiede agli enti proprietari della strada un atteggiamento più restrittivo nell'accordare le autorizzazioni al fine di regolare e limitare la pubblicità lungo le strade e vietarla lungo le autostrade.

La circolare riguarda: la pubblicità lungo le autostrade, lungo ed in vista delle strade statali, nonché la pubblicità su manufatti ed aree delle FF.SS. prospicienti le autostrade.

In merito alla pubblicità autostradale la circolare stabilisce che il divieto contenuto nell'ultimo comma dell'art. 2 della legge 24 luglio 1961 n. 729, secondo cui « lungo i tracciati delle autostrade e relativi accessi è vietata qualsiasi forma di pubblicità » ha carattere assoluto e generale sicché « tutte le installazioni pubblicitarie collocate lungo ed in vista dei tracciati delle autostrade di cui al piano di costruzione stabilito dalla legge 729 e successivamente, sono da ritenere illegittime ed abusive e come tali vanno rimosse ».

Il divieto assoluto di pubblicità lungo ed in vista delle autostrade contenuto nella legge 729, precisa la circolare, si estende a tutta la rete autostradale in esercizio, anche a quelle autostrade costruite ed aperte alla circolazione prima della legge 1961.

La pubblicità situata lungo le autostrade anteriori al '61, tuttavia, non può considerarsi abusiva, secondo la circolare, o posta a titolo illegittimo, in quanto essa è stata collocata in base a leggi che la consentivano.

Al fine di tutelare il rispetto delle legittime aspettative dei terzi interessati, pur nell'intento di rendere uniforme la situazione in tutta la rete autostradale, la circolare invita gli Enti proprietari e concessionari delle autostrade anteriori al 1961, « a riesaminare tutta la cartellonistica esistente lungo ed in vista di ogni singola autostrada ordinando la rimozione, anche con il ricorso all'esecuzione diretta, di quei cartelloni che non risultino conformi alle disposizioni di legge o non siano stati espressamente autorizzati, ed a non rinnovare alle varie scadenze le attuali concessioni, né autorizzare nuove installazioni ».

Circa la pubblicità snodantesi lungo le strade statali, la circolare, richiamate le norme esistenti in materia, rileva che le stesse « non sono state applicate e fatte integralmente osservare, per cui nonostante l'intensa attività di controllo svolta dall'ANAS, per molto tempo sono sorte indiscriminatamente lungo tutte le strade d'Italia numerose installazioni pubblicitarie, talora persino installazioni luminose abbaglianti, che ingenerano confusione e distrazione, determinano una irregolare circolazione e causano incidenti ».

Secondo la circolare, si rende necessario, quindi, « da parte degli Enti proprietari di strade, un controllo urgente sulla consistenza, sulla qualità e sulla ubicazione dei cartelli pubblicitari, facendo rimuovere quelli non conformi alle relative prescrizioni legislative, provvedendo alle autorizzazioni per quelli che non nuocevano sicuramente alla regolare circolazione stradale.

Per le strade provinciali e comunali la circolare richiama le considerazioni di carattere generale espresse relativamente alle strade statali ed invita gli Enti territoriali interessati a stabilire tra l'altro « un migliore coordinamento fra gli Uffici di pubblicità e quelli del traffico » affinché non abbiano a verificarsi nocive e pericolose interferenze tra segnaletica stradale e pubblicità ».

Le disposizioni contenute nella circolare, specie per quanto riguarda la pubblicità lungo ed in vista delle autostrade, vengano estese infine anche alla pubblicità che, pur se installate su manufatti e su aree e impianti di proprietà delle FF.SS. è collocata in modo da essere ben visibile dai tracciati stradali ed autostradali.

positivo il bilancio dell'ENEL 1967 al quinto anno di attività

L'ENEL, nel corso dei suoi cinque anni di attività, ha condotto una continua opera per assicurare al Paese le quantità sempre crescenti di energia elettrica necessarie allo sviluppo economico e sociale. Alla fine dell'anno scorso, 1.074 imprese elettriche erano state trasferite all'ENEL, e 990 erano già state integrate nell'organizzazione dell'Ente. Ma, il 31 marzo 1968, il numero delle imprese trasferite era già salito a 1.086.

Il bilancio 1967 - anno conclusivo del primo quinquennio di vita dell'ENEL - si è concluso con un attivo, per quanto riguarda la gestione ordinaria, di circa 100 miliardi e 535 milioni. Questo dato, insieme a quello riguardante gli investimenti (389,4 miliardi), pone in evidenza l'azione positiva svolta dall'Ente sia a favore del proprio equilibrio interno, sia a sostegno del progresso del Paese.

Le attività dell'ENEL nel 1967 possono essere sintetizzate come segue.

Nuovi impianti messi in servizio. - Nel corso del 1967 l'ENEL ha messo in servizio:

- nuovi impianti idroelettrici, aventi una potenza efficiente lorda complessiva di 127.500 kW, ed una producibilità media annua di 279 milioni di kWh, di cui 105 milioni derivanti da accumulazione mediante pompaggio;

- nuovi gruppi termoelettrici, aventi una potenza efficiente lorda complessiva di 1.690.500 kW (compresi due gruppi geotermoelettrici, rispettivamente di 26.000 e 14.500 kW, che sostituiscono due precedenti unità da 11.000 kW ciascuna).

L'attività costruttiva è stata anche molto intensa nel settore delle reti di trasporto e di distribuzione, ove sono stati realizzati numerosi nuovi impianti e importanti potenziamenti di reti esistenti. In particolare, sulle reti di trasporto, oltre a nuove linee per uno sviluppo complessivo di 1.240 km di terne, è stata messa in servizio una nuova potenza di trasformazione, in stazioni nuove o ampliate, per circa 1.948.000 kVA. Le reti di distribuzione sono state a loro volta estese e potenziate con nuove opere e rinnovi che hanno interessato, complessivamente, 97 cabine primarie, 12.878 cabine secondarie e 27.404 km di linee in alta, media e bassa tensione.

Per allacciare le nuove utenze, per migliorare il servizio e per far fronte, in genere, all'aumento della domanda dei consumatori, l'ENEL ha dovuto espandere sensibilmente, anche nel 1967, gli impianti di distri-

buzione, con una spesa nell'esercizio di circa 170 miliardi di lire, rispetto ai 142 miliardi nel 1966 e 122 miliardi nel 1965. Il numero degli allacciamenti effettuati è stato all'incirca di 2.710.000.

Consuntivo investimenti. - In complesso, gli investimenti in nuovi impianti effettuati dall'ENEL nel 1967 hanno superato i 389 miliardi di lire, con un incremento del 18,7% rispetto al 1966; di questo importo circa 170 miliardi sono stati spesi nel solo settore della distribuzione. Quindi, in soli cinque anni di attività l'ENEL ha effettuato investimenti in nuovi impianti per un importo complessivo di oltre 1.586 miliardi, corrispondente a circa il 47,8% del valore di tutte le immobilizzazioni tecniche costruite in oltre mezzo secolo dalle ex imprese elettriche confluite nell'Ente.

Produzione di energia elettrica. - La produzione lorda complessiva di energia elettrica è stata di 65 miliardi e 42 milioni di kWh, con un incremento del 7,7% rispetto al 1966 (quell'anno l'incremento era stato del 7,3% e nel 1965 del 6,8%). Vi è stata una minore disponibilità di energia di origine idraulica e nucleare, per cui alla copertura dell'aumento della domanda di energia si è provveduto prevalentemente mediante le centrali termoelettriche tradizionali, la cui produzione è aumentata del 30,2% rispetto al 1966.

L'esercizio 1967 ha presentato nella seconda metà dell'anno un periodo di particolare tensione, cominciato con le difficoltà di rifornimento di nafta, a seguito della chiusura del canale di Suez, ed all'arresto delle spedizioni di greggio da parte dei paesi arabi dopo la guerra, scoppiata nel giugno, tra Egitto ed Israele. Altro motivo di tensione è stato l'indisponibilità di alcuni importanti impianti di generazione, sia tradizionali (a causa delle alluvioni del novembre 1966), che nucleari.

La produzione delle tre centrali nucleari è stata pari al 4,8% della produzione totale, rispetto al 6,4% del 1966.

Utenze. - Le utenze servite dall'ENEL hanno superato i 21 milioni di unità: al 31 dicembre 1967 erano 21.215.712. Rispetto alla situazione a fine 1966 si è registrato un aumento di 915 mila utenze (+4,5%).

Energia fatturata all'utenza. - L'energia elettrica fatturata dall'ENEL nel 1967, è ammontata a 58 miliardi e 224 milioni di kWh, con un incremento del 9,6% rispetto al 1966. Se si prescinde dalle forniture a rivenditori ed alle Ferrovie dello Stato per trazione, l'incremento sale al 10,0%, contro l'8,6% del 1966 ed il 5,7% del 1965.

Anche questo favorevole andamento dell'energia fatturata dall'ENEL conferma la positiva evoluzione dell'economia nazionale.

I consumi per usi domestici e promiscui hanno continuato ad espandersi con un ritmo sostenuto (quelli promiscui del 12,8%). I consumi

per illuminazione privata hanno invece avuto, come nel 1966, un incremento limitato (3%). Essi sono stati influenzati, anche nel 1967, dall'adozione dell'ora legale.

Le vendite per usi industriali, commerciali ed agricoli hanno presentato incrementi di livello soddisfacente e superiore, nel complesso, a quelli registrati nel 1966.

Programmi di nuovi impianti. - In relazione al favorevole andamento dell'economia italiana, e tenuto anche conto degli obiettivi del Programma economico nazionale, l'ENEL ha impostato un vasto programma di nuovi impianti, allo scopo di assicurare al Paese tutta l'energia elettrica richiesta da un sempre più rapido sviluppo economico e sociale, anche nell'ipotesi che questo sviluppo — come è auspicabile — sia particolarmente sensibile.

Per quanto riguarda il settore della produzione, il programma operativo, che è già in corso di avanzata realizzazione, prevede la graduale entrata in servizio, nel periodo 1968-1973, di nuovi impianti idroelettrici e termoelettrici, per un apporto complessivo netto di 13 milioni e 244 mila kW, che incrementerà di oltre l'86% la potenza di produzione di cui l'Ente disponeva alla fine del 1967.

In stretta correlazione con il programma di nuovi impianti di produzione, saranno naturalmente sviluppate e potenziate le reti di trasmissione ed interconnessione — essenzialmente con nuovi impianti a 380.000 volt — e quelle di distribuzione.

Ma i programmi dell'ENEL non si esauriscono al 1973: infatti, oltre al programma « operativo » 1968-1973, è già stato delineato il programma « di massima » per gli anni dal 1974 al 1977.

Tariffe. - Anche nel 1967 le tariffe elettriche non hanno subito aumenti e sono tutt'ora bloccate sui livelli del 1959, anno preso a base dal Comitato Interministeriale dei Prezzi nella definizione del provvedimento di unificazione tariffaria dell'agosto 1961.

La stabilità delle tariffe in termini monetari, in concomitanza con l'aumento dei livelli generali dei costi per beni, servizi e retribuzioni, equivale ad una riduzione delle tariffe in termini reali, con conseguenti sensibili benefici per l'utenza.

È pertanto anche alla luce di questa considerazione che vanno valutati i positivi risultati ottenuti dall'ENEL, resi possibili dal continuo miglioramento dell'efficienza della gestione e dallo sviluppo delle vendite di energia elettrica.

Nei due paesi europei dove l'industria elettrica è stata a suo tempo nazionalizzata, cioè Francia e Gran Bretagna, anche nel 1967 le tariffe hanno subito degli aumenti: in Francia nella misura media del 4,8% e in Gran Bretagna del 10,5%.

Il contenimento del livello delle tariffe dell'ENEL in termini monetari, nonostante l'aumento dei fattori di costo è stato reso possibile, sia dal miglioramento dell'efficienza della gestione, sia dallo sviluppo delle vendite. Si ricorda però che gli importi che compaiono sulle bollette sono aumentati a causa di provvedimenti fiscali da parte di un numero sempre maggiore di comuni, che applicano le cosiddette aliquote di supercontribuzione, e da parte dell'erario a seguito del noto aumento da lire 0,50 a lire 5 per kWh, dell'imposta sui consumi di energia per usi diversi dalla illuminazione.

I due avvenimenti più importanti del 1967 sono costituiti dalle iniziative prese per la quarta centrale nucleare italiana e per il progetto CIRENNE. Altra notizia di rilievo è la recente decisione di mettere in programma una quinta centrale nucleare.

Per la quarta centrale nucleare l'ENEL ha richiesto ai costruttori più qualificati le offerte tecniche per un impianto della potenza di 600-750 MW. Entro il gennaio 1968 sono state ricevute tre offerte, ciascuna delle quali presentata congiuntamente da ditte italiane e straniere, relative, rispettivamente, ad un impianto a gas di tipo avanzata (AGR), ad un impianto ad acqua bollente e ad un impianto ad acqua in pressione. Dopo l'esame di queste offerte tecniche e la richiesta di eventuali varianti, l'ENEL richiederà le offerte di prezzo, procederà alla loro valutazione e quindi all'aggiudicazione della fornitura.

La nuova centrale con la sua potenza di 600-750 MW, sarà una delle maggiori realizzazioni industriali in questo campo, al di fuori degli Stati Uniti, e porrà l'Italia nel ristretto gruppo di nazioni all'avanguardia del settore elettronucleare.

La produzione nucleare è stata pari al 4,8% della produzione totale ed all'8,9% dell'intera produzione termica ottenuta con combustibili fossili e nucleari e da fonti geotermiche.

Dall'inizio del loro funzionamento a fine 1967 le tre centrali nucleari hanno prodotto 13.252 milioni di kWh; questo valore pone l'Italia al terzo posto nel mondo, dopo gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, nell'elenco dei paesi produttori di energia elettrica con impianti elettronucleari.

Nuovi impianti nucleari. - Anche per la quinta centrale nucleare è prevista una potenza compresa tra 600 e 750 MW.

In merito al progetto CIRENNE (CISE REattore a Nebbia) va segnalato che nel corso del 1967 è stato concluso l'accordo tra l'ENEL e il CNEN, sulla base del quale i due Enti hanno stabilito di procedere congiuntamente, in collaborazione con il CISE - Istituto del quale l'ENEL detiene pressoché tutto il capitale - e con l'industria nazionale, alla costruzione, presso l'esistente centrale di Latina, di questo impianto prototipo da circa 35 MW. Il CIRENNE è un reattore di concezione originale

italiana, sviluppato dal CISE, appartenente alla categoria dei reattori convertitori avanzati. La validità della concezione di tale reattore è confermata dal grande interesse che in diversi paesi del mondo, tra cui Stati Uniti, Canada e Giappone, esso ha suscitato.

Investimenti in programma. - L'incremento dei consumi di energia elettrica nel 1967 ha rafforzato la determinazione dell'ENEL di condizionare la politica dei nuovi investimenti all'ipotesi massima di sviluppo che, come è stato esposto nelle precedenti relazioni, prevede un incremento annuo - per il prossimo quinquennio - del 9% per la richiesta di energia e del 9,5% per la richiesta di potenza.

In complesso, i programmi di nuovi impianti dell'ENEL prevedono investimenti per 3.259 miliardi di lire nel periodo 1968-1973.

Ricerca scientifica e tecnologica. - In tutti i settori della sua attività l'ENEL dedica un impegno sempre maggiore alla ricerca, data la fiducia che ripone nelle possibilità e nel valore economico di questa attività. Le ricerche svolte nel 1967 hanno interessato, in particolare, il settore nucleare, quello geotermico, idraulico, delle reti elettriche e degli elettrodotti in particolare, della regolazione e dell'automazione delle centrali elettriche, dell'inquinamento atmosferico, del dissalzamento delle acque salmastre, ecc.

All'attività di ricerca dell'ENEL continuano a dare un sostanziale contributo il CISE, il CESI, e l'ISMES, istituti nei quali l'Ente possiede una partecipazione azionaria di maggioranza.

In complesso, nel corso dell'anno 1967, l'ENEL ha destinato all'attività di ricerca un importo valutabile sui 5 miliardi e 500 milioni di lire.

Conferenze regionali. - Anche in merito alle conferenze regionali in materia di energia elettrica l'ENEL ha svolto una notevole attività, senza limitarsi a tenere il numero minimo di conferenze previsto dalle disposizioni relative, che è di tre all'anno. Nel 1967, infatti, sono state tenute otto conferenze: a Napoli, Trieste, L'Aquila, Genova, Aosta, Bari, Campobasso e Bologna, per le regioni di cui queste città sono i capoluoghi. Tenuto conto delle quattro conferenze svolte nel 1966 (Milano, Potenza, Roma e Torino), l'ENEL ha così finora esaminati e discussi con le rappresentanze locali della pubblica amministrazione, degli enti pubblici delle categorie economiche delle organizzazioni sindacali e dei corpi scientifici, i problemi elettrici del 63% circa della popolazione da esso servita.

Elettrificazione rurale. - Nel corso del 1967 sono stati fatti notevoli passi verso la soluzione del problema dell'elettrificazione rurale.

Alla fine del 1966, infatti, il Parlamento approvava il « secondo Piano Verde » per lo sviluppo dell'agricoltura, che prevede anche specifici

interventi per l'elettificazione rurale, per un importo complessivo di 47,5 miliardi di lire, di cui l'80% a carico dello Stato ed il 20% a carico dell'ENEL. Il ministro dell'agricoltura ha già effettuato la ripartizione territoriale, per regione, degli stanziamenti relativi ai primi tre anni di applicazione della legge (1966-1968), per oltre 25 miliardi di lire di lavori; l'ENEL, da parte sua, ha ultimato i piani esecutivi per parecchi centri, nuclei e case sparse, e parte di essi sono già stati approvati dalle apposite commissioni regionali.

È recente, inoltre, l'approvazione da parte del Parlamento di una legge di iniziativa del ministro dell'industria che dispone lavori di elettificazione rurale per l'ammontare di quasi 39 miliardi di lire, anche questi per l'80% a carico dello Stato e per il 20% a carico dell'ENEL.

Le due leggi, pertanto, consentiranno di attuare nei prossimi anni di lavori di elettificazione in zone rurali per un importo di circa 86 miliardi di lire – di cui oltre 17 miliardi a carico dell'ENEL – cui si aggiungono i lavori che la Cassa per il Mezzogiorno finanzia nei comprensori irrigui di competenza.

Mentre, così, il problema dell'elettificazione rurale vede un consistente avvio verso la soluzione – anche se per risolverlo adeguatamente occorreranno ulteriori provvedimenti – l'ENEL si è preoccupato di poter seguire nel tempo la situazione, ed ha già impostato l'aggiornamento, al 31 dicembre 1967, della nota dettagliata indagine del 1965 sulle località e case sparse non allacciate alla rete elettrica.

Si è intanto iniziata quest'anno una nuova indagine, a cura ed a spese dell'ENEL, allo scopo di determinare le variazioni intervenute al 31 dicembre 1967 nelle località e case sparse non allacciate alla rete, rispetto ai dati relativi con il censimento da noi effettuato nel 1965.

Risultati del bilancio. - Il bilancio dell'esercizio 1967, quinto esercizio dell'ENEL, registra un introito per vendite di energia elettrica di 853 miliardi e 400 milioni di lire (+9,2% rispetto al 1966), contributi da utenti per 29 miliardi e 493 milioni (+4,6%) e proventi vari per circa 26 miliardi e 565 milioni (+5,4%). Il bilancio si è chiuso, come abbiamo detto, con un risultato economico attivo – per quanto riguarda la gestione ordinaria – di circa 100 miliardi e 535 milioni (contro 98 miliardi e 315 milioni dell'esercizio 1966), che è stato destinato per 100 miliardi e 371 milioni alla copertura degli oneri afferenti agli interessi sugli indennizzi; il residuo di 164 milioni è stato riportato a nuovo, e, come stabilisce lo Statuto, incrementerà un apposito fondo di riserva.

Questo risultato è stato ottenuto previo accantonamento di complessivi 194 miliardi e 341 milioni di lire al fondo ammortamento, al fondo indennità e previdenza al personale (che copre integralmente gli impegni dell'Ente, al 31 dicembre 1967, in relazione alle anzianità dei singoli

dipendenti), ed al fondo svalutazione crediti. Nel 1966 l'accantonamento complessivo ai suddetti fondi fu di 183 miliardi e 140 milioni.

Le imprese ancora da inserire sono d'importanza così trascurabile da potersi ormai ritenere che il bilancio in esame rispecchi quasi integralmente il punto di arrivo del processo di nazionalizzazione dell'industria elettrica nel nostro paese.

Sotto l'*aspetto patrimoniale* il bilancio pone in evidenza il continuo e costante incremento delle immobilizzazioni tecniche, il cui importo ha, infatti, raggiunto la cifra di 5.272,4 miliardi di lire, compreso il plus-valore. Il « plus-valore » rappresenta l'eccedenza di prezzo da noi corrisposta alle ex imprese elettriche rispetto al netto patrimoniale risultante dalle loro situazioni contabili e ciò in virtù di quanto previsto dalla legge di nazionalizzazione. Ove si tenga conto dei costi capitalizzati e degli anticipi corrisposti a fornitori per nuovi impianti, gli investimenti dell'esercizio 1967 ammontano complessivamente a 389,4 miliardi di lire rispetto a 328 miliardi del 1966.

Sotto l'*aspetto economico* l'esercizio 1967 è caratterizzato da un'ulteriore espansione dei ricavi per vendite di energia elettrica, ma anche da una non lieve lievitazione dei costi e degli oneri. I risultati conseguiti hanno consentito di stanziare altri 3 miliardi di lire al « fondo svalutazione crediti » e lire 155,1 miliardi di lire (140 miliardi nel 1966) al fondo ammortamenti. Tale stanziamento corrisponde al 55,19% del massimo fiscale e rappresenta il 3,34% dei cespiti soggetti ad ammortamento, plus-valore compreso (3,24% nel 1966 e 3,12% nel 1965).

Questi risultati sono stati ottenuti, nonostante alcuni fattori contrari, quali:

- l'applicazione dell'ora legale che determina una contrazione dei consumi di energia durante il periodo estivo;

- i gravi danni dell'alluvione abbattutasi su alcune regioni nell'autunno del 1966, che ha reso disponibile per tutto o parte del 1967 alcuni nostri impianti;

- la crescente incidenza degli oneri finanziari, soprattutto in relazione alla graduale trasformazione del debito per contante verso le ex imprese nazionalizzate in un debito obbligazionario di costo notevolmente più elevato.

Il finanziamento. - Nel corso del 1967 l'ENEL ha emesso tre prestiti obbligazionari, per complessivi 350 miliardi di lire. Due emissioni di 125 miliardi ciascuna, sono state collocate fuori mercato ed il loro netto ricavo è stato in massima parte destinato al pagamento dell'ottava e nona semestralità di indennizzo, scadenti, rispettivamente, il 1° luglio 1967 od il 1° gennaio 1968.

La terza emissione, di 100 miliardi, è stata offerta in pubblica sottoscrizione per il finanziamento del programma di nuovi impianti (nel 1966 erano stati emessi a questo titolo due prestiti per complessivi 200 miliardi). Anche questa emissione, al pari delle precedenti analoghe operazioni, ha incontrato il largo favore del pubblico, che vi ha partecipato prenotando importi largamente superiori a quelli offerti, confermando così, ulteriormente, la fiducia ed il credito che l'ENEL è riuscito a conquistare anche presso i privati e risparmiatori.

Complessivamente l'ENEL ha finora versato alle ex imprese elettriche per rate di indennizzo, compresa la semestralità scaduta il 1° gennaio 1968, 970,3 miliardi di lire, di cui circa 59 miliardi a titoli di acconti.

Al 31 dicembre 1967 erano stati deliberati dal consiglio d'amministrazione gli indennizzi relativi a 492 imprese, per un importo complessivo di 1.628,3 miliardi di lire, pari al 95,78% del totale presunto.

Per far fronte al pagamento degli indennizzi, l'ENEL ha emesso complessivamente, dal 1963 alla fine del 1967, tredici prestiti per 1.221 miliardi di lire, tutti fuori mercato.

Per i propri fabbisogni industriali, compresa un'emissione di 130 miliardi nel febbraio 1968, l'ENEL ha contratto, dalla sua costituzione, prestiti per complessivi 642,5 miliardi di lire.

Pagamento indennizzi. - Al 31 marzo 1968 l'ENEL aveva pagato complessivamente, per indennizzi e relativi interessi, oltre 970 miliardi di lire, di cui circa 59 a titolo di acconti su indennizzi ancora da determinare.

Personale. - Il personale dell'Ente, al 31 dicembre 1967, ammontava a 94.277 unità, di cui 1.084 dirigenti, 36.894 impiegati e 56.299 operai.

Il costo complessivo del personale è stato di 344,3 miliardi di lire, con un incremento, rispetto al 1966, di circa 28,5 miliardi.

Sono stati banditi dai compartimenti 78 concorsi per l'assunzione di personale, di cui 9 per l'assunzione di laureati, 8 per l'assunzione di diplomati, 42 per posti di impiegato comune e 19 per posti di operaio. La partecipazione dei candidati è stata molto larga. Le assunzioni avvenute nel corso del 1967 hanno riguardato 173 laureati, 915 diplomati, 1.134 impiegati comuni e 4.979 operai.

AIR FRANCE



sala di concerto volante negli aerei di AIR FRANCE

Dal 3 maggio u.s., a bordo degli aerei delle linee intercontinentali di Air France, un nuovo programma musicale – il quinto dalla istituzione – è stato realizzato, in collaborazione con la Philips e Erato, per consentire ai passeggeri di avere, durante il viaggio, il genere di musica desiderata.

La gamma di opere presentate è stata notevolmente variata e celebri compositori e interpreti, rinnovati nei sette canali di ascolto, sono offerti ai passeggeri. Questi vanno dal Jazz alla musica distensiva, dai classici popolari che comprendono opere celebri di Suppe, Rossini, Strauss alle melodie folkloristiche spagnole, italiane, russe, dell'America Latina e, infine, le canzoni di oggi e di... domani.

Air France non ha comunque dimenticato la grande musica e, unitamente alla grande musica riservata a qualche opera del Barocco strumentale, come Vivaldi, Haendel, Bach, Rameau, presenta anche un Festival di musica francese, con pagine di Berlioz, Chabrier, Bizet, Faure o Ravel per gli amatori più esigenti.

Air France, fra le altre distrazioni offerte a bordo, ha creato un programma musicale capace di abbreviare la durata dei viaggi.

VIAGGI DI GRUPPI FAMILIARI



Riduzioni per gruppi familiari composti di almeno 4 persone

— per i primi quattro componenti del gruppo

40% se adulti
70% se ragazzi

— per i componenti del gruppo oltre i primi quattro

50% se adulti
75% se ragazzi

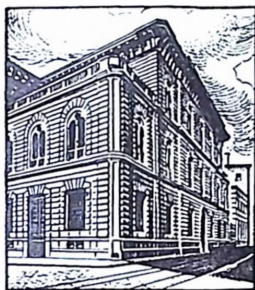
Per comitive familiari debbono intendersi quelle composte di persone appartenenti alla stessa famiglia (compresi i domestici) e aventi comune residenza. Ciò può essere dimostrato con uno « Stato di famiglia » datato da non oltre tre anni o con altro documento equipollente. (I viaggiatori che abbiano compiuto il 15° anno di età, debbono essere muniti di documento d'identificazione personale).

Maggiore validità del biglietto

Numero illimitato di fermate

I biglietti per gruppi familiari rilasciati per qualsiasi itinerario, anche di andata e ritorno o circolare, sono validi 30 giorni (60 per i gruppi provenienti dall'estero o diretti all'estero).

***Essi sono anche rilasciati a favore
dei nuclei familiari stranieri***



*Direzione
Centrale
in Milano*

CASSA DI RISPARMIO DELLE PROVINCE LOMBARDE

DAL 1823 A PRESIDIO DEL LAVORO E
DELL'ECONOMIA DELLA REGIONE ● 362
DIPENDENZE ● TUTTE LE OPERAZIONI
ED I SERVIZI DI BANCA

ALLFA

OFEMOR



Sono iniziati i lavori per il nuovo stabilimento Alfa Romeo di Pomigliano d'Arco: una tappa importante per lo sviluppo del Mezzogiorno.

L'Alfa Romeo Alfa Sud produrrà 300.000 vetture all'anno.

CASSA DI RISPARMIO DI TORINO

Fondata nel 1827

Sede Centrale: Torino - Via XX Settembre, n. 31

*182 Dipendenze in Piemonte
e nella Valle d'Aosta*



Tutte le operazioni ed i servizi di banca
alle migliori condizioni



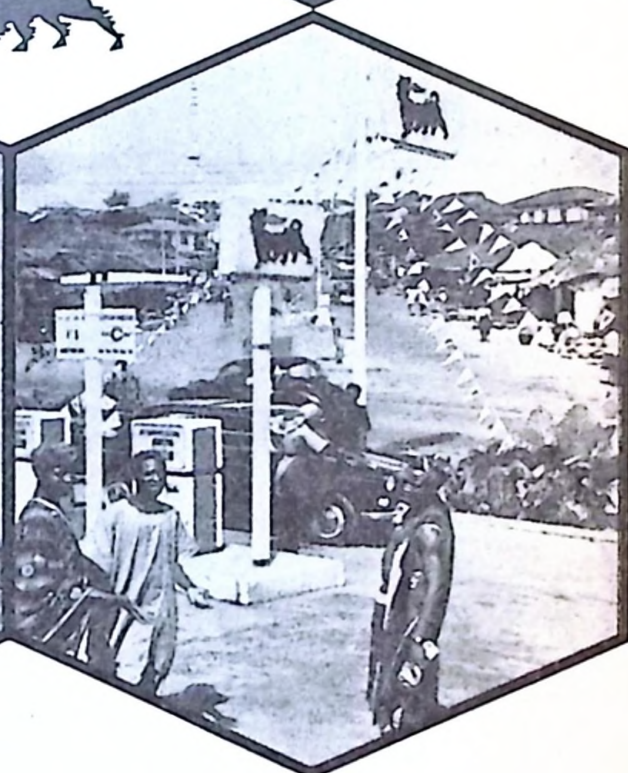
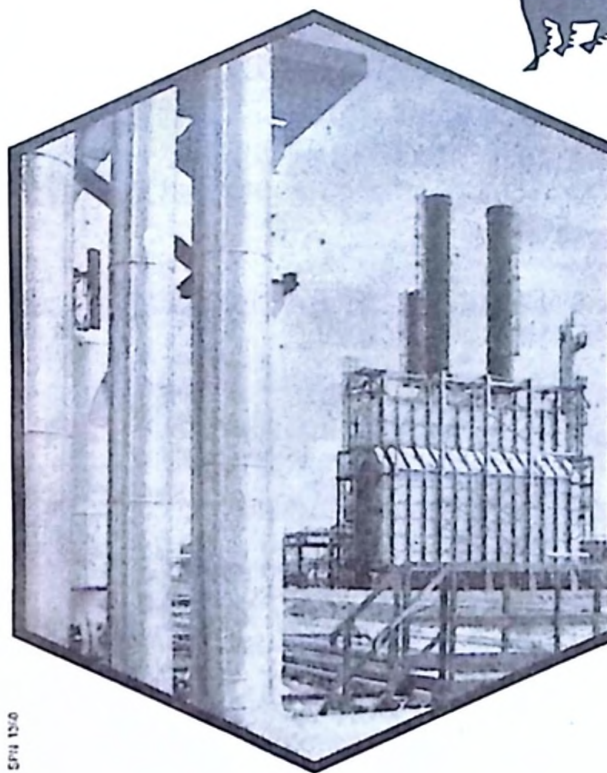
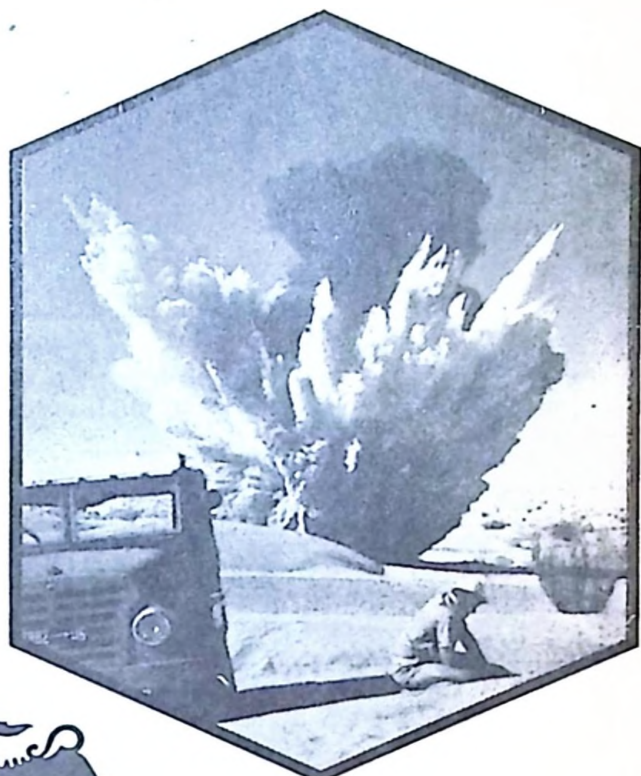
Banca Agente per il Commercio
dei cambi e delle valute

AGIP: POTENZA E QUALITA'

Ricerca di petrolio: scoppio sismico nel deserto libico

Raffineria di Mohammedia (Marocco)

Stazione di servizio AGIP a Ibadan, (Nigeria)



BANCO DI SICILIA

Istituto di credito di diritto
pubblico

Presidenza
e Amministrazione Centrale
in Palermo

Ufficio di Rappresentanza
in Roma

Patrimonio L. 19.723.225.116

Sedi in:

AGRIGENTO, ANCONA,
BOLOGNA, CALTAGIRONE,
CALTANISSETTA, CATANIA,
ENNA, FIRENZE, GENOVA,
MESSINA, MILANO, PALERMO,
RAGUSA, ROMA, SIRACUSA
TERMINI IMERESE, TORINO,
TRAPANI, TRIESTE, VENEZIA

247 SUCCURSALI ED AGENZIE

Uffici di Rappresentanza in:

BRUXELLES, COPENAGHEN,
FRANCOFORTE SUL MENO,
LONDRA, NEW YORK,
PARIGI, ZURIGO

TUTTI I SERVIZI DI BANCA,
BORSA E CAMBIO

Condizioni generali di abbonamento ai periodici "CEDAM"

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il prezzo s'intende fissato salvo conguaglio alla pubblicazione dell'ultimo fascicolo. Gli aumenti o le diminuzioni saranno subordinati ai costi di produzione o più particolarmente alle tariffe delle paghe.

Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione.

I reclami di qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita.

I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova, oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega. Conto corrente postale n. 9/7578 nell'ufficio dei conti di Venezia.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno.

Ogni richiesta di cambiamento d'indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100.

Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.

Elenco e prezzi dei periodici "CEDAM" 1968

- 1) « Acta Isotopica » (trimestrale) Rivista di medicina e biologia nucleare: prezzo di abbonamento per l'Italia L. 6.000. Estero L. 10.000.
- 2) « Archivio di Filosofia » (quadrimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 6.000. Estero L. 8.000.
- 3) « Diritto e Pratica Tributaria » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 8.000. Estero L. 10.000.
- 4) « Giornale degli Economisti e Annali di Economia » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 5.000. Estero L. 7.000.
- 5) « La Comunità Internazionale » Rivista trimestrale della Società Italiana per l'Organizzazione Internazionale: prezzo di abbonamento per l'Italia L. 7.000. Estero L. 11.000.
- 6) « L'Indice Penale » (quadrimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 5.000. Estero L. 6.000.
- 7) « Rendiconti del Seminario Matematico dell'Università di Padova » (semestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 7.000. Estero L. 8.000.
- 8) « Rivista di Diritto Civile » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 7.000. Estero L. 9.500.
- 9) « Rivista di Diritto Processuale » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 5.000. Estero L. 7.000.
- 10) « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali » (mensile); prezzo di abbonamento per l'Italia L. 7.000. Estero L. 8.000.
- 11) « Rivista di diritto internazionale privato e processuale » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 5.000. Estero L. 7.000.
- 12) « Sophia » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 2.000. Estero L. 4.000.
- 13) « Rivista di diritto internazionale e comparato del lavoro » (quadrimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 6.000. Estero L. 8.000.
- 14) « Economia & Lavoro » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 3.000. Estero L. 4.000.

ABBONAMENTI NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

PUBBLICAZIONE MENSILE
SOTTO GLI AUSPICI DELL'UNIVERSITÀ L. BOCCONI

Un periodico ha valore solo se specializzato e a contenuto editorialmente originale, non reperibile in altre pubblicazioni. La R.I.S.E.C. è rimasta fedele a questo indirizzo dalla fondazione e si presenta ora nel massimo prestigio ai numerosi Abbonati che l'hanno letta e patrocinata nei 14 anni della sua progrediente affermazione.

Nell'intento di accrescere ulteriormente la prestigiosa famiglia dei suoi lettori, la Rivista Internazionale rinnova l'appello all'abbonamento e l'invito all'acquisto agevolato degli arretrati. Essa si indirizza a commercialisti, avvocati, ragionieri, studenti delle discipline economico-aziendali, uffici, studi e dirigenti d'azienda, università e istituti d'istruzione, delegazioni commerciali, consolati, ambasciate e pubbliche amministrazioni, banche, organizzazioni sindacali e di categoria, camere di commercio e a tutti coloro che cercano nella ressa dei titoli correnti il loro periodico economico.

Abbonamento 1968: Italia L. 7000 - Estero L. 8000

ABBONAMENTI PRESSO LE MIGLIORI LIBRERIE ED I NOSTRI AGENTI

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

ANNO IV - 1968

Pubblicazione trimestrale

**Rivista
di diritto
internazionale
privato
e processuale**

DIRETTA DA

MARIO GIULIANO

PROF. ORDINARIO NELL'UNIVERSITÀ DI MILANO

Questa rivista, negli intenti di chi ne ha promosso il sorgere, si propone di rispondere a due precise esigenze. Da una parte, all'esigenza di assicurare a quanti (studiosi, magistrati, avvocati, funzionari pubblici e privati) in Italia operano nel campo del diritto e si trovano sempre più frequentemente ed in numero sempre maggiore di fronte a problemi di interpretazione e di applicazione di norme del diritto internazionale privato, uno strumento periodico di informazione e di documentazione in materia, specializzato ed aggiornato. Dall'altra parte, all'esigenza di dare ulteriore impulso agli studi di diritto internazionale privato in Italia.

Abbonamento 1968: Italia L. 5.000 - Estero L. 7.000

ABBONAMENTI PRESSO LE MIGLIORI LIBRERIE ED I NOSTRI AGENTI

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

Recente pubblicazione:

STUDI DI DIRITTO PRIVATO ITALIANO E STRANIERO
DIRETTI DA MARIO ROTONDI

NUOVA SERIE

VOL. XIV

ANTONIO D'HARMANT FRANÇOIS

L'ORDINAMENTO SINDACALE
NEGLI STATI UNITI

*(Pubblicazione dell'Istituto di Diritto Commerciale
Comparato "A. Sraffa" dell'Università Bocconi di Milano)*

Volume in 8°, di pagg. VII-252 - L. 3000

INDICE. — I: Primi tentativi di disciplina giuridica. — II: Il Norris-La Guardia ACT del 1932. — III: La disciplina legislativa del 1935. — IV: La disciplina legislativa del 1947. — V: La composizione delle controversie di lavoro. — VI: La disciplina legislativa del 1959. — VII: I limiti al diritto di azione sindacale. — *Bibliografia.*

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

Importante novità:

GIOVANNI MIRALDI

GLI INFORTUNI SUL LAVORO E LE MALATTIE PROFESSIONALI

Volume in 8°, di pag. XX-444 con 11 tabelle - L. 3500

La rapida fortuna di questo Manuale che, nel giro di pochi anni ha visto esaurire ben quattro edizioni e che ancora oggi - a otto anni dall'ultima - conta una folta schiera di affezionati lettori, ha indotto la Casa a predisporre la V edizione che desse conto delle profonde innovazioni che la più recente legislazione ha realizzato nel settore dell'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro e le materie professionali. Dall'ultima edizione, che è del 1960, numerosi provvedimenti di legge si sono infatti succeduti e non pochi fra di essi, specie la legge 19 gennaio 1963 n. 15 e il T. U. 1965, hanno profondamente rivoluzionato il settore assicurativo, al quale il MIRALDI dedicò la sua indagine. Pertanto, pur rispettando l'impostazione originaria dell'Opera, si doveva necessariamente fare i conti con la nuova realtà normativa e con l'elaborazione giurisprudenziale e dottrinale che su di essa si è venuta formando.

La morte dell'Autore non ha fatto venir meno il programma e l'aggiornamento è stato felicemente compiuto dal Dr. GENNARO FERRARI del Servizio Studi e Pubblicazioni dell'Istituto Nazionale Assistenza Infortuni sul Lavoro di Roma.

La sua preparazione ed esperienza, derivantegli anche dall'assidua collaborazione alla *Rivista degli Infortuni e delle Malattie Professionali*, sono garanzia certa di un lavoro svolto con competenza e passione per rendere sempre attuale un'Opera come questa, della cui momentanea mancanza studiosi e pratici del settore avevano più volte avuto modo di dolersene.

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI



ALFREDO DE SANTIS

Nato a Roma il 10 agosto 1941, frequenta il liceo artistico di Roma, nel '58 si iscrive a decorazione all'accademia di belle arti.

Nel '60 si trasferisce a Milano, dove inizia a lavorare come grafico.

Nel '61 è chiamato ad allestire uno stand editoriale a Francoforte in Germania, per la fiera mondiale del libro.

Nel '62 rientra a Roma dove per conto del settimanale L'Espresso è incaricato di realizzare un grande pannello grafico

Nel '63 inizia una intensa attività a Roma, collaborando con case editrici, riviste, industrie.

Nel '64 inizia una stretta collaborazione con il Partito Socialista Italiano, curandone tutta la parte grafica.

Nel '65 realizza alcune illustrazioni, nel settore editoriale dedicato ai bambini.

Nel '66 realizza per L'Espresso la campagna abbonamenti, e altre iniziative editoriali.

Nel '67 si dedica allo studio di un nuovo alfabeto per bambini, agli inizi del '68 presenta il libro a una casa editrice Milanese, libro attualmente in corso di stampa.

N. 3 - MAGGIO-GIUGNO 1967 - Editoriale, *Politiche di rinnovamento*; F. Forte, *Per un programma economico del partito socialista*; F. Fiorelli, *Politica economica e sviluppo del Mezzogiorno*; O. Tarquinio, *La relazione Carli e l'integrazione dei mercati*; G. Lauzi, *Aspetti sindacali e prospettive economiche del settore tessile*.

N. 4 - LUGLIO-AGOSTO 1967 - Editoriale, *A proposito delle regioni*; V. Compagnone, *I problemi monetari da Bretton Woods a Rio de Janeiro*; E. Capodaglio, *Progresso tecnologico e occupazione nel settore dell'edilizia*; Dibattito, *Per un programma economico del Partito Socialista*; P. Longo, *Politica socialista e prospettiva europea*; A. Giolitti, *Triangolo industriale, Mezzogiorno e sviluppo economico*; M. Carabba, *Democrazia di piano*.

N. 5-6 - SETTEMBRE-DICEMBRE 1967 - Editoriale, *I provvedimenti USA per il dollaro e l'economia europea*; G. Pera, *Prospettive in tema di legislazione del lavoro*; N. Cacace, *Progresso tecnico e competitività internazionale*; Dibattito, *Per un programma economico del Partito Socialista*; P. Battara, *Analisi dei fatti e programma economico*; A. Fantoni, *Lettera aperta a Francesco Forte*; F. Forte, *Socialismo e politica economica*; A. Albanese, *L'intervento pubblico nel Mezzogiorno dal 1950 ad oggi*; F. Fiorentini, *Economia dei trasporti*.

N. 1 - GENNAIO FEBBRAIO 1968 - Editoriali, E. Bartocci, *Unità sindacale e prospettive politiche*; F. Forte, *Fondi di dotazione e partecipazioni statali*; G. Giugni, *Il sindacalismo americano: una dimensione provinciale?*; Saggio, L. Mazzillo, *I salari della C.E.E.*; Articolo, G. Lauzi, *Sviluppo economico e occupazione*; Dibattito, M. Giannotta, *Pieno impiego e politica di rinnovamento*; G. Parravicini, *Sviluppo economico e politica socialista*.

N. 2 - MARZO-APRILE 1968 - Editoriali, F. Forte, *Perché la piena occupazione è una « scelta di civiltà »*; V. Compagnone, *Unctad II: lezione di un'esperienza*; Articoli, P. Bizzarri, *Il convegno sull'impresa pubblica al club Turati*; G. Lupo Osti, *Una politica per l'impresa pubblica*; F. Fiorelli, *Programmazione economica e poteri delle regioni*; Ricerca, G. Pirzio, *Evoluzione delle relazioni industriali in U.S.A.*; Dibattito, B. Armato, *Dialogo e unità d'azione*; P. Boni, *L'unità sindacale dopo il 19 maggio*.