

economia & lavoro

Anno V

Settembre-Ottobre 1971

N. 5

OSVALDO TARQUINIO
*conseguenze della crisi
del dollaro
sull'economia italiana*

GIANNI ZANDANO
*come si diventa
proprietari di case*

ANGIOLO FORZONI -
*non più congiuntura
ma crisi del sistema*

ANTONIO TRIOLA
*contributo allo studio
dei conflitti di lavoro
in Italia*

RELAZIONI INDUSTRIALI
e relazioni contrattuali in Italia
*e relazioni contrattuali
nella comunità europea*

CONSENSI E SCHEDE

OSSERVATORIO

DIZIONI CEDAM - PADOVA

trimestrale - Sped. in abb. postale - Gr. IV.



economia & lavoro

bimestrale di politica economica e sindacale
anno V settembre-ottobre 1971 n. 5

s o m m a r i o

EDITORIALE

Osvaldo Tarquinio: *Conseguenze della crisi del dollaro sull'economia italiana* 581

ARTICOLI

Gianni Zandano: *Come si diventa proprietari di case* 593

Angiolo Forzoni: *Non più congiuntura ma crisi del sistema* 603

SAGGIO

Antonio Triola: *Contributo allo studio dei conflitti di lavoro in Italia. Tentativo di analisi del fenomeno dal 1949 al 1969* 617

RELAZIONI INDUSTRIALI

Le relazioni contrattuali in Italia (a cura di A. La Porta e D. Valcavi) 689

Le relazioni contrattuali nella comunità Europea (a cura di M. Sepi) 715

RECENSIONI E SCHEDE

La teoria dell'impresa 735

Il caso general motors 736

I nuovi fondamenti dell'ordine vitale dei popoli 737

OSSERVATORIO



EDIZIONI CEDAM
PADOVA

sommaire

ARTICLE DE FOND

- O. Tarquinio: *Conséquences de la crise du dollar sur l'économie italienne* 581

ARTICLES

- G. Zandano: *Comment on peut devenir propriétaire d'immeubles; le problème des emprunts du point de vue des emprunteurs* 593

À la veille de la soi-disant « réforme des logements » que le Parlement Italien va approuver un de ces jours, l'auteur examine les difficultés qui se présentent à tous ceux qui, n'ayant pas la possibilité de payer comptant, pour acheter une maison doivent avoir recours à un établissement financier. L'auteur examine par la suite tous les genres d'emprunts que le système de crédit Italien met à la disposition de n'importe qui s'adresse à ces établissements pour avoir des financements destinés à l'achat de maisons, le « coût » et les critères de concession de ces emprunts. Les conclusions sont que les possibilités de devenir propriétaire d'un appartement pour les classes à moyens et bas revenus se trouvent dans une nouvelle définition des dispositions qui puissent donner de l'essor au développement des constructions économiques et populaires et dans une plus sévère application des contrôles. Tout cela peut-être arrivera avec la « réforme des logements ».

- A. Forzoni: *Non plus conjoncture mais crise du système* 603

L'auteur estime que l'Italie est en train de traverser non pas une crise conjoncturelle, mais une véritable crise du système économique et sociale. Tout cela est arrivé avant tout par suite de l'incapacité des pouvoirs publics de réaliser une planification projetée sur une large perspective, en absence de la quelle on a dû recourir à des interventions d'urgence essentiellement monétaires et financières. Quant aux forces des entrepreneurs, ils ont réalisé une politique économique de la veille école, particulièrement avare d'investissements, surtout de ceux-ci nécessaires à la modernisation des installations. Les syndicats, enfin, ont adopté une action qui ne visait à améliorer ni le système économique et sociale ni à créer les conditions de son dépassement.

ESSAI

- A. Triola: *Contribution à l'étude des conflits du travail en Italie. Tentative d'analyse du phénomène de 1949 à 1969* 617

L'auteur examine le développement et les tendances que marquent les grèves en Italie dans la période considérée à partir de tableaux qui résument les principaux indicateurs dont on dispose sur les conflits. Il s'efforce en particulier de décélérer les schémas possibles d'interdépendance entre l'évolution de certaines variables économiques et celle de l'intensité des conflits industriels. L'auteur souligne que comme les effets des grèves se diffusent largement dans le contexte de l'économie et du fait qu'il y a plusieurs variables extra-économiques qui entrent en ligne de compte, il est pratiquement impossible de produire des estimations de coûts. Il conclue en affirmant qu'on a souvent surestimé le coûts des conflits et que les effets des grèves sur l'ensemble de l'économie sont loin d'être considérables.

RUBRIQUES

- Relations contractuelles en Italie* (redigé par A. La Porta et D. Valcavi) 689

- Relations contractuelles dans la Communauté Européenne* (redigé par M. Sepi) 715

- RECENSIONS 735

summary

EDITORIAL

- O. Tarquinio: *Consequences of dollar - crisis on Italian economy* 581

ARTICLES

- G. Zandano: *How to become owner of houses. The problem of loans from the point of view of borrowers* 593

On the eve of the so-called "reform of the house", that Italian Parliament is passing in the last week, the author examines which difficulties gets into who wants to buy a flat but is not in the position to pay cash and has to apply to a financing institution. Then, the writer examines the different types of loans that Italian credit system places at disposal of whoever applies to them for funds to buy houses, the "cost" and the principles which regulate the concession of these loans. He concludes saying that the possibilities to become owner of a flat for classes with low and middle income reside in a new definition of the rules which concern the increase of economic and popular building's development and in a more strict application of controls. That can perhaps take place with the reform of the house.

- A. Forzoni: *No more economic trend but crisis of the system* 603

The author believes that Italy is passing through a not temporary crisis but a real crisis of the economic and social system. That would be, above all, in consequence of public powers' inability to carry out a planning projected on a wide perspective, in the absence of what they have resort to essentially monetary and financial emergency interventions. As for entrepreneurs' forces, they carried out an old-fashioned economic policy, particularly stingy of investments, especially of the ones indispensable to the modernization of the installations. In conclusion, trade-unions adopted an action that did not aim at improving neither the economic and social system nor at producing the conditions of its getting over.

ESSAY

- A. Triola: *Share to the study of industrial conflicts in Italy. Attempt to analyse the phenomenon from 1949 to 1969* 617

The author examines the development and trends of industrial conflicts in Italy in the above-mentioned period, starting from the data that resume the chief indicators available about the conflicts. Particularly he tries to discover the interdependence between the evolution of some economic variables and the evolution of the intensity of industrial conflicts. The author emphasises that the results of strikes spread over in the economic context and that many extra-economic variables must be taken into consideration. Owing to these facts an estimation of the cost of industrial conflicts is practically impossible. The author concludes affirming that the cost of conflicts has often been overestimated and that the impact of strikes on the economic activity are far from being considerable.

SURVEY

- Contractual relations in Italy* (by A. La Porta and D. Valcavi) 689
Contractual relations in the European Common Market (by M. Sepi) 715

- BOOKS 735



conseguenze della crisi del dollaro sull'economia italiana

1. — *Nell'agosto 1971 il Governo degli Stati Uniti, dopo avere tentato di risolvere il cronico disavanzo della bilancia dei pagamenti con misure restrittive all'interno della propria economia, ha deciso alcuni provvedimenti che si riflettono su tutte le economie occidentali.*

Tali provvedimenti sono, com'è noto, la dichiarazione di non convertibilità del dollaro e l'introduzione di una soprattassa del 10% sui prodotti importati dagli Stati Uniti.

Il primo provvedimento significa che gli Stati Uniti non accettano in pagamento per i loro scambi internazionali altra moneta che il dollaro e che non si potrà più richiedere a tale nazione di convertire dollari in oro sulla base della parità fissa convenzionale sulla quale si reggeva tutto il sistema monetario internazionale introdotto nel dopoguerra. Con ciò gli Stati Uniti hanno messo in crisi una certezza, fittizia quanto si vuole ma operante, sulla base della quale si reggeva la fiducia di ogni operatore in scambi internazionali; tale certezza consisteva nel potere avere un prezzo determinato e stabile, qualsiasi moneta fosse usata per lo scambio di merci e servizi. Vale a dire che gli operatori erano certi di non vedere modificato il prezzo di acquisto o di vendita delle merci e dei servizi — all'atto del pagamento di esso — per effetto di oscillazioni nel valore della moneta con la

quale si era fissato il pagamento dell'operazione commerciale.

È chiaro che questa decisione degli Stati Uniti tende a fare rientrare dollari in USA in maniera da aumentare l'attivo della bilancia dei pagamenti.

Il secondo provvedimento è chiaramente teso a ridurre le importazioni e quindi a fare diminuire il passivo della bilancia dei pagamenti.

Queste sono le apparenti ragioni dei due provvedimenti. Ma nella sostanza essi si propongono di addossare il deficit della bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti sulle altre economie occidentali attraverso una minore competitività delle loro merci e dei loro servizi con le merci ed i servizi americani.

Infatti le merci non americane, oltre ad avere un costo maggiore diretto per la sopratassa imposta alle merci esportate in USA, avrebbero un costo maggiore in moneta. Infatti la decisione americana di non convertibilità del dollaro significa il riconoscimento, ma solo di fatto, di un calo del valore del dollaro rispetto alla parità fissa verso l'oro finora da tutti accettata e, quindi, poiché tutte le monete erano legate da un rapporto di parità fissa col dollaro, un aumento del valore delle monete diverse dal dollaro.

In altri termini, il prezzo di un bene non americano, pur restando stabile all'interno del paese in cui viene prodotto subisce un aumento all'estero. Naturalmente tale aumento non si verifica sempre né è identico per tutti i paesi ma dipende dal livello di rivalutazione raggiunto dalla moneta del paese con cui si scambia. Tuttavia negli scambi in dollari l'aumento del prezzo del bene per effetto valutario c'è sempre.

2. — *Stante questo tipo di riflessi generali dei provvedimenti americani, quali sono i prevedibili effetti sull'economia italiana?*

Ovviamente, difficoltà di esportazione negli Stati Uniti, causa sia la soprattassa che l'aumentato prezzo della lira rispetto al dollaro. Tuttavia le merci italiane esportate negli Stati Uniti non coprono tutto l'arco della produzione; alcune produzioni più in particolare vengono pertanto colpite, quali calzature, tessili, elettrodomestici.

Ciò però non significa che solo alcune produzioni italiane risentano dei provvedimenti USA. Infatti, l'incertezza nei cambi valutari derivante da tali provvedimenti comporta difficoltà nelle esportazioni anche in paesi che non siano gli Stati Uniti; e si possono avere anche aggravii di costo delle nostre merci per effetto di un modificarsi del rapporto di cambio della nostra moneta nei confronti di altre monete nel senso di maggiore rivalutazione della nostra rispetto alle altre. Ciò finora non è avvenuto che per monete di paesi nei quali noi non esportiamo molto; ma non è detto che non possa verificarsi un maggiore aumento della lira in futuro.

Comunque, l'economia italiana, in tutta la gamma delle sue produzioni, risentirà di una maggiore competitività di prodotti USA in Europa, nostro maggiore mercato di esportazione, e quindi di una maggiore tendenza di tutti i produttori europei a ricercare sbocchi di mercato sostitutivi di quello USA senza esclusione di colpi.

Pertanto, gli effetti sulle nostre esportazioni saranno generali, nel senso che esse avranno maggiori difficoltà sia in ordine alle esportazioni negli Stati Uniti sia riguardo alle esportazioni in tutti gli altri mercati per il rischio

di cambio come per una maggiore concorrenzialità di prodotti esteri.

Quel che però è più grave, è che queste difficoltà ad esportare si manifestano nel contesto di una economia interna già stagnante e che manteneva il suo pur modesto livello di produzione grazie alle esportazioni.

Dopo la crisi del 1963-64 la nostra economia non ha mai avuto un effettivo rilancio della domanda interna; la nostra politica economica è stata centrata sulla espansione della domanda estera. Anche dopo il rilancio che la domanda interna aveva avuto nel 1969 per effetto dei provvedimenti sulle pensioni e degli aumenti retributivi conseguenti ai rinnovi contrattuali, la politica economica del nostro governo ha subito teso a contenere questa domanda, sia non prendendo provvedimento alcuno per contenere l'aumento dei prezzi, che andava erodendo il maggiore potere d'acquisto dei pensionati e dei lavoratori dipendenti, sia aumentando le imposte (soprattutto indirette) con il famoso « decretone » dell'agosto 1970 che rastrellava circa 1.000 miliardi di domanda per effetto diretto e molto di più se si calcolasse l'effetto che esso ha ulteriormente avuto sui prezzi e la riduzione di potere d'acquisto che per questo verso si otteneva.

Invece si è puntato successivamente, (con i decreti del 1970-71), su provvedimenti di sostegno alle esportazioni.

È chiaro, così, che la strategia di politica economica del nostro governo tendeva a contenere la domanda interna a favore della domanda estera; a risollevare il volume degli investimenti attraverso il raggiungimento della saturazione degli impianti con le esportazioni.

Ora, i provvedimenti del governo degli Stati Uniti frustrano completamente queste pie intenzioni dei nostri governanti. Ma è da credere che esse sarebbero state comunque frustrate, anche se in maniera meno drammatica, senza i provvedimenti americani. D'altronde, ad un anno di distanza dai decreti che imponevano tale politica, non si erano manifestati effetti positivi di alcun genere sulla produzione e sugli investimenti. Per favorire questi ultimi si è tentato di tutto in termini di sgravi ed esenzioni fiscali e parafiscali, ma non c'era possibilità di risultato positivo senza una domanda sostenuta; infatti, non si può investire quando gli impianti esistenti non sono pienamente utilizzati perché non si trovano sufficienti mercati di sbocco. Per trovare questi, la fiducia dei nostri governanti era riposta sulle esportazioni. Ma non è facile improvvisare strutture organizzative su mercati esteri per raddoppiare il volume delle esportazioni; ed era questa, all'incirca, la misura di accrescimento della domanda estera ritenuta necessaria per risollevare la nostra depressa economia.

D'altronde i nostri produttori non manifestavano la stessa cieca fiducia nei mercati esteri che manifestava il nostro governo. Essi conoscevano il maggior rischio e il maggior costo di uno sbocco delle proprie produzioni su mercati esteri e non ritenevano di aumentare la propria capacità produttiva per vedere accresciuto tale rischio.

Ciò valeva soprattutto per le piccole e medie industrie, per le quali si sono levati i più alti lamenti delle autorità governative italiane.

Ormai è inutile piangere sul latte versato. I provvedimenti americani tolgono qualsiasi illusione sulle pos-

sibilità di ripresa della nostra economia indotte dalla domanda estera.

Forse sarebbe utile capire perché si è voluta questa politica economica; potrebbe essere anche facile intuirne il disegno politico, teso ad addossare ai sindacati la colpa dell'aumento dei prezzi e del minore potere d'acquisto dei lavoratori. Ma ormai occorre voltare pagina. A meno che non si voglia la crisi economica per un'operazione politica reazionaria.

3. — Allora, ammesso che si voglia voltare pagina; che cioè si voglia effettivamente una rapida ripresa dell'economia, non sembra ci sia altro da fare che risolvere la domanda interna.

Ciò, innanzitutto, non significa rinunciare alle posizioni acquisite sui mercati esteri dalle nostre produzioni. Tali posizioni vanno mantenute fornendo ai nostri esportatori le facilitazioni già previste negli ultimi decreti governativi e concedendo assicurazioni sui rischi di cambio a carico dell'erario.

Ma la consapevolezza, oggi di tutti, che non sia possibile sostenere un alto livello di investimenti e di occupazione puntando sulle produzioni per mercati esteri, dovrebbe fare risultare chiaro che l'unica via per evitare non più la sola stagnazione ma la crisi economica è nel sostegno della produzione attraverso la domanda interna.

I fatti più recenti relativi alla riduzione di personale alla Pirelli e alla Zanussi devono fare riflettere che non c'è altra via d'uscita alla crisi economica.

Ma come aumentare la domanda interna e quale tipo di essa: quella per consumi o quella per investimenti?

La domanda per investimenti direttamente produttivi

non si muove autonomamente; essa ha bisogno di un trampolino che consiste nelle prospettive crescenti di vendita dei prodotti per la fabbricazione dei quali si fanno investimenti. Incentivare gli investimenti produttivi con prospettive di mercato aleatorie è un gioco a mordersi la coda. Occorre prima fornire queste prospettive di vendita e poi l'incentivazione può avere effetto. D'altronde in questo momento tali prospettive sono tra le più basse immaginabili, sia all'interno che all'estero. Ulteriori incentivi agli investimenti, quindi, non servono a nulla; e poi, ve ne sono già tanti che non hanno avuto alcun effetto.

La domanda per investimenti in costruzioni ed opere pubbliche avrebbe una possibilità autonoma di esplicitarsi se fosse possibile effettuare una notevole mole di investimenti nel giro di mesi. Ma ciò non è possibile: perché il mercato privato delle abitazioni è saturo; perché l'edilizia pubblica, sia in abitazioni che in opere, è lenta in generale in tutti i paesi (si calcola un arco di tempo di due anni tra la decisione ad investire e la realizzazione delle opere); in Italia poi c'è una lentezza maggiore (quattro anni in media) derivante da intrinseche caratteristiche dell'amministrazione pubblica difficilmente rimuovibili. Comunque, tutti gli sforzi in questo settore sono positivi; se non altro per il ritardo che gli investimenti sociali hanno accumulato nel nostro paese. Ma non c'è da aspettarsi una spinta immediata che salvaguardi il livello attuale di occupazione. L'esperienza trascorsa ha tolto molte illusioni, che si cullavano negli anni tra il 1965 e il 1968, in questo campo; non è il caso di rinnovarle.

Allora, se si vuole una ripresa immediata dell'eco-

nomia che salvaguardi gli attuali livelli di occupazione e ponga le premesse per la ripresa futura, non c'è che da agire sulla domanda interna per consumo.

Ciò può essere ottenuto: o con un aumento della spesa pubblica; o con riduzione delle imposte; o con una combinazione di maggiore spesa e minori imposte.

Questo tipo di manovra, però, specie se brusca (come attualmente è necessario che sia) ha bisogno di garantirsi che non si speculi al rialzo dei prezzi.

Il solo aumento della spesa pubblica ha due difetti. L'uno, che esso deve avvenire su spese ricorrenti (pensioni, stipendi e simili). Queste irrigidiscono ulteriormente il bilancio dello stato introducendo nel sistema una componente inflazionistica duratura difficilmente eliminabile nel medio periodo. L'altro, che con tale manovra non ci si garantisce contro speculazioni al rialzo dei prezzi.

La riduzione delle imposte può essere fatta sulle dirette o sulle indirette e deve essere comunque temporanea.

La riduzione sulle imposte dirette, però, se vuole avere effetti di consistente miglioramento del potere d'acquisto individuale (come occorre per dirigere la domanda verso beni industriali) deve essere fatta su redditi al di sopra di quello medio dei cittadini italiani. Ciò non risponde a motivi di equità e pertanto va scartata come ipotesi di intervento.

Potrebbero invece essere ridotti i contributi sociali a carico dei lavoratori che, essendo proporzionali al reddito da lavoro, avrebbero un effetto consistente sulla domanda individuale e tale da non sperequare tra le classi del reddito.

La riduzione dei contributi sociali a carico dei datori di lavoro, invece, non ha effetto sulla domanda ma sui costi; essa servirebbe solo ad aumentare l'autofinanziamento delle imprese che non ne hanno attualmente bisogno data la facilità di credito; comunque, è configurabile come incentivo agli investimenti di cui si è detto.

La riduzione delle imposte indirette, infine, potrebbe essere utilizzata sia in funzione di un aumento della domanda che come prevenzione di aumenti nei prezzi. Le imposte indirette, quale ad esempio l'IGE, gravano sia sulla produzione che sulla distribuzione e una riduzione di esse dovrebbe avere effetto di riduzione dei costi e dei prezzi.¹ Ma quest'ultimo non è un effetto automatico; occorre che la riduzione d'imposta sia contrattata con le categorie degli imprenditori e dei commercianti. Esperienze recenti mostrano come sia possibile una tale contrattazione (si pensi all'eliminazione del peso lordo di recente avvenuta per impegno della Confederazione dei commercianti in alcune grandi città).

Concludendo, c'è da agire su più piani cercando di non irrigidire troppo il bilancio pubblico e di garantirsi verso speculazioni al rialzo dei prezzi.

4. — Stante le condizioni, sopra descritte, della nostra economia occorre quindi: dare il via a quelle spese

¹ Il rinvio dell'IVA al Luglio 1972, deciso dal Governo, è quanto mai opportuno, ma può non essere sufficiente se a tale data il ciclo congiunturale non è mutato. Occorre allora tenersi pronti per una legge che riduca le stesse aliquote dell'IVA previste dalla legge delega per la riforma tributaria, tanto più in quanto si prospetta con l'IVA un aggravio di imposta sui generi alimentari e un maggiore gettito complessivo rispetto a quello delle attuali imposte indirette.

pubbliche che migliorino o razionalizzino alcuni servizi sociali (riforma sanitaria e riforma universitaria); sanare ingiuste sperequazioni nel settore pensionistico (aumento dei minimi di pensione e riassetamento delle pensioni non sottoposte alla regolamentazione della legge del 1969); ridurre il carico di contributi sociali sui lavoratori dipendenti; accelerare, infine, la sfera per investimenti sociali che, pur avendo tempi più lunghi di quanto richieda l'attuale congiuntura, permette, insieme alla messa in atto legislativa delle riforme sopra citate, di legare un'azione congiunturale ad un'azione riformistica del tipo di sviluppo economico. Infine si deve introdurre lo sgravio sulle imposte indirette affinché le precedenti misure tendenti ad aumentare la domanda non siano rese vane da rialzi nei prezzi al consumo, e si ricerchi, anzi, attraverso una contrattazione con le categorie industriali e, soprattutto, commerciali, un effetto di riduzione dei prezzi che avvantaggi ancora di più la domanda interna in condizioni non inflazionistiche.

Si tratta, quindi, di ricercare la giusta combinazione di questi mezzi di intervento sulla domanda, facendo sì che nel complesso essi non superino le possibilità di offerta interna.

Questo per una immediatamente efficace azione di sostegno alla nostra economia. Poi, gli effetti moltiplicatori e di acceleratore faranno il resto, stante le agevolazioni esistenti per le esportazioni e gli investimenti. E se ci sarà da frenare, si potranno reintegrare le imposte e restringere il credito.

Quello che non bisogna fare è di lasciarsi ingannare dal fatto che solo alcune produzioni interne hanno difficoltà di mercato derivanti dalla sopratassa USA per

cui vanno sostenute solo esse. Ciò varrebbe, fra l'altro, ad agire come se la nostra economia attraversasse una fase espansiva salvo che per qualche produzione in crisi di sbocchi di mercato; oppure come se ci si aspettasse ancora la ripresa espansiva dell'economia da produzioni per la esportazione.

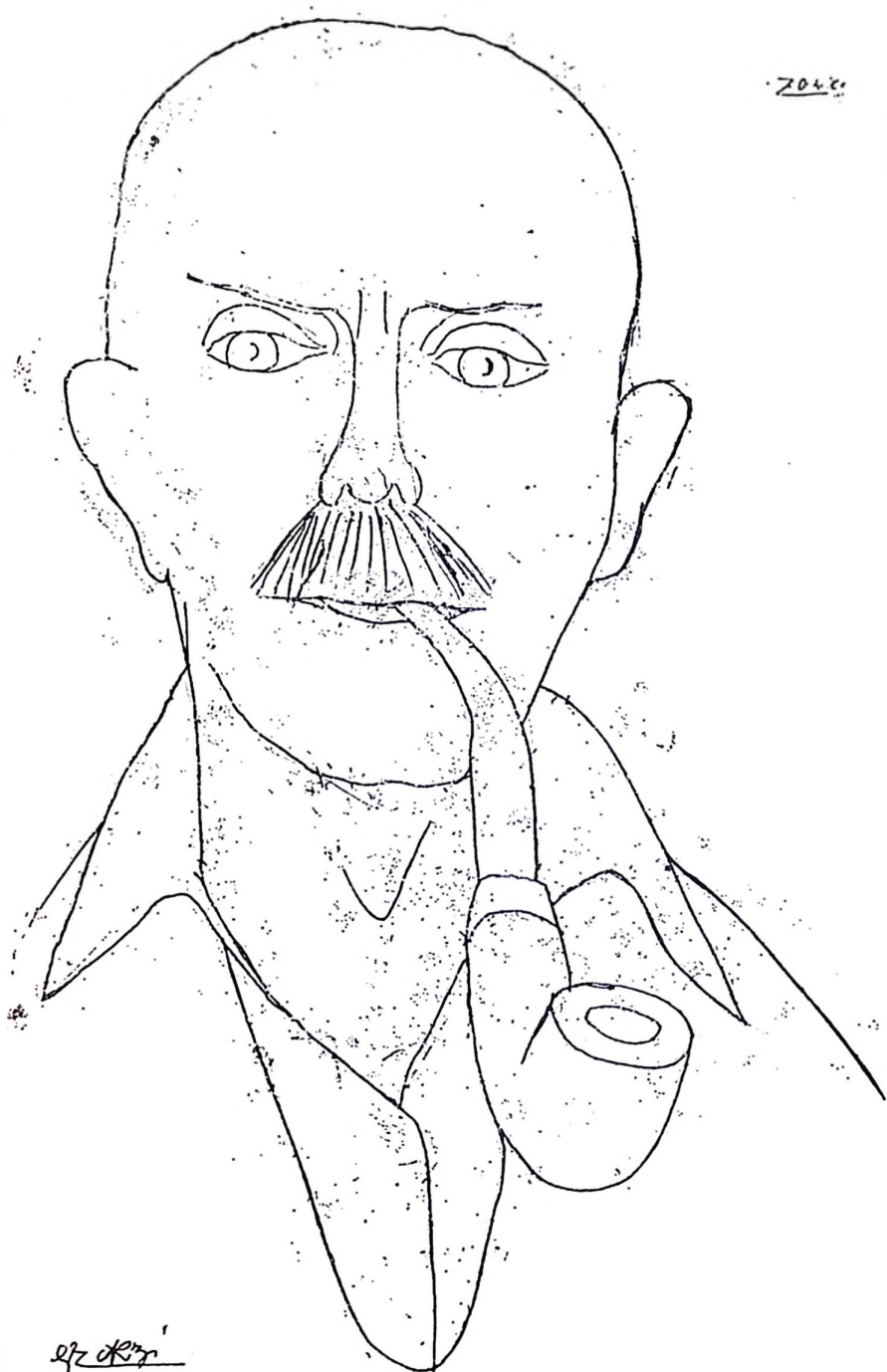
Credo che sia evidente come tutta la nostra produzione sia oggi in difficoltà o potrebbe a breve trovarvisi. Che le difficoltà siano maggiori o minori per l'una o per l'altra industria è difficile stabilirlo perché, tra l'altro, si tratterebbe di profezie.

Inoltre non bisogna illudersi sul rilancio della domanda con investimenti pubblici che hanno tempi di realizzazione fisiologicamente superiori a quelli che il ciclo richiede.

Non è il momento di rischiare una crisi economica per non avere avuto virtù profetiche o per essersi affidati a lodevoli ma velleitari propositi delle amministrazioni pubbliche. La reazione confida molto negli ottimismo dei falsi profeti; una crisi economica con disoccupati sulle piazze potrebbe determinare la sua vittoria.

Roma, ottobre 1971

OSVALDO TARQUINIO



Dopo il lavoro.



come si diventa proprietari di case: il problema dei mutui visto dall'angolo visuale del mutuario

1. *Premessa.*

Una delle somme aspirazioni della maggior parte degli uomini è quella di diventare proprietari della casa in cui si abita. L'aspirazione è già stata realizzata da una parte delle famiglie italiane, ma per molte la casa in proprietà sembra ancora un traguardo inaccessibile: soprattutto i ceti a reddito limitato trovano un ostacolo insuperabile nell'alto costo delle abitazioni, ed è appunto nell'interesse di questi ultimi che il Parlamento sta varando la riforma per la casa.

Il problema fondamentale è che la maggior parte delle famiglie non dispone della somma necessaria per procedere all'acquisto di un appartamento adeguato alle proprie necessità: soltanto una minoranza fortunata, e presumibilmente molto esigua, è in grado di pagare in contanti l'acquisto di un appartamento. Per gli altri, le soluzioni che si prospettano si basano, in un modo o nell'altro, sulle leggi di incentivazione dell'edilizia popolare ed economica (attraverso l'intervento di enti quali l'Istituto Autonomo per le Case Popolari, la GESCAL, le cooperative ecc.); oppure sul ricorso al mutuo diretto.

Questa seconda strada è anzi, spesso, la sola disponibile: raramente si verifica la possibilità di accedere alla proprietà della casa attraverso le iniziative di edilizia economica popolare e le cooperative.

Vale dunque la pena di esaminare, dal punto di vista di chi non disponga di tutta la somma necessaria, le difficoltà di diventare proprietario di casa attraverso il ricorso ad un istituto finanziatore.

2. *Tipi di mutui.*

Bisogna anzitutto distinguere tra i *mutui ipotecari* in contanti ed i *mutui fondiari*.

I primi sono concessi in denaro senza la contestuale emissione di titoli, ad un certo tasso e con quote prestabilite di ammortamento.

I secondi implicano l'emissione di cartelle fondiarie.

Bisogna dire subito che la quota relativa dei mutui ipotecari in contanti si va riducendo, poiché gli istituti bancari sono più restii di un tempo ad impiegare una forte percentuale di risparmi in operazioni a lungo termine, sapendo che i depositi mostrano una mobilità assai maggiore di prima; in secondo luogo si abbrevia la durata media di questi mutui, per il desiderio delle banche di assicurarsi un più rapido rientro dei fondi liquidi in relazione all'inflazione ed alle maggiori incertezze della politica monetaria.

In parallelo, aumentano invece i mutui fondiari, che sono finanziati mediante l'emissione di cartelle: l'istituto finanziatore effettua il mutuo in cartelle fondiarie, di importo nominale pari a quello del finanziamento accordato. Il mutuatario deve cedere le cartelle allo stesso istituto ad un prezzo prestabilito in rapporto al corso di borsa, depurato di uno scarto. È una procedura che può apparire al profano incomprensibile o machiavellica: il mutuatario ha bisogno di contanti, ma in realtà riceve

cartelle fondiarie che deve vendere però subito all'istituto finanziatore ad un prezzo assai inferiore a quello al quale le ha appena acquistate. La ragione di questo *margin* è che l'istituto finanziatore normalmente¹ vuole conservare il controllo del mercato delle proprie cartelle, impedire grosse fluttuazioni nei corsi, ed il conseguente deprezzamento dei titoli.

Ma questa politica, e le recenti vicende lo hanno dimostrato, è molto costosa, soprattutto quando il mercato obbligazionario è depresso. Ecco che allora l'istituto deve procurarsi i mezzi per perseguirla, e lo fa acquistando le cartelle ad un prezzo calcolato in base alla quotazione di borsa, che normalmente è inferiore al valore nominale del titolo, ulteriormente diminuito di una data percentuale. Lo scarto tra l'ammontare contrattuale del mutuo e l'ammontare del ricavo netto delle operazioni di cessione delle cartelle, è il cosiddetto *scarto cartelle*: tale scarto, tra ammontare nominale del mutuo e quello del ricavo effettivo, può essere molto rilevante, ma è il prezzo che l'istituto fa pagare per collocare, talora anche fuori borsa, le cartelle a condizioni vantaggiose, e poter così garantirsi la possibilità di continuare l'attività di credito fondiario.

3. Il « costo » dei mutui.

A questo punto ci si potrebbe chiedere come avvenga in concreto l'operazione e quali siano le modalità di concessione del mutuo. Se si chiedesse ad un funzio-

¹ Taluni istituti però non seguono tale politica.

nario di banca quale sia, nell'ipotesi di mutuo fondiario, il tasso di interesse applicato, è probabile che risponda: il 6%, l'attuale tasso di interesse sulle cartelle emesse per il finanziamento del mutuo. In effetti, deve legalmente esistere una identità tra il tasso del mutuo e quello dei titoli emessi all'atto della stipulazione del contratto. Poi, ovviamente, vi si dirà che il tasso base va aumentato della commissione spettante all'istituto mutuante a copertura dei costi dell'operazione, e di un adeguato margine di utile. Vediamo quali siano questi ulteriori costi che si aggiungono al tasso base del 6%.

In primo luogo vi è un diritto di commissione dell'1%, ma già qui comincia il disorientamento del futuro proprietario di casa che abbia qualche dimestichezza con la matematica finanziaria: infatti, l'1% è riferito all'importo iniziale del mutuo, e dovrà essere pagato anche quando il capitale preso a prestito sarà stato pressoché totalmente rimborsato. L'1% si trasforma, ad occhio e croce, nell'1,70%. Poi vi è il problema dello « scarto cartelle ». Che cosa si intende con questa espressione? Il fatto fondamentale da capire è che nel caso di mutui fondiari, l'importo contrattuale del mutuo non coincide col finanziamento effettivo accordato. Se io ho bisogno di un mutuo di 10 milioni, l'istituto bancario mi consegna l'equivalente in cartelle fondiarie valutate al valore nominale.

Queste cartelle devono essere cedute allo stesso istituto, che le riacquista non allo stesso prezzo, ma ad un prezzo calcolato dopo aver dedotto una percentuale, anche considerevole, dal prezzo di borsa, il quale è ordinariamente già inferiore al valore nominale dei titoli. In periodi di depressione del mercato obbligazionario, lo

scarto cartelle — cioè lo scarto tra l'ammontare nominale del mutuo e quello del ricavo effettivo dell'operazione di cessione delle cartelle — è molto sensibile. Per ritornare all'esempio di un mutuo di 10 milioni di lire, se lo scarto cartelle è del 20%, vendendo i 10 milioni in titoli, ne ottengo appena 8 in contanti. D'altra parte, io ho bisogno di 10 milioni in contanti, non di 8. Ecco allora che l'istituto mutuante eroga un mutuo « suppletivo », rendendo disponibile il resto della somma con lo stesso sistema. Però adesso so che per ottenere i due milioni che mi occorrono, devo chiedere un prestito di 2,5 milioni, poiché 500.000 lire saranno falcidiate dallo scarto cartelle. Si tratta di una vera e propria falcidia, poiché per ottenere un prestito in contanti di 10 milioni sono costretto in ultima analisi a contrarre un prestito di cartelle di 12,5 milioni. Si comprende bene come possa risulterne maggiorato il tasso di interesse reale a carico del mutuatario.

Il motivo per cui l'istituto finanziatore ricorre a questa procedura va ricollegato alla necessità di mantenere stabili le quotazioni dei corsi. L'istituto addebita lo scarto cartelle perché, per mantenere stabili i corsi dei titoli — una politica molto costosa — ha bisogno di fondi piuttosto considerevoli, dal momento che può talora rivelarsi necessario il collocamento fuori borsa, in momenti poco opportuni, delle cartelle.

In conclusione, se al 7,70% già calcolato, si aggiunge (per un mutuo ventennale dell'importo di 10 milioni) lo scarto cartelle, probabilmente non siamo molto lontani dal 10%. Ma non è ancora finita: per contrarre un mutuo, occorre anche sobbarcarsi le spese d'impianto dello stesso (spese di perizia dell'immobile, spese notarili,

spese di iscrizione dell'ipoteca, di produzione dei documenti, e così via), che non di rado ammontano a parecchie centinaia di migliaia di lire, anche per mutui di consistenza modesta. In più, occorre considerare l'imposta dello 0,15% sul residuo debito capitale, per cui l'istituto finanziatore esercita la rivalsa. Siamo ormai oltre il 10%. I mutui ipotecari in contanti costano un po' meno dei mutui fondiari (vale a dire nell'ordine del 9,50%-9,75%) ma la differenza non è sostanziale, e dal punto di vista del mutuatario è compensata dalla minor durata media che in genere i primi hanno rispetto ai secondi: minor durata che si traduce in quote di ammortamento più pesanti.

Al tasso del 10% e ipotizzando una durata ventennale, un mutuo di un milione di lire dà luogo ad una annualità di circa 120.000 lire (cioè 10.000 lire al mese) e comporta un esborso complessivo — per ammortamenti, interessi e spese bancarie varie — di 2.215.000 lire. L'onere quindi è piuttosto forte, anche nell'ipotesi di mutui di cinque o sei milioni. Da ultimo mette conto di rilevare che il mutuatario può anche non sapere in anticipo quanto gli verrà a costare il denaro preso a prestito: nel contratto di mutuo vi è infatti una clausola in base alla quale l'istituto si riserva la facoltà di rivedere in aumento il tasso di interesse, nel caso che le condizioni del mercato finanziario subiscano dei cambiamenti durante la vita del prestito. Non è previsto però un diritto del mutuatario di chiedere una revisione in senso opposto quando il costo del denaro dovesse diminuire.

4. Criteri di concessione di mutui.

A prescindere dal costo, vale la pena di considerare anche i criteri coi quali si determina l'ammontare del mutuo in relazione al prezzo di acquisto dell'immobile. Normalmente, e si deve sottolineare la parola normalmente, le banche concedono un mutuo pari al 50% del valore medio dell'immobile cui è riferito. Tale valore medio in pratica corrisponde al 30-35% del valore venale, vale a dire del costo dell'immobile finanziato. Ne risulta che, per diventare proprietari di casa, bisogna comunque poter disporre di circa 2/3 della somma necessaria. Ovviamente, per coloro che non possono accedere alla proprietà di una casa per mezzo delle iniziative previste dalle leggi relative all'edilizia economica e popolare e che non dispongono neanche di un capitale proprio che, aggiunto al mutuo dell'istituto finanziatore, possa permettere di finanziare l'acquisto, esiste la possibilità di rivolgersi a qualcuna delle numerose società ed imprese immobiliari. Sono società ed imprese che costruiscono immobili per la vendita, ottenendo l'appoggio finanziario degli istituti autorizzati a concedere mutui: queste società smobilitano il proprio investimento frazionando il mutuo globale tra i singoli acquirenti, ai quali poi concedono, in via diretta, prolungate dilazioni per il regolamento di un'altra parte del prezzo, contro il rilascio di cambiali da monetizzare per mezzo dello sconto bancario. È una via attraente, soprattutto — come si è detto — per coloro che dispongono solo di una parte del capitale necessario, ad esempio di 1/3 di contanti. Un altro terzo, come è noto, viene coperto dal mutuo, e per il terzo residuo la società concede pro-

lungate dilazioni. Benché sia attraente, si tratta di una forma assai onerosa di acquisizione della casa, poiché le dilazioni di pagamento normalmente concesse si appoggiano spesso a cambiali ipotecarie, con iscrizioni di una seconda o di una terza ipoteca, l'iscrizione dell'ipoteca non gode (come per le banche) del beneficio dell'abbonamento tributario, e si richiedono talora garanzie sussidiarie da parte di compagnie assicuratrici. Il tasso reale di interesse pagato sulle dilazioni risulta quindi piuttosto elevato, e — poiché il periodo entro il quale deve essere rimborsato il prestito normalmente non eccede qualche anno — si hanno anche quote di ammortamento piuttosto pesanti.

Consci di questa situazione, taluni istituti bancari hanno adottato iniziative dirette a promuovere il risparmio per la casa. Così ad esempio, ai lavoratori che depositano i loro risparmi su un libretto al 3%, dopo che il capitale così raccolto abbia raggiunto una certa percentuale del costo di una casa, viene concesso un mutuo a copertura del resto. Non si tratta in realtà di un grosso vantaggio, perché bisogna pur sempre disporre di un capitale proprio considerevole per diventare proprietari di casa, e quando ricorre questa felice circostanza, un istituto bancario che conceda il mutuo normalmente lo si trova, libretto di risparmio o no.

5. *L'edilizia economico-popolare.*

È chiaro, pertanto, che per i ceti a bilancio limitato, le possibilità di diventare proprietari di appartamento risiedono prevalentemente nelle leggi di incentivazione a favore dell'edilizia popolare ed economica. La legge

fondamentale al riguardo è ancora il testo unico per l'edilizia economico-popolare del 28 aprile 1938, n. 1165 e successive modifiche. Le agevolazioni previste consistono nell'autorizzazione agli istituti bancari a concedere mutui sino al 75% del valore venale dell'immobile, ed in un contributo dello Stato pari al 4% o al 5% dell'interesse per un periodo che in genere è di 35 anni (la legge n. 1179 del 1965² stabilisce che gli interessi a carico del mutuatario non possono superare il 5,50%). Congiuntamente con l'autorizzazione ad erogare sino al 75% del costo, si tratta di una grossa agevolazione per coloro che ne possono beneficiare. Il grosso problema è che si tratta talora non di edilizia economico-popolare in senso stretto, ma di cooperative i cui membri sono tutto fuorché bisognosi del contributo statale. Purtroppo il testo unico del 1938 e le successive modifiche, mentre chiariscono che cosa si debba intendere per edilizia popolare (e del resto i privati non possono essere soggetti mutuatari per l'edilizia popolare), non definiscono chiaramente l'edilizia economica, che ha finito per identificarsi con tutta l'area interstiziale ricompresa tra le case popolari da un lato e le case di lusso dall'altro.

Occorre evitare che le agevolazioni creditizie vadano a finire in prevalenza, come è avvenuto in passato, a chi in realtà non ne ha bisogno, vale a dire alle cooperative dei colonnelli, dei professionisti e così via, restandone esclusi i ceti meno privilegiati. Ciò potrebbe essere ottenuto con norme più chiare su cosa debba

² Modificata e rifinanziata con la legge 1° giugno 1971, n. 291.

intendersi per edilizia economica, e soprattutto con un'applicazione piú severa dei controlli.

La riforma per la casa può contribuire a risolvere questo problema, senza dubbio uno dei nodi fondamentali della società italiana.

GIANNI ZANDANO

non più congiuntura ma crisi del sistema

Mese dopo mese la crisi dell'economia italiana diventa più appariscente e rivela inequivocabilmente i suoi caratteri di crisi di struttura, di crisi del sistema. L'uso della parola congiuntura è ora quanto mai inappropriato e tutt'al più può significare i diversi momenti in cui questo o quel fattore della crisi manifesta più apertamente i suoi effetti. In questo inizio di autunno gli aspetti più palesi sono, da un lato, l'esplosione dei prezzi, che dà un carattere di inflazione all'economia italiana, e dall'altro, la ripetuta caduta della produzione industriale, che ha il significato di una recessione molto ampia.

Sul piano dell'occupazione la situazione è estremamente precaria, dato l'aumento del numero delle aziende che collocano i propri lavoratori sotto cassa integrazione guadagni. La domanda privata non tira a sufficienza, mentre quella pubblica continua a premere sulle spese correnti e riduce ulteriormente le spese in conto capitale, e cioè quelle spese che sono destinate agli investimenti richiesti dalla collettività. Il commercio con l'estero riflette il tono dell'economia italiana, con scarsi incrementi sia delle importazioni che delle esportazioni. Il credito, dal canto suo, non svolge un'azione efficace. Esso mostra, ancora una volta, lo sfasamento dei suoi interventi rispetto alle richieste dei vari settori. In breve, la macchina della concessione dei crediti non è sincronizzata col resto dell'economia.

Assenza di una chiara politica economica.

Ma su tutto il sistema economico pesa la mancanza di una chiara politica economica. Questa ennesima crisi, che un piano quinquennale operativo, frutto di una programmazione economica e sociale di fatto, avrebbe potuto evitare, è maturata a poco a poco proprio per l'assenza di una politica economica di piano di larghe vedute. In sua vece è stata applicata una politica di contraccolpi di natura essenzialmente monetaria e finanziaria. Negli ultimi due o tre anni il sistema economico è stato guidato con decreti legge per frenare la domanda pubblica e privata; con altri decreti e misure varie per rilanciare questa domanda; con una politica monetaria volta a vigilare, a detrimento del resto dell'economia, le pingui riserve valutarie; con una politica creditizia autonoma e sfasata sia a breve che a medio e lungo termine. Nell'insieme, si tratta di misure e di comportamenti contraddittori specialmente per quanto riguarda l'obiettivo del potenziamento dell'offerta per una migliore rispondenza con la domanda. Sul piano sociale l'inerzia dei poteri pubblici ha acuito i già gravi problemi della collettività ed ha avuto riflessi negativi sulla sfera delle attività economiche, quali l'abitazione e i trasporti, più legate al settore sociale.

Dal lato delle forze imprenditoriali la politica economica è stata di vecchio stampo, sorda ai paurosi scricchiolii del sistema e cieca di prospettive a medio e lungo raggio. Abbastanza generosa nell'allargamento degli impianti produttivi è stata, invece, avara nell'ammodernamento degli stessi e cioè ha rinviato ulteriormente nel tempo l'accrescimento della dotazione di capitale tecnico per ogni addetto, l'unica azione necessaria

per iniziare un nuovo capitolo di valide prospettive di sviluppo.

Dal terzo vertice del triangolo operativo, formato dal governo, dalle imprese e dai sindacati, le forze sindacali hanno svolto spesso una politica contraddittoria, appena velata sul piano della coerenza dall'obiettivo generale del miglioramento delle condizioni di vita dei lavoratori. Sul piano sindacale, strategia e tattica sono state ben lontane da un'azione volta a migliorare il sistema oppure a creare le condizioni di un suo superamento.

A questo punto della crisi le forze sindacali, le quali hanno tante buone ragioni per giustificare i loro comportamenti — pesantemente condizionati sia dalle contraddizioni proprie della struttura economico-sociale sia da quelle interne al processo di unità sindacale, sia infine dai comportamenti delle forze politiche — hanno perduto l'occasione per far operare il superamento del sistema economico e creare una nuova macchina produttrice e distributrice del reddito, ad alto contenuto economico e sociale. L'industria manifatturiera, cui si deve lo sviluppo passato, ha così perduto la sua occasione di liberarsi del peso dei settori, quali la burocrazia e il commercio, che succhiano la produttività dell'industria, o dei settori, quali l'agricoltura, che le tolgono ancora importanti energie.

Crisi internazionale e recessione dell'economia italiana.

Pertanto l'odierno sistema economico sopravviverà e sarà anche capace di rafforzare le sue strutture corporative e classiste, in ciò facilitato dalla grande crisi economica internazionale, che già mostra la sua vera

natura di reazione ai motivi universali, per ora non coordinati e anche confusi, di un nuovo ordine di strutture. Rispetto alla crisi internazionale, che fino ad ora, come sempre è accaduto nel passato, è esplosa sul piano finanziario, la recessione dell'economia italiana è soltanto un deperimento organico che nell'arco di tre o quattro anni può essere efficacemente curato, perché dotato di strutture più elastiche, ma sempre di tipo neo-capitalistico, anche se può portare a recepire alcune istanze sociali più significative, come la scuola, la casa, la sanità e i trasporti. Ma anche questo obiettivo che la programmazione cerca di salvare intervenendo con piani massicci nel campo degli impieghi sociali del reddito, rischia di essere mancato perché grava in Italia e su tutto il mondo la crisi economica internazionale. Questa, dopo le manifestazioni finanziarie, presenta ora lo spettro del protezionismo, il quale immancabilmente porta con sé la crisi del commercio internazionale, con le sue conseguenze sul piano della divisione internazionale del lavoro e della produzione, la disoccupazione, l'abbassamento del tenore di vita e, quel che è peggio, prepara o contribuisce a preparare quel clima di rappresaglie economiche che spesso si è trasformato in un clima di guerra.

Le difficoltà per risolvere la crisi italiana in questo nuovo quadro internazionale non sono dunque poche. In questo quadro, Nixon ha dato altre forti pennellate che fanno risaltare anche agli occhi dei profani la scelta del benessere economico statunitense, che poggia o che si alimenta sul contributo determinante dei lavoratori rinchiusi nella barriera invisibile che delimita l'area del dollaro. Cifre alla mano, una sempre più grossa schiera

di economisti documenta che l'impero americano, come ha scritto di recente Claude Julien,¹ impero senza precedenti e « che detiene nelle sue mani i destini dell'umanità, è straordinariamente vorace. Produttore eccezionale, è anche avido consumatore: da soli gli Stati Uniti consumano quasi quanto il resto del mondo, anche se questo è diciassette volte piú popolato. Questa capacità di consumo non si basa come in apparenza sembra, sullo scarto tecnologico e manageriale tra gli USA e il resto del mondo, ma — scrive ancora Julien — sullo scarto tra l'attitudine degli Stati Uniti e quelle degli altri paesi a utilizzare a proprio vantaggio le materie prime del mondo intero ».

Per assicurarsi il mantenimento del loro benessere gli USA applicano una politica economica sempre piú brutale ad ogni tentativo effettuato dai paesi che gravitano nell'area del dollaro, di ridurre il loro forte tributo pagato al colosso statunitense. I paesi piú avanzati, soprattutto quelli dell'Europa dei dieci, sono posti cosí di fronte a un dilemma essenzialmente politico: sopportare il tributo per trarne gli apparenti vantaggi di una corsa assurda e dispendiosa per seguire a distanza sempre piú grande il modello economico statunitense della società consumistica, oppure, liberarsi dal peso americano andando però incontro a tutte le conseguenze che questa decisione comporta, tra cui non ultima la prospettiva di una lotta su due fronti, quello del dollaro e quello del rublo, la cui politica non si discosta, se non in senso peggiore, da quello del dollaro.

¹ Claude Julien: *L'impero americano*, Il Saggiatore, Milano 1969.

Questa lotta potrebbe scatenarsi prima che l'Europa abbia gettato le basi dell'unica possibile politica avanzata, e consistente nella socializzazione dei mezzi materiali di produzione in un contesto politico veramente democratico, perché effettivamente partecipe alla periferia, alle scelte, alla direzione e alla gestione del sistema economico e sociale.

Necessità di scelte programmatiche coerenti.

La crisi economica italiana si muove in questo contesto internazionale di tensioni finanziarie, economiche e sociali che non è possibile isolare senza rinchiudersi nel più pericoloso circolo vizioso dell'autarchia e senza ripercorrere la spirale che dalla degenerazione della democrazia conduce, nel miraggio dei « governi forti », alla dittatura e alla tirannia.

La cultura dei programmatori italiani, di gran lunga superiore alle loro esperienze tecniche, ha individuato i caratteri della crisi italiana e li ha esposti, purtroppo timidamente, diluendoli per giunta con un diluvio di parole, nel « Documento programmatico preliminare », ² contenente gli elementi per la formulazione del piano quinquennale 1971-75. I programmatori sostengono, a ragione, che « la brusca battuta d'arresto del 1963-64 ha segnato il passaggio a una nuova fase di espansione *difficile*, caratterizzata da fenomeni aggravatisi in par-

² Ministero del Bilancio e della programmazione economica: Documento programmatico preliminare: parte prima, strategia del piano e quadro dello sviluppo.

ticolare negli anni piú recenti: attenuazione del tasso di sviluppo; caduta del livello degli investimenti; flessione dell'occupazione e del tasso di partecipazione; congestione urbana; crisi delle infrastrutture civili; inasprimenti delle tensioni sociali in nuove forme di conflittualità ».

Piú avanti essi sostengono che « senza una profonda, graduale, ma continua modificazione di tali caratteristiche, è possibile che l'impulso alla crescita si attenui: che espansioni brevi e nervose, suscitatrici in poco spazio di tempo di tensioni economiche e sociali, vengano interrotte da brusche frenate: in una alternanza che, nel lungo periodo, tende al ristagno ».

I programmatori hanno anche cercato di abbozzare una linea di attacco alla crisi strutturale. Ma questa linea non passa tra una socializzazione progressiva dei mezzi materiali di produzione attraverso un nuovo corpo di imprese pubbliche e un intervento sociale sempre piú spinto in profondità per controbilanciare gli effetti del settore della produzione e degli scambi, inserito necessariamente nel contesto neocapitalistico internazionale.

La linea dei programmatori è inevitabilmente un compromesso di tanti programmi, un'indicazione o un'esortazione a meditare sulla situazione odierna per prendere adeguate scelte per gli anni « settanta ». È necessariamente un tornare indietro per fare quello che nel precedente quinquennio non è stato realizzato o non è stato neppure iniziato, in merito, tra l'altro, alla riforma dello Stato e della pubblica amministrazione, alla riforma o ordinamento della sicurezza sociale, della finanza pubblica, e del sistema tributario, in merito all'ordinamento creditizio e a quello delle imprese pubbliche.

Si tratta pertanto della premessa della stessa programmazione per varare e rendere operativi i piani quinquennali, per guidare il sistema economico e, prima ancora, per renderlo capace di rispondere agli impulsi e agli stimoli impressi per seguire una via prestabilita.

Secondo gli stessi programmatori i prossimi tre anni serviranno per la preparazione del Paese a muoversi in una programmazione senza aggettivazioni di sorta.

Crisi economica e rapporti di potere.

Nel frattempo la crisi rimane inevitabilmente oggetto dei soli decreti e interventi governativi, di cui è facile prevedere una copiosa messe, non fosse altro per arginare gli effetti immediati di alcune riforme che prima di incidere positivamente debbono necessariamente tradursi in costi sociali almeno per qualche classe. C'è inoltre l'effetto certo dell'aumento dei prezzi dovuto al passaggio dell'IGE all'IVA. Questo passaggio, nonostante le numerose smentite, trova il Paese impreparato sia per la fase applicativa e sia soprattutto per la mancanza di mezzi adatti a frenare e a distribuire nel tempo l'aumento dei prezzi. Sempre nel campo tributario c'è da affrontare il grosso problema dell'assoggettamento del sistema dei tributi agli scopi e alle finalità della programmazione.

Qualunque cosa si dica in proposito, rimane il fatto che la riforma tributaria è avulsa dal contesto programmatico. Essa sarà, così come viene presentata, un altro ostacolo per i programmatori e per il Paese; una difficoltà in più per chi intende seguire quella via dello sviluppo in cui la finanza pubblica svolge un ruolo avanzato

e non di retroguardia, o, peggio ancora, di conservazione o di potenziamento dei poteri decisionali della burocrazia.

Sempre in tema di prospettive, c'è il grosso problema dei sindacati, non sufficientemente preparati a far fronte a quelle responsabilità che si sono assunte anche in conseguenza dell'inerzia del governo e della classe politica parlamentare nel predisporre opportune politiche di intervento economico e sociale. D'altra parte, la gestione di questo potere conquistato si presenta difficile quando la lotta non è finalizzata ad un mutamento rapido e radicale del sistema economico-sociale ma soltanto a gradualì riforme. Intanto sembra si sia tornati sulla vecchia strada della tregua per salvare il salvabile, per difendere la distribuzione del reddito raggiunta con l'autunno caldo e che ora, con l'esplosione dei prezzi, è risospinta (e ciò non avviene solo in Italia ma anche negli altri paesi sviluppati) al punto di partenza. Ciò significa disperdere altre energie a detrimento di una nuova gestione dei poteri sindacali articolata su piú validi mezzi di lotta e di intervento.

Dal lato delle imprese il discorso prospettico non lascia intravedere spiragli di luce nella direzione di un rapido adattamento tecnologico degli impianti produttivi. D'altra parte, voler trasformare un paese agricolo-artigianale in un paese altamente industrializzato è un'impresa da giganti. Ancor piú ardua è quella di programmare ai fini sociali l'attività imprenditoriale italiana, che del resto non esiste in senso moderno della parola. La classe imprenditoriale giovane risente della sua formazione alla scuola dell'improvvisazione; la classe anziana è rimasta abbarbicata ai vecchi schemi del contenimento

dei salari e delle rivendicazioni sindacali; la classe dei dirigenti delle imprese pubbliche, che forse è tecnicamente la più preparata, è dal canto suo la più restia ad accettare una disciplina limitatrice del suo crescente potere economico.

Potere burocratico e sviluppo economico.

In queste condizioni non sarà facile programmare e conseguire uno sviluppo industriale che poggi esclusivamente sul continuo aumento della dotazione di macchine e strumenti a disposizione di ogni addetto alla produzione, in modo da conseguire aumenti crescenti di produttività da destinare, in parte, a beneficio del consumatore perché trasformati in ribasso dei prezzi dei beni manufatti.

L'aumento della produttività deve inoltre condurre a ridurre gli orari di lavoro, a introdurre il lavoro a tempo parziale e contemporaneamente a non ostacolare l'incremento dell'occupazione. Macchine e lavoro non debbono cioè farsi concorrenza, come è accaduto finora.

In un settore a sé stante, opera, come accennato in precedenza, l'attività creditizia, per sua natura recalcitrante ad accettare una programmazione delle sue attività e una disciplina qualitativa del credito. Non fanno eccezione a questa regola le banche del settore pubblico, tanto che la loro azione sfugge spesso, almeno per le grosse questioni, agli indirizzi del governo.

Non occorre un notevole sforzo per scorgere in ogni dove il carattere corporativo dell'economia italiana. Questo carattere appare se mai più manifesto nel settore della pubblica amministrazione, che attraverso la sua

burocrazia manovra di fatto molte leve tanto nel campo economico che in quello sociale. Ogni legge che cade sotto l'amministrazione della burocrazia perde ad esempio i suoi caratteri di urgenza. È diventato luogo comune sostenere che per dare efficacia immediata alle leggi e alle disposizioni di carattere economico, queste dovrebbero essere varate con due o tre anni di anticipo. Soltanto in questo modo sarebbe possibile controllare la congiuntura. Sull'azione frenante della pubblica amministrazione urterà immancabilmente, quando diventerà operativo, anche il piano annuale, nuovo strumento della programmazione per l'attuazione del piano quinquennale.

Questa visione abbastanza pessimistica dell'odierna crisi dell'economia italiana non significa che ogni azione non sortirà alcun effetto. Essa vuol solo richiamare l'attenzione *a)* sulla necessità di colmare con politiche vigorose il vuoto di programmazione che si è di fatto creato con l'elusione del primo piano e con il ritardo del secondo piano quinquennale; *b)* sulla natura e sulla portata della crisi economica internazionale, che dal piano finanziario può salire a quello produttivistico; *c)* sull'esigenza di armonizzare e di effettuare subito le piú importanti riforme; *d)* sull'assoluta necessità di qualificare la produzione del reddito nazionale; *e)* sull'urgenza di provvedere tempestivamente a salvaguardare l'occupazione.

Nella situazione in cui si trova l'economia del Paese è inoltre urgente varare subito un piano di interventi, che tenendo conto ad es. di alcune indicazioni del Progetto 80, consenta di svolgere un'efficace azione nei

prossimi due o tre anni. Ciò per dare tempo alla programmazione di piú lungo periodo di realizzare le condizioni per la sua operatività, vale a dire quelle riforme, quali quella dello Stato e della pubblica amministrazione, senza le quali ogni piano resta naturalmente eluso.

ANGIOLO FORZONI



Paesaggio alle foci del Po.



Casa di lavoratori.



contributo allo studio dei conflitti di lavoro in italia

TENTATIVO DI ANALISI DEL FENOMENO
DAL 1949 AL 1969

I Parte: *Inquadramento del fenomeno e dati disponibili*. 1. Introduzione. - 2. I dati disponibili e la loro elaborazione. - 3. La rilevazione statistica dei conflitti del lavoro in Italia. - 4. I dati utilizzati. — II Parte: *Analisi cronologico-descrittiva dei dati*. 1. Il trend dal 1949 al 1959. - 2. Il trend dal 1960 al 1969. - 3. Il fenomeno nella sua interezza. — III Parte: *I fattori economici che influenzano l'andamento dei conflitti di lavoro ed il significato economico di questi*. 1. Premessa. - 2. Fattori economici che influenzano la dinamica dei conflitti: a) La congiuntura; b) Il mercato del lavoro; c) Il mercato del prodotto; d) Il processo di produzione. - 3. Il significato economico dei conflitti. - 4. Analisi dei dati. - 5. Conclusioni. — *Tavole statistiche*. — *Rappresentazioni grafiche*.

PRIMA PARTE

INQUADRAMENTO DEL FENOMENO E DATI DISPONIBILI

1. *Introduzione*.

I conflitti di lavoro rappresentano, come avverte il Bureau International du Travail,¹ uno degli aspetti più tangibili dei disaccordi e dei contrasti di interessi che si manifestano tra gli appartenenti alla produzione in un'economia moderna di tipo industrializzato; ed è opinione comune che esista una certa interdipendenza tra

¹ *Frequence et durée des conflits du travail*, in *Revue internationale du travail*, vol. LXXVII, n. 5, mai 1958.

i conflitti stessi e numerosi fattori qualificanti della situazione economica e sociale in un dato momento.

Lo studio dettagliato di questa interdipendenza è tuttavia estremamente arduo per la mole inquietante di informazioni che richiede e perché è praticamente impossibile registrare sistematicamente tutte quelle forme di disaccordo, di tensione, di intervento diretto o indiretto che si verificano nel campo del lavoro ed alle quali, in linea generale, viene attribuito il nome di conflitto. Come misurare infatti e catalogare tutti i rallentamenti volontari di rendimento o di produttività che, senza tradursi in arresti effettivi di lavoro, possono tuttavia corrispondere a perdite di produzione dello stesso ordine di quelle che si verificano in occasione dei conflitti; come poter tener conto di quei conflitti che non giungono ad una effettiva interruzione del lavoro perché vengono risolti attraverso le varie formule arbitrali e conciliative esistenti?

Occorre anche considerare come il conflitto di lavoro sia un fenomeno sociologico complesso, determinato da un insieme di molteplici dati e di circostanze diverse, nell'ambito del quale hanno un ruolo determinante componenti umane non quantificabili, che non si possono trascurare senza pregiudicarsi la possibilità stessa di comprendere il fenomeno della produzione, che è e resta un fenomeno essenzialmente sociale in cui giocano tensioni ed emozioni che circostanze ambientali e fattori situazionali sollecitano profondamente nel quadro dell'interazione dei comportamenti di gruppo. Tali componenti, non suscettibili di determinazione aprioristica, sfuggono alla possibilità di un sistematico inquadramento ed introducono in qualsiasi sistema, fos-

se pure il più perfetto, elementi di perturbazione e potenzialità di sfasature. Se anche si facesse di conseguenza dei conflitti di lavoro un quadro il più ampio e preciso possibile, un certo grado di agitazione sociale ed alcuni parametri di conflittualità rimarrebbero esclusi dall'analisi.

2. I dati disponibili e la loro elaborazione.

Un conflitto di lavoro si caratterizza, e non solo statisticamente, in base al numero dei lavoratori che vi hanno preso parte ed in base alla sua durata: la combinazione di questi due dati consente di conoscere il numero delle ore di lavoro perdute; il numero dei conflitti, dei lavoratori partecipanti e delle ore di lavoro perdute sono perciò i dati statistici più elementari che possono essere reperiti da chi tenti un'analisi del fenomeno.

Occorre tuttavia aver presente che questi dati non hanno altro carattere che descrittivo. L'analisi approfondita dello svolgimento dei conflitti richiede invece di necessità un calcolo di grandezze derivate il cui significato è più complesso e meno immediato ma che permette agli studiosi di interpretare più correttamente gli avvenimenti, di situarli meglio nel loro contesto, di procedere a dei confronti nello spazio e nel tempo senza tener eccessivo conto e talvolta eliminando le influenze di fattori quali il diverso numero dei lavoratori, la mutevole struttura industriale ecc. Vi è così la possibilità di calcolare il numero delle ore di lavoro perdute da ogni lavoratore occupato nelle diverse branche di attività economica, il rapporto tra il numero delle ore/la-

voro perdute ed il numero dei lavoratori partecipanti e così di seguito. I confronti tra queste diverse grandezze, ovviamente, consentono una maggiore comprensione dei fatti registrati, della struttura dei conflitti e della loro tipologia, anche se possono dar adito ad interpretazioni a volte di carattere strumentale o soggettivo.

Sono poi possibili comparazioni e raffronti con diverse variabili economiche alcune delle quali (produttività, produzione, tasso di utilizzazione della capacità produttiva) si presumono direttamente influenzate dalla durata e dall'estensione dei conflitti.

3. La rilevazione statistica dei conflitti del lavoro in Italia.

Indagini sui conflitti di lavoro sono state condotte in Italia dal Ministero del Lavoro, dall'Istituto Centrale di Statistica e dalla Confederazione Generale dell'Industria Italiana. Quest'ultima aveva iniziato nel 1948 la propria rilevazione in considerazione del moltiplicarsi e dell'estendersi dei conflitti e dell'importanza che essi avevano assunto quali concause perturbatrici delle relazioni industriali, oltre che per le scarse risultanze dell'indagine che conduceva allora il Ministero del Lavoro sullo stesso argomento, indagine che del resto veniva presto soppressa (ufficialmente sospesa) dal Ministero stesso proprio in ragione della constatata necessità di una radicale revisione dei criteri con cui essa veniva condotta e dei servizi che ad essa presiedevano.

La rilevazione confederale rimase in pratica per molti anni la sola fonte, anche se di parte e limitata al settore industriale, che fornisse elementi sufficientemente completi su tutte le principali modalità quantitative e qua-

litative del fenomeno, in quanto la rilevazione intrapresa nel novembre del 1948 dall'Istituto Centrale di Statistica apparve, per un lungo periodo, notevolmente limitata, sia per le caratteristiche dei conflitti considerati quanto per l'oggetto e le modalità di rilevazione, pur coprendo tutti i settori economici. Tuttavia, tra gli anni 1954 e 1958 essa fu notevolmente perfezionata ed estesa ed anche se, rispetto a quella confederale, presenta ancor oggi alcune limitazioni (particolarmente per quanto concerne la specificazione delle cause e le notizie, del tutto assenti, circa l'esito dei conflitti) si può considerare abbastanza completa e rispondente agli scopi di una sufficiente conoscenza delle caratteristiche essenziali del fenomeno conflittuale. Forse proprio per tali considerazioni la Confindustria ritenne di dover sospendere la propria rilevazione nel 1958.

Può essere interessante rilevare le principali differenze esistenti tra l'indagine dell'Istat e quella della Confindustria. Esse concernono non soltanto il campo di rilevazione, ma l'oggetto stesso ed il metodo dell'indagine. Circa il campo di rilevazione, mentre l'indagine confederale prendeva in esame il solo settore dell'industria, quella dell'Istituto è estesa a tutti i settori d'attività per i quali è stata adottata la classificazione internazionale. L'oggetto dell'indagine differisce in quanto, mentre la Confindustria considerava tanto gli scioperi, anche se di breve durata, quanto le agitazioni, delle quali rilevava le varie forme di attuazione (compresa la non collaborazione), quella dell'ISTAT si riferisce ai soli conflitti che si manifestano con l'astensione dal lavoro, qualunque ne sia la durata. Inoltre, mentre l'indagine confederale veniva svolta per il tramite delle proprie

associazioni (il che portava spesso a sottoestimare i dati), la rilevazione dell'Istituto è effettuata per il tramite delle questure.

La rilevazione dell'ISTAT infine, suddivide i conflitti per periodo, per ramo di attività economica e per causa assumendo come periodo il mese; tenendo conto, come si è detto, della classificazione internazionale nella distribuzione per ramo di attività economica e considerando soltanto tre casuali quali motivi determinanti l'attuazione dei conflitti: rivendicazione sindacale, licenziamento, altra causa. Nel corpo di queste tre grandi distinzioni la rilevazione tiene inoltre conto dell'estensione territoriale del conflitto, considerando conflitto di azienda quello che ha interessato un'unica azienda, di categoria quello che ha interessato più aziende appartenenti alla stessa categoria di attività economica e conflitto di più categorie quello che ha interessato aziende appartenenti a categorie diverse.

4. I dati utilizzati.

Per la presente indagine, che si riferisce ai conflitti di lavoro nel complesso per il periodo 1949/1969 e per un tentativo di valutazione dell'incidenza economica degli stessi oltre che dei fattori che ne influenzano l'andamento (tentativo parziale, riferito al solo settore industriale e concernente il periodo 1951/66), sono stati usati i seguenti dati:

OCCUPAZIONE E CONFLITTI DI LAVORO

1. Le serie storiche relative ai conflitti di lavoro, lavoratori partecipanti e ore di lavoro perdute (in com-

plesso, per grandi settori di produzione, per causa, per aziende e categorie) ottenute dai dati pubblicati dall'Istituto Centrale di Statistica nell'Annuario Statistico Italiano, nell'Annuario di Statistiche del lavoro e nei bollettini mensili col metodo del confronto al fine di correggere eventuali errori di trascrizione o di stampa.

2. Le serie storiche degli occupati e dei lavoratori dipendenti² per tutti i settori, ricavate utilizzando i dati concernenti l'occupazione nei vari rami di attività economica in generale (bollettino mensile di statistica; anno 41 n. 8, agosto 1966) ed in quello dell'industria in particolare (supplemento al bollettino mensile di statistica n. 8, agosto 1966 — Occupazione in Italia negli anni 1951/65 — Industria) integrate con i dati degli Annuari Statistici Italiani e dell'annuario di Statistiche del Lavoro e dell'emigrazione 1970.

CARATTERISTICHE STRUTTURALI DEL SETTORE INDUSTRIALE, ORARI DI LAVORO, SALARI MINIMI, RETRIBUZIONI DI FATTO DEGLI OPERAI DELL'INDUSTRIA

1. La serie del capitale a metà anno a prezzi 1963 di De Meo.³

² La serie dei lavoratori dipendenti è espressa in unità di permanenti. Distinti gli occupati nel complesso in permanenti (dipendenti ed indipendenti) — comprendenti coloro che hanno svolto nel corso dell'anno un'attività lavorativa media superiore a 32 ore settimanali, nonché quelli che per contratto sono tenuti a prestazioni di durata inferiore ma con rapporto continuativo — e marginali, — raggruppanti quelli che svolgono un'attività lavorativa saltuaria o comunque inferiore alle 32 ore settimanali, — si è operata la riduzione ad unità di permanenti dei lavoratori dipendenti in base alla duplice ipotesi che i marginali siano da inquadrarsi tutti tra i lavoratori dipendenti e che la loro attività lavorativa sia pari, in media, ad un terzo di quella degli occupati permanenti.

³ G. De Meo, *Redditi e produttività in Italia (1951/66)*, Istituto Centrale di Statistica, Roma, 1967.

2. La serie del prodotto lordo al costo dei fattori a prezzi 1963 fornita dall'ISCO.⁴

3. La serie della capacità produttiva e del suo grado di utilizzazione — ottenute col metodo del rapporto capitale/prodotto — elaborate presso l'ISCO per conto del Ministero del Bilancio da G. Palmerio.⁵

4. La serie dell'occupazione, dedotta dal supplemento al Bollettino mensile di Statistica n. 8, agosto 1966 già innanzi citato, integrata con i dati dell'Annuario Statistico Italiano 1968.

5. La serie dei disoccupati (intendendo tali i lavoratori in cerca di occupazione già precedentemente occupati iscritti agli uffici di collocamento) fornita dalle Statistiche del Lavoro del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale.

6. La serie della forza lavoro disponibile, che è stata ottenuta sommando la serie degli occupati nell'industria con quella dei disoccupati.⁶

⁴ *Quadri della contabilità nazionale italiana (1951/67)*, ISCO, Roma, 1968.

⁵ Giovanni Palmerio, *Un tentativo di misurazione della capacità produttiva e del suo grado di utilizzazione nel settore industriale in Italia nel periodo 1951/1966*, in *Studi Economici*, anno XXIV, n. 5, settembre-ottobre 1969.

⁶ Tale metodo di costruzione è soggetto a numerose critiche: infatti, mentre la serie dell'occupazione si riferisce solo all'industria, quella dei disoccupati è relativa all'intero sistema economico; essa inoltre non comprende coloro che sono in cerca di prima occupazione; infine, per numerose e note ragioni, la serie degli iscritti agli uffici di collocamento rappresenta quella dei disoccupati con poca attendibilità. Allo stato attuale tuttavia non sembra vi sia altro metodo (e lo avverte lo stesso Palmerio nel suo studio) per ottenere la forza lavoro disponibile per il settore industriale per il periodo considerato. La serie esistente dei disoccupati nell'indu-

7. La serie concernente le quote percentuali del reddito da lavoro (dipendente ed indipendente) e da capitale-impresa sul totale del prodotto netto interno al costo dei fattori per il settore industriale nel suo complesso, elaborate da Mario Talamo e presentate per una relazione alla XXV riunione della Società Italiana di Statistica (Bologna, 29/31 maggio 1967).⁷

8. Le serie sull'occupazione, orari di lavoro e retribuzioni di fatto degli operai dell'industria, costruite con dati ricavati dalle Statistiche del lavoro del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale.

Infine i numeri indici del costo della vita, e dei salari minimi contrattuali e reali degli operai dell'industria, sono ricavati da elaborazioni curate dalla Rassegna di Statistiche del Lavoro della Confederazione Generale dell'Industria Italiana.

SECONDA PARTE

ANALISI CRONOLOGICO-DESCRIPTIVA DEI DATI

1. *Il trend dal 1949 al 1959.*

Negli anni dell'immediato dopoguerra i contrasti sociali furono esacerbati da un complesso di fattori cor-

stria inizia infatti solo dal 1959; inoltre non basterebbe sommare quest'ultima con la serie dell'occupazione poiché bisognerebbe in qualche modo tener conto della forza lavoro che può essere trasferita all'industria dagli altri settori. In sostanza usare la serie dei disoccupati relativa all'intero sistema economico è un modo, sia pure alquanto arbitrario, di tener conto di questo fatto.

⁷ Mario Talamo, *Distribuzione del reddito ai fattori produttivi ed altre caratteristiche strutturali del settore industriale dal 1951 al 1966*, in *Rassegna di Statistiche del Lavoro*, anno XX, n. 3/4, maggio-agosto 1968.

relati con le condizioni generali di un paese che usciva da un periodo di sbandamento e di distruzioni senza precedenti. Il malessere sociale, conseguente ad una guerra non voluta e perduta e ad un cambiamento istituzionale ritenuto rivoluzionario, che vedeva l'affacciarsi sulla scena di nuovi ceti e categorie prima imbavagliate e compresse in ogni loro espressione, era aggravato da una notevole pressione inflazionistica, controllata solo nel 1948 e da profonde influenze di movimenti politici e potenze straniere, che dovevano catalizzarsi, nell'estate del 1948, in seguito all'attentato del 14 luglio contro l'on.le Togliatti, leader del Partito Comunista.

Nell'autunno del medesimo anno, la scissione sindacale indebolì profondamente il movimento operaio, sminuendone notevolmente la potenzialità aggressiva e la capacità di resistenza, mentre negli anni seguenti anche il miglioramento delle condizioni economiche generali del paese contribuì a normalizzare rapidamente l'andamento dei conflitti.

Dal 1949 al 1952, infatti, le ore perdute per conflitti di lavoro si contraggono progressivamente passando da 132.622.000 a 28.246.000 mentre il numero dei lavoratori partecipanti si mantiene relativamente alto, oscillando tra i 3.504.000 del '49 ed il 1.580.000 del 1952.

La forte diminuzione delle ore perdute in assoluto potrebbe dimostrare che si tratta generalmente di conflitti di limitata portata, ma il dato concernente le ore di lavoro perdute procapite per lavoratore partecipante, mantenendosi relativamente alto per rapporto anche ad anni successivi, testimonia di conflitti di una certa durezza, specie nel settore industriale.

A tale settore spettano, sul totale delle ore perdute

per conflitti di lavoro negli anni considerati, percentuali varianti da un massimo del 72,7 nel 51 ad un minimo di 44,8 nel 49. Eccezionalmente variabile, se confrontato a questa relativa stabilità, il dato riguardante le ore di lavoro perdute in agricoltura, comprese tra 1.180.000 pari al 3,3% del totale nel 1951 e 56.336.000, pari al 42,4% del totale nel 1949, nonché quello concernente i lavoratori partecipanti con punte del 3,9% del totale nel 1951 e del 20% nel 1949.

Radicale flessione in assoluto presentano anche le ore di lavoro perdute nel settore terziario, passate da 16.963.000 nel 49 a 2.480.000 nel 52. Più stabile invece il numero dei lavoratori partecipanti, che accusano un massimo del 40,1% sul totale nel 51 ed un minimo del 9,8% nel 1950.

Nel 1953, invece, le ore di lavoro perdute segnano un sensibile aumento nei confronti dell'anno precedente, con una differenza positiva di oltre 18 milioni di ore. Non diverso andamento presenta il numero dei partecipanti agli scioperi, aumentati di oltre 3 milioni di unità rispetto al 1952 e di oltre 1,1 milioni di unità rispetto al 1949. Particolarmente colpito nel 53 risulta il settore industriale, che ha assorbito da solo quasi l'81% di tutte le ore perdute, contro il 6,4% del settore agricolo ed il 12,8% delle restanti attività. Nel 1949, invece, l'industria aveva denunciato un danno di entità quasi eguale, in termini di ore perdute, all'agricoltura (rispettivamente 44,8% e 42,4% del totale). Per il settore terziario il danno non si è aggravato nel corso del quadriennio: ad una percentuale del 12,8 per il 49 corrisponde infatti il 12,8 del 53, con una media del 14% per

i tre anni compresi tra i due terminali ed un massimo del 24% nel 51.

All'aggravamento della situazione del 1953 hanno indubbiamente concorso cause di ordine politico, quali gli scioperi preelettorali per la legge maggioritaria. Ma è dopo il 7 giugno, per cause economiche ed in particolare per gli scioperi generali effettuati per il cosiddetto « conglobamento » salariale che si determina nell'andamento del fenomeno una inversione di tendenza destinata a protrarsi per tutto il primo semestre del 1954, nel corso del quale si concretizzano le relative trattative. Infatti, dei 4.675.000 lavoratori scesi in sciopero nel '53, ben 3.649.000 risultano aver scioperato fra il luglio ed il dicembre, con una perdita di 35.513.000 ore sulle 46.621.000 complessivamente perdute.

Sulla scorta di dati rilevati dalla Confindustria si osserva in questi anni e soprattutto nel '53, una concentrazione piuttosto notevole nella categoria delle manifestazioni di breve durata (da mezza ad una giornata). Inoltre, tra le forme secondarie di agitazione, tendono a perdere d'importanza le brevi sospensioni del lavoro, scese già nel '53 a poco più della metà di quelle del '52, mentre sono quasi scomparse totalmente le forme di sabotaggio ed i più gravi casi di occupazione aziendale.

Si è già rilevato come nel primo semestre del 1954 doveva aggravarsi l'inversione di tendenza verificatasi nel secondo semestre del 1953, determinata da cause essenzialmente economiche. L'intenso movimento di scioperi colpisce ancora in misura sensibile il settore industriale, che assorbe il 61% delle ore di lavoro perdute, mentre nel settore agricolo si aggravano nella forma e nell'intensità le agitazioni dei braccianti. Co-

munque, nel complesso, si può dire che nel 54 il fenomeno conflittuale ha manifestato un certo miglioramento rispetto all'anno precedente; ad un aumento del numero dei conflitti (+ 575) fa infatti riscontro un minor numero dei partecipanti (2.045.000 contro i 4.678.000 del 53) ed una perdita lievemente minore di ore di lavoro (meno di 43 milioni contro gli oltre 46,6 milioni dell'anno precedente).

Nel 1955 e nel 1956, nonostante una certa recrudescenza nella frequenza dei conflitti, che conferma i dati del 54, superiori a quelli degli anni precedenti, e li stabilizza ad un livello intorno al quale oscilleranno con lievi variazioni fino alla nuova impennata del 1959, non si può affermare che si sia operata un'inversione di tendenza nel processo di miglioramento in corso dalla seconda metà del 1954. In questi due anni, infatti, il numero dei partecipanti agli scioperi è minore che nell'anno di riferimento (1.383.000 nel 55, 1.678.000 nel 56, oltre 2 milioni nel 54) e nel 1956 è notevolmente minore anche la perdita di ore lavoro (33,1 milioni contro circa 43 milioni), mentre nel 1955 essa non si discosta di molto (45 milioni circa) dai dati dell'anno precedente. Si può notare che nel settore agricolo le ore perdute per conflitti di lavoro sono andate progressivamente crescendo in termini assoluti ed in percentuale (6,4% nel 1953, 34,9% nel 54, 37,8% nel 55, 53,2% nel 1956) e sono andate invece diminuendo non meno sensibilmente nel settore industriale (80,8% nel 1953, 61,0% nel 54, 23,5% nel 1955) almeno sino al 1956, anno in cui le ore di lavoro perdute, pur essendo superiori ai dati dell'anno precedente, restano sensibilmente inferiori a tutti gli altri dati disponibili nel dopoguerra. Per le altre attività

la percentuale è relativamente insignificante, salvo che per il 1955 (38,7%) per effetto soprattutto di agitazioni nella Pubblica Amministrazione.

Nel 1957 non si verificano variazioni di grande rilievo. Ad una certa contrazione nel numero dei conflitti (- 236 sull'anno precedente), derivante da una sensibile contrazione delle agitazioni nel settore industriale, — e destinata peraltro a rimanere un dato isolato non solo nei confronti di quelli dei tre anni precedenti, ma anche di quelli degli anni seguenti — fa riscontro infatti la partecipazione di un maggior numero di lavoratori ed una perdita di ore lavorative di poco superiore a quella dell'anno precedente (meno di 37 milioni di ore contro 33 milioni nel 56).

Il più colpito continua ad essere il settore industriale, con una perdita di oltre 16 milioni di ore-lavoro, contro i 10,6 milioni dell'Agricoltura ed i 10 milioni delle altre attività; nei due anni precedenti, invece, il più colpito era stato il settore agricolo, che aveva assorbito in entrambi gli anni una perdita di oltre 17 milioni di ore. La comparazione è però relativamente significativa perché gli anni 54, 55 e 56 avevano marcato un sviluppo notevole dell'intensità delle agitazioni nel settore agricolo (in particolare si erano estese ed aggravate le lotte bracciantili); le ore perdute pro-capite dai lavoratori dipendenti (salariati agricoli ecc.) erano infatti passate da 1,33 ore nel 53 a 9,14 ore nel 56, mentre quelle per lavoratore partecipante avevano raggiunto il massimo di 86,3 nel 1955.

Stazionaria la situazione per il 1958. In quell'anno si verificano 206 conflitti in più rispetto all'anno precedente, la quasi totalità nel settore industriale (+ 187

sul 1957); ma il dato di frequenza si è in tal modo solo stabilizzato al livello del periodo 1954/56 e viene ulteriormente confermato nell'anno seguente. All'incirca eguale il numero dei partecipanti e lievemente minore la perdita di ore/lavoro (33.375.000 contro 36.950.000 nel 1957) delle quali più del 43% nel settore industriale, il 37,5% in agricoltura ed il 19,4% nelle altre attività.

Nel 1959 il trend conflittuale registra una brusca impennata: le ore perdute aumentano del 120% nei confronti dell'anno precedente, toccando la vetta di 73,5 milioni, dato superiore ad ogni altro rilevato negli anni precedenti a partire dal 1950; il numero dei lavoratori partecipanti, quasi 4 milioni, è superiore a quello dei 4 anni precedenti; le ore di lavoro perdute pro-capite dai lavoratori dipendenti salgono a 6,47 e quelle dai lavoratori partecipanti a 38,69, cifra record anche rispetto ai dati del 1949 (37,84 ore pro-capite). L'industria concorre al totale delle ore perdute nella misura del 63,7% (46,8 milioni), dato superiore a quelli di tutti i precedenti anni a partire dal 50; l'agricoltura nella misura del 21, 2%, con 15,3 milioni di ore, dato superiore a quelli del biennio precedente ma inferiore a quelli del 55 e 56; i servizi e altre attività nella misura del 15,1% con 11,5 milioni di ore, dato superiore a quelli di tutti gli anni precedenti a partire dal 1950, se si eccettua la punta del 1955 (17,5 milioni di ore perdute).

2. Il trend dal 1960 al 1969.

Il 1960 è nel complesso un anno molto più tranquillo: le ore perdute assommano a meno di 46,3 milioni, con una diminuzione di oltre il 60% sull'anno precedente.

Di esse quasi 12 milioni, pari ad oltre il 25% si concentrano nel solo mese di luglio, in relazione alle note vicende politiche. La classificazione per cause, ancorché molto generica, da una ulteriore conferma del carattere non economico di un notevole numero di conflitti: sugli oltre 46 milioni di ore perdute solo 14.680.000 sono da imputarsi a rivendicazioni salariali e solo 652.000, cioè l'1,3% sono state causate da licenziamenti; quasi 31 milioni, pari a circa il 67%, sono invece da attribuirsi ad altra causa non precisata. Analogamente, dei 2.338.000 lavoratori partecipanti solo 533.000 (22,8%) e 52.000 (2,2%) risultano aver partecipato a conflitti per rivendicazioni salariali o licenziamenti, mentre ben 1.753.000 (pari al 75% del totale) sono stati coinvolti in conflitti per altra causa.

Nel 1961 e nel 1962 l'andamento del fenomeno segna una nuova, brusca impennata. A determinarla hanno indubbiamente concorso, — con profonde componenti economico-sociali correlate all'espansione degli anni del cosí detto « miracolo economico » scontate ad effetto ritardato, e con il maturarsi di importanti rivendicazioni di carattere sindacale — le influenze di diversi fattori in relazione col nuovo indirizzo politico che si è andato delineando appunto nel corso di questi anni.

Il numero dei conflitti, che presenta nei confronti degli altri dati sempre una maggiore viscosità, passa da 2741 nel 60 a 3502 nel 61 ed a 3652 nel 62, toccando l'indice 259 nel 61 e 270 nel 62 rispetto al 1949, assunto come anno base. Le ore di lavoro perdute salgono dai 46,3 milioni del 60 ai 79,1 milioni del 1961 ed ai 181,7 milioni del 62, distanziando notevolmente ogni altro dato rilevato sino ad allora e toccando nel 62 l'indice

137 rispetto al 1949. Anche il numero dei lavoratori partecipanti aumenta notevolmente, passando dai 2,3 milioni del '60 ai 2,7 milioni del '61 ed ai 2,9 milioni del 1962: un aumento spettacoloso si registra nel settore terziario, che scatta dalle 362.000 unità di partecipanti ai conflitti del 1960 a 1.065.000 del 1962, cioè dal 15,5% al 36,6% del totale. Il numero dei conflitti aumenta in misura considerevole nell'industria e nel settore terziario, particolarmente quelli dovuti a rivendicazione salariale (66,4% nel 1961 e 67,1% del totale nel '62).

Nel 1961 e nel 1962 al complesso delle ore perdute l'agricoltura concorre rispettivamente per il 20,2% e per il 16,2%; l'industria per il 54,2% e 59,7%; le altre attività per il 25,6% ed il 14,1%. Sempre nei due anni considerati il 37,2% ed il 28,3% delle ore è stato perduto per rivendicazioni salariali; il 19,8% ed il 55,8% per rinnovi contrattuali; l'1,3% e lo 0,4% per licenziamenti; il 41,7% ed il 15,5% per altra causa.

L'affermarsi del livello aziendale nel panorama contrattualistico italiano è verificato dai dati del 1961 e 62 riferentisi al numero dei conflitti di azienda, mantenutisi sino al 1959 intorno ai 1.300 per anno, passati a 1.700 circa nel 1960 e balzati intorno ai 2.500 nel 1961 e 1962. I dati successivi, sino al 1969, con le loro cifre particolarmente elevate, uniti al decremento delle cifre concernenti i conflitti di categoria o di più categorie, (per i quali i massimi vengono toccati proprio nel 1961 e '62), confermano il salto di qualità fatto dalla prassi contrattualistica italiana in questi anni come una scelta di lungo periodo e non episodio momentaneo legato a circostanze passeggere. Gli indici di frequenza, intensità e gravità del fenomeno conflittuale, individuati dalle

ore perdute per occupato (9 ore circa), lavoratore dipendente (14,5 ore circa) e lavoratore partecipante (62,5 ore), raggiungono punte particolarmente elevate, rappresentando i massimi del periodo 49/68 e testimoniando di una elevatissima combattività e forte capacità di resistenza del movimento operaio e sindacale.

Il 1963, invece, vede praticamente dimezzarsi il totale delle ore di lavoro perdute, che passano a circa 91 milioni. A tale cifra il settore industriale concorre con il 69% circa del totale (percentuale quasi eguale a quella dell'anno precedente), mentre l'agricoltura ed i servizi registrano percentuali di poco discostantisi dalla media, rispettivamente con l'11,6% ed il 19,5%. Un sensibile aumento registra invece il numero dei lavoratori partecipanti, passati a 3.694.000 unità (+ 784.000 rispetto al 1962) — di cui il 66% nell'industria, punta più elevata del periodo 49/69 — ed il numero dei conflitti, saliti a 4.145 (+ 493 sulla cifra 1962); l'indice generale del numero dei conflitti raggiunge il massimo del periodo (307 fatto il 1949 eguale a 100) al pari degli indici concernenti tutti i settori di attività.

Il numero dei conflitti di azienda (3.413) raggiunge anch'esso il massimo del periodo 1949/69 ed aumentano sensibilmente, rispetto agli anni precedenti, anche il numero dei lavoratori partecipanti (691.000) e le ore di lavoro perdute (oltre 18.300.000) in tali conflitti. Le ore di lavoro perdute procapite rispetto ai lavoratori partecipanti, dipendenti ed occupati, scendono rispettivamente a 24,7, 7,2 e 4,6 circa; mentre però, per l'effetto combinato della diminuzione del numero delle ore di lavoro perdute nel complesso e dell'aumento sensibile dei partecipanti ai conflitti il dato riguardante le ore/la-

voro perdute pro-capite dal lavoratore partecipante cade al 39% sull'anno precedente, le oscillazioni di minore ampiezza registratesi nel numero dei lavoratori dipendenti e degli occupati (+ 188.100 e — 319.900 rispetto al 1962) stabilizzano la diminuzione degli altri due parametri intorno al 50% dell'anno precedente.

La suddivisione per causa non subisce cambiamenti apprezzabili, potendo far registrare le rivendicazioni salariali ed i rinnovi contrattuali il 79,9% delle ore di lavoro perdute, il 63,3% dei lavoratori partecipanti ed il 63,7% del numero dei conflitti, percentuali di poco discostantesi da quelle degli anni precedenti.

Il quinquennio 1964/1968 conferma la stabilizzazione ad un livello relativamente alto di tutti i dati concernenti il fenomeno conflittuale. Le ore di lavoro perdute raggiungono un massimo di 115.788.000 nel 1966, anno in cui vengono a scadenza quasi tutti i contratti di lavoro dei settori più rappresentativi dell'economia nazionale. Nello stesso anno il settore industriale totalizza il 75,8% di tutte le ore di lavoro perdute, percentuale superiore a quelle fatte registrare nel ventennio 49/68, mentre l'agricoltura scende ad una delle percentuali più basse (5,9%) superiore soltanto a quella fatta registrare nel 1953 (3,3% di tutte le ore di lavoro perdute).

Al contrario, il numero dei lavoratori partecipanti registra, nel 1966 la cifra più bassa dal 1959 con 1.887.000 unità e tocca invece il massimo del periodo 1949/1968 in quest'ultimo anno con 4.862.000 unità lavorative: settorializzando, l'industria annovera il maggior numero di partecipanti ai conflitti proprio nel 1968 (3.206.000 lavoratori, pari al 65,9% del totale) e tocca la punta minima in assoluto dal 1959 nel 1967 con 1.016.000 unità, pari

al 45,3% del totale, percentuale che rappresenta il minimo di tutto il periodo 1949/69. Anche il settore agricolo e quello dei servizi ed altre attività registrano i propri massimi nel 1968, rispettivamente con 448.000 (9,2%) e 1.208.000 (24,9% del totale) lavoratori partecipanti, cifre superiori a quelle di tutti gli anni precedenti sino al 1961 per il settore agricolo e punta più elevata del periodo 1949/68 per le attività terziarie.

L'andamento del numero dei conflitti varia sensibilmente nei confronti di quello dei due precedenti parametri, presentando le sue punte massime nel 1964 e nel 1968, rispettivamente con 3.841 (- 304 soltanto rispetto all'anno precedente che aveva fatto registrare il massimo del periodo 49/69) e 3.377 conflitti; tale andamento generale si presenta chiaramente influenzato dai dati riguardanti il settore industriale che da solo annovera 2.486 conflitti nel 1964 e 2.389 nel 1968. I due anni in esame sono anche quelli in cui più numerosi sono i conflitti di azienda (rispettivamente 3.128 e 2.860) con la punta massima di partecipanti e di ore di lavoro perdute nel 1968. Nel 1966 invece, pur non essendo particolarmente numerosi i conflitti di categoria, come anche il numero dei lavoratori ad essi partecipanti, in tali conflitti vengono perdute quasi 105 milioni di ore di lavoro su un totale di circa 116 milioni, testimoniando di lotte estremamente intense in occasione dei rinnovi contrattuali. Ulteriore conferma di tale indicazione viene fornita dai dati concernenti le ore di lavoro perdute, i lavoratori partecipanti ed il numero dei conflitti per causa: nel 1966 infatti, le ore di lavoro perdute per rivendicazioni salariali e rinnovi contrattuali ammontano ad oltre 100 milioni (86,5% del totale) di cui circa 90

milioni (il 77,5%) imputabili solo a rinnovo contrattuale; i lavoratori partecipanti per stesse cause a 1.179.000 (62,5% del totale) di cui 840.000 (44,5%) partecipanti a lotte per rinnovi contrattuali; il numero dei conflitti a 1.230, pari al 51,5% del totale.

Le ore di lavoro perdute pro-capite fanno registrare un massimo di 6,03 per occupato, 9,01 per dipendente, 61,36 per lavoratore partecipante nel 1966 ed un minimo di 2,86 per occupato e 4,52 per dipendente nel 1965, mentre il minimo per lavoratore partecipante è toccato nel 1968 con 15,20 ore pro-capite, cifra superiore solo a quella del 1953 (9,96 ore). Settorializzando si nota che l'agricoltura raggiunge la punta di massima intensità nel 1964, con 2,83 ore perdute per occupato, 8,37 per dipendente e ben 67,40 per lavoratore partecipante; l'industria nel 1966, rispettivamente con 11,51, 13,68 e 78,79; il settore terziario segue un andamento diverso, presentando un massimo di 4,20 ore per occupato nel 1967, 6,20 ore per dipendente nel 64 e 36,77 ore per lavoratore partecipante nel 1966. Ancora una volta si può notare come sia l'andamento del settore industriale che influenza più profondamente la dinamica dei dati globali.

Il 1969, anno terminale di questa analisi descrittiva, è quello che, con un'espressione presa a prestito dalla storia contemporanea, quantifica il « grande balzo in avanti » del fenomeno conflittuale nel nostro paese.

L'indice delle ore di lavoro perdute nell'anno sale infatti a 222,8 sui dati 1949, quello dei lavoratori partecipanti a 214,2 e quello del numero dei conflitti a 280,6. Le cifre assolute rendono conto di un fenomeno ancora più imponente di quanto espresso dalle variazioni degli indici, raggiungendo le ore di lavoro perdute

i 302.600.000 circa, superando i lavoratori partecipanti i 7.500.000 ed essendosi registrati 3.788 conflitti. L'industria totalizza quasi 233 milioni di ore di lavoro perdute (77% del totale), massimo del periodo 49/69 in assoluto ed in percentuale; il settore terziario quasi 50 milioni, massimo del periodo in cifra assoluta e quello agricolo quasi 20 milioni, terza cifra di tutto l'arco di tempo considerato in ordine di grandezza.

Dei 7.507.000 partecipanti ai conflitti ben 4.734.000 appartengono all'industria; 755.000 (10%) all'agricoltura e 2.018.000 (26,9%) al settore terziario, cifre record in assoluto dal 1949. Lo stesso settore industriale totalizza ancora il piú alto numero di conflitti (2.357); un aumento elevatissimo (+ 473 rispetto all'anno precedente) per un totale di 1.409 conflitti registrati — punta massima del periodo 49/69 — presentano le attività terziarie, mentre l'agricoltura si mantiene su valori leggermente inferiori alla media.

Oltre 230 milioni di ore di lavoro sono perdute in conflitti di categoria, cui partecipano 2.910.000 lavoratori nel corso di 548 conflitti; piú di 50 milioni e mezzo in 21 conflitti coinvolgenti piú categorie ed oltre 3.800.000 lavoratori (ambidue le suddivisioni fanno registrare i massimi del periodo 1949/1969). I conflitti aziendali invece, pur presentando numericamente un apprezzabile incremento, in particolare sull'anno precedente (+ 359), registrano un minor numero di partecipanti (– 93.000) e di ore di lavoro perdute (– 296.000) e vedono quindi diminuire il loro peso sul totale.

La suddivisione per causa fa rilevare oltre 193 milioni di ore di lavoro perdute (63,9% del totale) — cifra in assoluto ed in percentuale la piú alta di tutto

il periodo in esame — e 1.450.000 partecipanti (19,3%) per soli 176 conflitti (4,6%) per rinnovo contrattuale; le rivendicazioni salariali totalizzano circa 53 milioni di ore di lavoro perdute (17,4%) con 2.132.000 lavoratori partecipanti (28,4%) in 2.002 conflitti (52,9%); le cifre concernenti conflitti per licenziamenti scendono a livelli che in assoluto ed in percentuale sono tra i più bassi di tutto il periodo, mentre le altre cause fanno registrare il solito andamento non univoco, anche in conseguenza della estrema eterogeneità della composizione di tale classe.

Le ore di lavoro perdute procapite per occupato e lavoratore dipendente presentano i due massimi periodali, rispettivamente con 15,78 e 22,55 ore, risultato il primo favorito anche da una flessione della occupazione globale; a causa dell'elevato numero dei lavoratori partecipanti ai conflitti le ore di lavoro perdute per unità da costoro, pur mantenendosi ad un livello molto elevato (40,30 ore pro-capite), risultano inferiori ai dati del 62 e del 66. Le variazioni nei diversi comparti di attività sono nel complesso omogenee a tale andamento, salvo che per quanto concerne le ore di lavoro perdute per occupato e lavoratore dipendente in agricoltura, le cui cifre molto elevate (rispettivamente 4,97 e 12,78 ore, terza cifra la prima e seconda del periodo l'altra) sono dovute più alla diminuzione del numero degli addetti a tale settore, che all'aumento delle cifre globali sulle ore di lavoro perdute.

3. Il fenomeno nella sua interezza.

Volendo dare uno sguardo d'insieme al periodo considerato, si può anzitutto notare come l'andamento delle

tre variabili (numero dei conflitti, lavoratori partecipanti ed ore di lavoro perdute) sia per nulla univoco nelle sue manifestazioni a livello sia generale che settoriale.

Il numero degli occupati, in aumento dal 1949 (19.831.000 circa) al 1958 (20.472.000) anche se con leggere oscillazioni; in diminuzione dal 1958 al 1966 (19.184.000) e attestatosi poi su una cifra oscillante intorno ai 19.250.000, sembra non influenzare molto i tre parametri conflittuali, che spesso risultano anzi nettamente sganciati da esso.

Una certa analogia sembra sussistere invece tra l'andamento dell'occupazione dipendente, crescente dal 1951 (10.235.000 circa) al 1969 (13.418.000), l'andamento generale del numero dei conflitti (1.345 nel 1951 e 3.788 nel 1969) e, con maggiore cautela, a partire dal 1962, quello dei lavoratori partecipanti.

Le percentuali dei partecipanti ai conflitti di lavoro, prese sugli occupati e sui lavoratori dipendenti, pur non presentando esattamente lo stesso trend proprio a causa del diverso andamento delle due serie di partenza, fanno registrare numerose analogie. Infatti le punte minime e massime nel complesso, rispetto al numero degli occupati e dei lavoratori dipendenti, vengono toccate rispettivamente nel 1957 (6% e 10,8%) e nel 1969 (39,1% e 55,9%); nella industria il minimo si ha nel 1958 (10,1% sugli occupati e 13,5% sui lavoratori dipendenti) ed il massimo invece nel 1953 (60,1% e 78,9%); in agricoltura nel 1951 (rispettivamente 1% e 3,5%) e nel 1969 (18,7% e 48,2%); per le altre attività si riscontrano i minimi di 1,4% e 2,3% nel 1954 ed i massimi di 28,4% e 40,4% ancora nel 1969. Si può rilevare quindi che, mentre i minimi si hanno per il

complesso e per i differenti settori in anni diversi, i massimi si concentrano tutti nel 1969 — anno ad elevatissima conflittualità — tranne che per l'industria.

In base alla suddivisione per causa (per la quale i dati sono disponibili solo a partire dal 1956), gli anni dal 1956 al 1959 e dal 1964 al 1967 si caratterizzano come anni di massicci licenziamenti; per l'intero periodo 1956/1969 si può rilevare come la maggioranza dei conflitti sia dovuta a rivendicazione salariale o a rinnovo contrattuale, che si configurano come cause tipiche dei conflitti di lavoro, pur rimanendo estremamente elevata l'incidenza delle cause di ordine vario (solidarietà, inerenti alla durata del lavoro ecc.) che fanno registrare nel 1958 il 70% circa delle ore di lavoro perdute, nel 1959 il 77% dei lavoratori partecipanti e nel 1968 il 37,6% dei conflitti.

La suddivisione dei 3 parametri per concentrazione aziendale, categoriale ed intercategoriale (disponibile a partire dal 1955), fa registrare un incremento notevole dei dati relativi alla prima classe (ore di lavoro perdute, lavoratori partecipanti e numero dei conflitti) dal 1961 in poi, con oscillazioni verso il basso nel 1966 in relazione all'affermarsi ed allo sviluppo del livello aziendale di contrattazione. Le serie di dati concernenti i tre parametri conflittuali a livello di categoria e di più categorie presentano una maggiore analogia con l'andamento della contrattazione collettiva, venendo a coincidere i massimi con gli anni di più intensa attività sindacale in dipendenza della scadenza e del rinnovo dei più importanti accordi e contratti nazionali di categoria (in particolare ciò si verifica per gli anni 1962, 1966 e 1969).

TERZA PARTE

I FATTORI ECONOMICI CHE INFLUENZANO
L'ANDAMENTO DEI CONFLITTI DI LAVORO
ED IL SIGNIFICATO ECONOMICO DI QUESTI1. *Premessa.*

È difficile, anche partendo da cifre ad alto margine di fidabilità, considerare l'effettivo impatto dei conflitti di lavoro sulla realtà. L'aspetto immediatamente più vistoso e che comunque è sempre al centro delle discussioni e delle polemiche in argomento è senza dubbio quello economico, espresso molto genericamente come perdita di produzione teorica realizzabile.

Il discorso, centrato su questa peculiare conseguenza dei conflitti, è però quasi sempre vago e superficiale; non solo e non tanto per la eventuale minore attendibilità dei dati a disposizione, quanto per la difficoltà intrinseca di interpretazione dei risultati ottenuti e per la presenza di interdipendenze e di interazioni — difficili da individuare ed ancor più da valutare — le quali possono far sì che le variazioni di alcune quantità in esame trovino origine in cause diverse da quelle che si stanno analizzando.

Comunque, nell'accezione corrente, i conflitti di lavoro, nell'odierna società industrializzata, rivestono fondamentale importanza economica. Essi infatti interrompono direttamente la produzione, bloccano (anche se solo temporaneamente) il processo di formazione del profitto aziendale che è il centro motore del sistema industriale e dello sviluppo capitalistico; estromettono (e spesso per un periodo superiore a quello della loro

durata) le aziende colpite dal mercato; costringono le aziende colpite a sospendere gli approvvigionamenti di materie prime, greggio e semilavorati con conseguenze non trascurabili, specie in una fase ciclica di espansione. Inoltre, nelle industrie a più elevato contenuto tecnologico, costosissime attrezzature possono subire ingenti danni per inattività o mancanza di manutenzione mentre i costi fissi, in concomitanza del conflitto, si rivelano per le aziende un onere particolarmente gravoso costituendo una perdita netta. I conflitti particolarmente lunghi sono anche suscettibili, col concorso di determinate circostanze, di compromettere gli interessi degli azionisti (potendo accentuare una tendenza alla diminuzione dei dividendi) colpendo alla radice uno degli elementi più vitali nel processo di espansione di una azienda e cioè la capacità di rastrellare capitali sul mercato (se l'azienda è presente in borsa ne possono anche far scendere le quotazioni).

2. Fattori economici che influenzano la dinamica dei conflitti.

Questi effetti teorici propri dei conflitti di lavoro — che per la verità rappresentano prevalentemente dei motivi di pressione a livello psicologico sul piano generale — uniti alla prima conseguenza reale che è dato cogliere sul piano pratico a tutti i livelli e cioè alla diminuzione del monte salari globale, settoriale o aziendale e della busta paga individuale causate dalla sospensione della retribuzione, danno una prima indicazione derivata dei fattori suscettibili di influenzare (in misura non certo esattamente quantificabile) la dina-

mica dei conflitti.⁸ Grosso modo, questi possono essere così isolati:

⁸ Più generalmente, volendo tentare un approccio anche non estremamente rigoroso e non costituente modello in senso stretto, che permetta al ricercatore di classificare ed inquadrare le componenti specifiche che influenzano particolarmente la dinamica dei conflitti di lavoro, ci si potrebbe servire dei seguenti criteri, sulla scorta delle indicazioni fornite dagli studiosi di relazioni industriali (cfr. per un ottimo sguardo d'insieme in materia: A. N. J. Blain e J. Gennard, *Una revisione critica della teoria delle relazioni industriali*, in *Economia e Lavoro*, anno V, n. 2, marzo-aprile 1971):

— individuazione di un insieme di variabili capaci di essere messe in relazione in modo tale da far identificare un *input* ed un *output* (visti rispettivamente come variabili indipendenti e dipendenti);

— enucleazione di interrelazioni non casuali tra le componenti variabili;

— possibilità di produrre ipotesi provabili.

Applicando tali criteri ai conflitti di lavoro si può arrivare a trasporre in forma algebrica — secondo un approccio noto come « modello dei sistemi » nella teoria delle relazioni industriali — le più importanti componenti e le loro relazioni:

$$(1) \quad r = f(a, t, e, s) \quad \text{In cui:}$$

r = modo di inizio e svolgimento dei conflitti
(norme che regolano)

a = gli attori

t = il contesto tecnologico aziendale

e = lo stato congiunturale del mercato

s = lo stato dei rapporti di forza tra le parti

e analogamente:

$$(2) \quad a = f(t, e, s)$$

$$(3) \quad s = f(t, e)$$

Le equazioni illustrano alcune relazioni che si ritiene abbiano rilevanza nella analisi dei sistemi di relazioni industriali e che possono essere estese all'analisi dei conflitti di lavoro. Infatti l'equazione (1) mette in evidenza l'influenza che alcune significative variabili economiche e sociologiche possono avere sulla determinazione dell'andamento dei conflitti; la (2) ipotizza che

a) La Congiuntura

Nei periodi di espansione, durante i quali il mercato (interno ed estero) « tira », cresce la produzione, aumentano gli investimenti e più intensa si fa la richiesta di manodopera, i conflitti tendono ad acquistare maggiore frequenza, stimolati anche dall'inflazione strisciante e dall'aumento notevole della produttività (ciò che si è verificato in parte in Italia a partire dal 1960). I margini di profitto quantitativamente più elevati e le più pressanti richieste del mercato — offrendo maggiore possibilità di riversare sui consumatori oneri addizionali derivanti da aumenti salariali — ammorbidiscono peraltro la resistenza degli imprenditori, per cui i conflitti possono rivelarsi di ragionevole durata.

In bassa congiuntura, quando il mercato è statico o in regresso, la produzione ristagna, la concorrenza si fa più sentire, i prezzi alla produzione vengono bloccati ed affiora una disoccupazione di carattere non meramente frizionale, i conflitti di lavoro tendono a diminuire, a mutare motivazione ed obiettivi.⁹ Se in alta con-

gli attori (lavoratori, sindacati e direzioni aziendali) possono essere influenzati da tre variabili contestuali al sistema; la (3) indica che i rapporti di forza tra le parti sono in funzione principalmente del contesto economico e tecnologico di ogni sistema di relazioni industriali.

⁹ Le relazioni esistenti tra andamento dei conflitti ed evoluzione congiunturale hanno indotto qualche economista (cfr. A. C. Pigou, *Industrial Fluctuations*, London, 1927) a chiedersi se questi siano uno degli indicatori del ciclo o non piuttosto uno degli elementi motori di esso. La pratica di tutti i paesi occidentali non suffraga però l'ipotesi che i conflitti di lavoro siano uno degli elementi motori del ciclo. La portata economica dei conflitti (come si avrà occasione di illustrare in seguito) è limitata; inoltre il carattere aperto di quasi tutte le economie occidentali sembra

giuntura infatti i conflitti miravano a conseguire nuovi vantaggi, rimettendo in discussione le condizioni esistenti o premendo per obiettivi immediati di carattere remunerativo, in un periodo di depressione (e se non è evoluta la presa di coscienza da parte del movimento sindacale dei fenomeni generali connessi al tipo di sviluppo in corso) le lotte operaie¹⁰ si sviluppano soprattutto su problemi legati alle condizioni di lavoro (igiene, nocività, ritmi ecc.) ed il movimento nel suo complesso tende a perseguire soprattutto obiettivi a lunga scadenza (stabilità di impiego, garanzie contro la disoccupazione) accentuando la sua funzione di controparte non solo dei datori di lavoro ma anche del governo.

b) Il Mercato del Lavoro

Il grado di impiego delle forze di lavoro presenti sul mercato è un altro dei fattori che, in linea di principio,

dimostrare che l'andamento delle singole economie nazionali dipenda, quanto meno nel medio periodo, prevalentemente da fattori internazionali.

Piuttosto, data la generale interdipendenza esistente fra tutte le componenti di un'economia di mercato o dualistica, il fenomeno conflittuale può meglio, e con molte cautele, essere considerato come uno degli indicatori del ciclo.

¹⁰ Molto spesso i lavoratori sono i primi a prendere coscienza delle oscillazioni congiunturali, vivendo la situazione generale come cittadini e quella direttamente ed immediatamente produttiva — a loro peculiare — espressa dalle variazioni del ritmo di produzione, aumento o diminuzione di merce stoccata ecc. Altri elementi che li colpiscono in prima persona, come gli straordinari, i tagli dei tempi, le diminuzioni delle pause, l'aumento della sorveglianza, le assunzioni di nuovo personale, fanno sì che essi possano constatare ogni giorno, in cento modi diversi, non solo se il costo della vita aumenta o meno, ma come e perché aumenta o flette la produzione.

sono suscettibili di influenzare la dinamica conflittuale. Quando esso è elevato — a livello globale o per particolari settori — i conflitti tendono ad assumere maggiore frequenza e più alta intensità: da un lato perché i lavoratori subiscono in misura trascurabile il ricatto della perdita del posto di lavoro; dall'altro perché i datori avvertono la difficoltà di sostituire agevolmente manodopera specializzata o anche solo qualificata. In presenza invece di disoccupazione e/o sottoccupazione strutturali, cicliche o stagionali, si verifica esattamente il contrario.

A livello costante di attività economica un ruolo non secondario può giocare la elasticità della domanda di lavoro. Se la domanda di lavoro è rigida, se cioè il datore ha bisogno di quel personale che ha senza porsi eccessivi problemi di costo, i conflitti di lavoro tenderanno ad assumere minore durata. Se è invece elastica, variando sensibilmente in relazione al costo della manodopera, la tendenza sarà verso un aggravamento della tensione conflittuale. Occorre inoltre considerare come la elasticità della domanda di lavoro sia condizionata dalla struttura delle unità di produzione e dalla natura del bene prodotto: se ad es. l'industria può lavorare a stoks, se i termini di consegna sono relativamente lunghi, se il grado di utilizzazione della capacità produttiva del complesso è già elevato, la domanda sarà più elastica e quindi si avranno tendenze del primo tipo.¹¹

¹¹ La fase della congiuntura può comunque ridurre gli stoks ed i termini di consegna, agendo in senso contrario.

c) Il mercato del prodotto

La struttura del mercato del prodotto influenza anch'essa il fenomeno conflittuale. In un regime o settore piú vicino al tipo concorrenziale (nel quale il produttore singolo ha scarsissima influenza sulla determinazione del prezzo del proprio prodotto) l'azienda uscita da una situazione di conflitto subirà, oltre ai danni risultanti dal mancato guadagno, dovuto alla sua temporanea assenza dal mercato, quelli causati dall'aumento dei costi che può trasferire solo in misura minima sul prezzo di vendita dei suoi prodotti.

In presenza di una situazione di monopolio, invece, il produttore, al termine del conflitto avrà la possibilità di manovrare i suoi prezzi e di rivedere il livello della sua produzione tenendo conto dei nuovi costi solo in funzione delle possibilità di assorbimento del mercato.

In regime di concorrenza monopolistica l'imprenditore rischia, oltre alla perdita della produzione, anche la perdita del mercato; i concorrenti, infatti, possono approfittare della sua assenza non solo per aggiudicarsi delle ordinazioni in precedenza a lui riservate, ma anche per rialzare temporaneamente i loro prezzi di vendita (lucrando un sovraprofitto) per poi deprimerli al momento della sua ricomparsa sul mercato accentuando le difficoltà del reinserimento. Così il produttore colpito, che già per definizione non poteva trasferire sui consumatori che una parte dell'aumento dei costi aumentando il prezzo di vendita dei prodotti in misura proporzionale al suo residuo potere di mercato, può trovarsi estromesso dalla competizione sinché nuovi fattori non permettano di giungere ad un equilibrio diverso e piú elevato. È nel regime di concorrenza monopolistica, quin-

di, che i conflitti di lavoro tendono ad assumere maggiore importanza per le conseguenze più rilevanti che hanno sulla posizione dei produttori.

Oltre la struttura del mercato è anche la domanda del prodotto ad esercitare una certa influenza sui conflitti di lavoro. È la stessa natura del prodotto che determina la maggiore o minore elasticità della sua domanda (cioè le sue oscillazioni rispetto al prezzo): la domanda dei prodotti finiti, ad es., per la maggiore possibilità di sostituzione che questi comportano, è normalmente più elastica di quella delle materie prime. Così un produttore, in presenza di una rivendicazione che comporta sensibili aumenti del costo del lavoro, è teoricamente tanto più disposto a cedere alle richieste quanto più la domanda del suo prodotto è rigida e gli permette di trasferire sui consumatori l'aumento dei costi di produzione, influenzando l'andamento del conflitto (accorciandone la durata o talvolta prevenendolo).

d) Il processo di produzione

Il processo di produzione può concorrere per molti versi a determinare l'andamento dei conflitti di lavoro; vi sono industrie (generalmente ad alto livello tecnologico e ad alta intensità di capitale per addetto) in cui la sospensione di attività causata da un conflitto di lavoro comporta una perdita di produzione largamente superiore alle sole ore di lavoro perdute e che pertanto risultano essere più vulnerabili. Inoltre la parte più o meno rilevante che presenta il lavoro nella combinazione ottima dei fattori produttivi e nella situazione reale di ogni singola industria, condiziona la resistenza

degli imprenditori di fronte alle prospettive di un aumento del costo di questo fattore: ogni aumento di salario, a parità di altre condizioni, è combattuto più duramente nei settori che impiegano molto lavoro (agricoltura, edilizia, servizi) che non negli altri.

3. Il significato economico dei conflitti.

Tenendo conto delle ipotesi generali induttivamente prima formulate sui fattori economici che influenzano l'andamento dei conflitti di lavoro, occorrerebbe ora passare a considerare quale rilievo in termini economici i conflitti suddetti hanno assunto nel nostro paese, che influenza possono aver avuto sull'andamento dell'attività produttiva e quali siano stati gli elementi determinanti della loro dinamica.

La valutazione si presenta estremamente difficile; il risultato dell'attività produttiva è infatti lo sbocco di un processo complesso, influenzato da fattori la cui importanza spesso non è quantificabile: la mole dei calcoli necessari si rivela quindi talmente elevata da scoraggiare un lavoro del genere, ammesso anche che fossero disponibili le enormi quantità di informazioni statistiche necessarie. Occorre allora ripiegare, con l'intento almeno di avere disponibile un ordine di grandezza, su calcoli di portata più modesta, come ad es. la percentuale di ore perdute per conflitti di lavoro rispetto al numero teorico di ore lavorabili nel periodo preso in considerazione,¹² percentuale che può rappresentare, con molta

¹² Facendo specifiche ipotesi sulla durata media dell'orario di lavoro e su altri elementi che tale durata influenzano, L. Big-

approssimazione, un indice della perdita di produzione subita dal sistema economico. Un calcolo del genere, che sembra tra l'altro uno dei più corretti, oltre che l'unico fattibile, richiede però che si ipotizzi una proporzionalità diretta tra ore lavorate e produzione, il che spesso non è; che non si tenga conto da una parte della possibilità di recupero delle ore perdute né, dall'altra, delle conseguenze negative (con effetti moltiplicativi), che l'interruzione del lavoro può portare nella organizzazione della produzione.¹³

La arbitrarietà della stima di questo, che pur rappresenta uno dei calcoli più seri, induce a riflettere sulla possibilità di suffragare validamente la tesi di una causalità diretta tra conflitti di lavoro e flessioni della produzione. Sembra invece risultare più produttiva un'analisi che, senza tentare di quantificare la perdita di produzione subita dal sistema economico e dai singoli comparti di esso a causa dei conflitti di lavoro, accerti in primo luogo se tale perdita imputabile a questa causa specifica c'è stata; se esista una relazione diretta, verificabile in sede storica, tra flessione nella produzione e difficoltà economiche generali e andamento dei conflitti di lavoro e se quest'ultimo sia stato influenzato dalla dinamica salariale e dall'andamento del costo della vita.

Per rispondere a tali interrogativi, si sono ricercate ed elaborate alcune tabelle concernenti il settore indu-

geri giunge a calcolare che i trecento milioni di ore/lavoro perdute nel 1969 corrispondano, grosso modo, all'1,5% delle ore lavorabili nell'anno (cfr. INDEX, *Bollettino mensile di informazioni del Centro per la Statistica Aziendale di Firenze*, Anno XXXV, n. 10).

¹³ Tali difficoltà sono messe in rilievo dallo stesso Biggeri nel suo studio.

striale (per il quale esiste la più ampia disponibilità di dati) e procedendo poi con metodo comparativo, si sono accostate in un primo momento le variazioni percentuali annue del numero di ore perdute per conflitti di lavoro nell'industria (nel complesso e per occupato del settore) con le variazioni percentuali annue dei salari nominali e reali degli operai di tale settore oltre che con quelle del costo della vita (le variabili salari e costo della vita si ritengono infatti fortemente influenzate dai conflitti di lavoro). Si sono quindi analizzate le serie concernenti l'andamento dell'occupazione, degli orari medi mensili e delle retribuzioni di fatto degli operai dell'industria ponendole a confronto con i primi risultati ottenuti. Per ultimo si è cercato di verificare se esistesse una corrispondenza non casuale tra l'andamento delle serie relative alle ore di lavoro perdute nell'industria ed alcune caratteristiche strutturali del settore industriale, individuate essenzialmente nelle serie concernenti la capacità produttiva ed il suo grado di utilizzazione,¹⁴ il capitale disponibile ed effettivamente utiliz-

¹⁴ Si è preferito valersi di serie concernenti la capacità produttiva intesa in senso tecnico, cioè definita come massimo ammontare di produzione che può essere ottenuto nell'unità di tempo in *condizioni operative normali* perché intuitivamente queste consentono, in misura più apprezzabile, di verificare l'impatto dei conflitti di lavoro sul sistema produttivo. L'adozione eventuale di serie concernenti la capacità in senso economico (livello di produzione corrispondente al punto minimo della curva dei costi medi in un mercato di concorrenza perfetta) non avrebbe presentato grande rilevanza non solo perché il settore industriale, in Italia come altrove, si allontana sensibilmente dal modello teorico di concorrenza perfetta, ma anche perché in tale accezione la capacità produttiva diventa un soggetto essenzialmente microeconomico, non adatto a misurazioni relative all'intero sistema produttivo.

zato;¹⁵ l'occupazione, la disoccupazione e la forza di lavoro disponibile;¹⁶ la produttività del lavoro, del capitale,¹⁷ l'intensità di quest'ultimo e l'andamento delle quote del reddito da lavoro e da capitale-impresa;¹⁸ dati tutti concernenti il periodo 1951-1966, per il quale esi-

¹⁵ La serie del capitale utilizzato è ottenuta dal Palmerio per il periodo 51/58 in base all'ipotesi che la percentuale di capitale inutilizzato fosse eguale alla percentuale di forza lavoro disoccupata; per gli anni 59/66 usando la serie del grado di utilizzazione degli impianti fornita dall'indagine ISCO - Mondo Economico.

¹⁶ Su alcune ipotesi di partenza necessariamente arbitrarie concernenti questa serie si è riferito nell'introduzione.

¹⁷ Queste misure della produttività non sempre possono offrire, per una serie di motivi (la dinamica del parametro produttività è influenzata in varia misura anche dallo stadio di avanzamento della tecnologia, dall'organizzazione dei fattori produttivi e dalla più o meno elevata rigidità degli stessi etc.), una valutazione sicuramente attendibile delle variazioni che si verificano nell'efficienza produttiva del sistema economico. Esse tuttavia sono in grado di fornire interessanti notizie circa l'impiego di ciascun fattore nel processo produttivo calcolandone i rapporti con le variazioni della produzione.

¹⁸ Per la valutazione delle quote relative alla distribuzione funzionale del reddito M. Talamo ha assunto l'ipotesi che il reddito medio da lavoro del lavoratore indipendente eguagli l'analogo reddito del lavoro dipendente, attribuendo poi al capitale-impresa il reddito risultante dalla differenza tra il prodotto netto interno al costo dei fattori del settore industriale e quello complessivamente distribuito al fattore lavoro. A parte la indispensabile arbitrarietà della ipotesi di partenza, occorre considerare come le misure trovate si prestino bene ad un raffronto quale quello che si è tentato nello studio; e ciò perché la misura in cui il prodotto netto si distribuisce tra i fattori della produzione non muta soltanto per effetto delle variazioni dei tassi di remunerazione dei fattori produttivi, ma anche in conseguenza delle differenti quantità dei fattori impiegati come il numero dei lavoratori, il numero delle ore di lavoro da essi prestate, il capitale utilizzato ecc. variabili che possiamo controllare.

stono serie storiche diversificate costruite con metodologie diverse che meglio permettono una scelta funzionale al tipo di accostamento tentato ed altri dati omogenei utilizzabili.

4. *Analisi dei dati.*

L'analisi dei dati sopramenzionati, anche a livello elementare, fa rilevare alcune corrispondenze fra andamento del costo della vita, conflitti di lavoro, occupazione e slittamenti salariali.

Infatti, mentre dal 1952 al '53 i salari nominali aumentano del 2,8 e quelli reali dello 0,8 (per una lievitazione di due punti del costo della vita), le ore di lavoro perdute nel settore passano dall'indice 100 a 200,8 e quelle per occupato da 100 a 192,3; dal '51 al '52 invece ad un aumento quasi analogo del costo della vita e dei salari nominali, era corrisposta una diminuzione delle ore di lavoro perdute per conflitti da 100 a 71,4. Con una certa analogia, dal '54 al '55, mentre il costo della vita aumenta ancora del 2,8, i salari minimi contrattuali nominali aumentano del 4,8 e le ore di lavoro perdute nel settore passano dall'indice 100 a 40,2 (quelle per occupato da 100 a 39,5 essendosi, come nel '52-'53 in presenza di un lieve aumento di occupazione); invece, dal 1955 al 1956, ad un aumento di ben 5 punti del costo della vita e del 5,8 dei salari nominali, corrisponde solo una tenue lievitazione delle ore di lavoro perdute che aumentano del 16,9 nel complesso del settore e del 14,5 per occupato. Dal '57 al '58 il costo della vita aumenta del 4,8, i salari nominali del 5,2, le ore di

lavoro perdute nel complesso diminuiscono del 21,7 e quelle per occupato del 21,8 (occupazione stabile). Dal 58 al 59 invece l'indice del costo della vita registra una flessione dello 0,4 mentre i salari nominali aumentano dell'1,2 ed i conflitti del 225,1 in termini di ore di lavoro perdute. Ancora dal 1961 al 1962 il costo della vita marca una lievitazione del 5,1, i salari nominali dell'11,3 mentre le ore di lavoro perdute aumentano del 195,2 in assoluto e del 189,1 per occupato; dal 62 al 63 ad un aumento di ben 7,5 punti del costo della vita e del 14,3 dei salari nominali corrisponde una diminuzione del 50,4 delle ore di lavoro perdute nel complesso e del 51,5 per occupato. Dal 63 al 64 e dal 64 al 65 ad incrementi molto sostenuti del costo della vita e dei salari minimi contrattuali fanno riscontro sostanziali diminuzioni delle ore di lavoro perdute nel complesso. Viceversa, dal 1965 al 1966, in presenza di un aumento del costo della vita di solo l'1,2 e dei salari nominali del 3,8, le ore di lavoro perdute per conflitti aumentano del 230,2 nel complesso e del 235,5 per occupato (come conseguenza di una flessione nell'occupazione iniziata l'anno terminale del biennio precedente).

Uno sguardo d'insieme all'andamento degli indici delle serie considerate permette di rilevare come, dal 1951 al 1958 compreso, le ore di lavoro perdute hanno subito considerevoli flessioni, eccezion fatta per il 1953, anno che si ricorda caratterizzato da massicce astensioni dal lavoro in concomitanza con determinati eventi politici; il costo della vita aumenta invece in maniera costante di circa il 3,2% ed i salari contrattuali del 4,4% in media all'anno, il che dà un aumento medio annuo dei salari reali di circa lo 0,9%.

Dal 1959 (anno di intensa conflittualità) al 1966, il costo della vita aumenta invece ad un tasso medio annuo di circa il 4,7%, i salari minimi contrattuali di circa il 10% e quelli reali del 4% all'anno; i conflitti di lavoro, in termini di ore di lavoro perdute, fanno registrare un andamento estremamente discontinuo, mantenendosi largamente al disotto dell'indice del 1959 nel 1960 e 1961, superandolo ampiamente nel 1962, restando leggermente al di sopra nel 1963 e 1964, praticamente dimezzandosi nel 1965 e di nuovo aumentando in misura apprezzabile nel 1966.

L'andamento complessivo permette quindi di rilevare come le punte di massima conflittualità negli anni 1953, 59, 62 e 66 non si siano verificate in concomitanza di anormali lievitazioni del costo della vita; l'aumento di questo indice, che è in costante progressione, precede quasi sempre gli aumenti dei salari contrattuali e pone le premesse per le repentine impennate dei conflitti in termini di ore di lavoro perdute.

Le cifre concernenti l'occupazione operaia nell'industria, le retribuzioni di fatto (sempre dei soli operai) e gli orari medi mensili di lavoro in particolare, confermano grosso modo le indicazioni emerse. Gli orari medi mensili (ore di lavoro realmente effettuate) in particolare, si mantengono intorno alle 170 ore (con un minimo di 167,18 ore nel 1958 — anno a bassissima conflittualità — ed un massimo di 171,36 ore nel 1960 — altro anno a scarsa conflittualità —) fino al 1961; scendono a 164,36 nel 1962, a 157,33 nel 64, e mantengono una media di 150 nel 65 e 66. Le retribuzioni di fatto (ed in particolare il guadagno lordo medio orario) aumentano con cadenza annuale molto contenuta (poco

più di 10 lire l'ora ogni anno) fino al 1961; dal 61 al 65 l'aumento annuo risulta invece quintuplicato, tornando poi sui livelli precedenti con il 1966.

Passando a considerare le serie di dati concernenti alcune delle caratteristiche strutturali del settore industriale, si può rilevare in primo luogo come il rapporto medio capitale-prodotto (o coefficiente di capitale), che come noto coincide col reciproco del prodotto per unità di capitale, tenda alla diminuzione, pur se con un andamento discontinuo. Nel periodo considerato è dunque aumentata lievemente la produttività del capitale, ma senza alcun rapporto con l'andamento conflittuale, tanto che il periodo 1959/1962, i cui anni terminali sono stati caratterizzati, come si è visto, da forti perdite di ore di lavoro, presenta i rapporti più bassi, dimostrandosi il periodo in cui più alta è stata, in media, la produttività del capitale.

Tale constatazione, in apparenza paradossale per chi vede nei conflitti di lavoro uno dei maggiori elementi di turbativa dell'andamento produttivo, è ulteriormente confermata dall'esame delle cifre della serie concernente il grado di utilizzazione della capacità produttiva. I più alti rapporti (assunto come livello ottimale il 1961, generalmente considerato anno limite) si hanno non solo nel 1960 — anno a bassa conflittualità — e nel triennio 55/57 — chiaramente caratterizzato, come si è visto, da una conflittualità scarsissima — ma anche nel 59, 62, 63 e 66 anni tutti ad elevato indice di ore-lavoro perdute.

Sotto il profilo dell'occupazione gli anni dal 59 al 63, che hanno visto un'estensione marcata della conflittualità in senso lato ed un aumento notevole delle ore di

lavoro perdute, sono anni di crescente occupazione nel settore industriale e di sensibile flessione della disoccupazione totale, il che sembrerebbe confermare le indicazioni induttive priva formulate circa le influenze del mercato del lavoro sul fenomeno che si sta considerando.

La produttività del lavoro mostra un andamento crescente per tutto il periodo considerato, con una tendenza spiccata ad aumenti superiori alla media proprio negli anni di più alta conflittualità in termini di ore/lavoro perdute quali il 59, il 62 ed il 66.

Per quanto concerne il prodotto per unità di capitale i più elevati rendimenti unitari si riscontrano nel periodo 59/62, mentre il periodo 55/57 registra un andamento stazionario; cosa che suona come ulteriore conferma del paradosso cui prima si è accennato.

L'aumento costante, pur attraverso incrementi differenziati nel corso del periodo 51/66, del capitale per addetto, si presta a considerazioni di natura analoga se lo si paragona all'andamento conflittuale. Infatti gli anni dal 51 al 58 fanno rilevare un aumento poco considerevole di questa variabile, inferiore di oltre il 50% a quello che si registra dal 59 al 66. Ora, poiché l'aumento del rapporto capitale per addetto — legato ovviamente all'introduzione di processi produttivi più altamente automatizzati — si verifica di norma in concomitanza con le fasi di sviluppo economico e di aumento della produttività, esso viene spesso assunto come indice di efficienza del sistema economico in relazione al quale viene calcolato. Dal confronto emerge così che i più alti indici di efficienza sono stati raggiunti proprio negli anni in cui più pesanti sono state le perdite di

ore/lavoro dovute ai conflitti; e ciò è ancora più significativo se si considera che proprio per l'aumento considerevole nel corso degli ultimi anni del periodo del capitale per addetto, i conflitti si sono fatti sempre più costosi per le aziende.

L'andamento delle quote percentuali del reddito da lavoro mostra una chiara tendenza all'aumento nell'anno immediatamente successivo alle punte di massima della curva conflittuale, aumento che peraltro risulta quasi sempre riassorbito a favore del reddito da capitale nel corso di un biennio, sino alla nuova ondata conflittuale che precede il rinnovo dei contratti di lavoro. Fa eccezione il triennio 1959/61 nel corso del quale le quote percentuali dei redditi da lavoro e da capitale sono restate praticamente stabili.

5. Conclusioni.

Nei fenomeni sociali manca spesso il rapporto d'intensità, di proporzione tra causa ed effetto, anche quando è possibile stabilire delle relazioni. E ciò avviene per la molteplicità delle cause, che talora si neutralizzano a vicenda in tutto o in parte e talaltra si addizionano, oltre che per l'interazione reciproca tra cause ed effetti e per il fatto che manca molto spesso un rapporto di continuità tra le due variabili. L'esame che si è tentato ne è una ulteriore dimostrazione.

Ciononostante è sempre possibile, esaminando serie di dati in comparazione, quanto meno escludere, con un buon margine di probabilità, l'influenza di alcuni fattori su altri, che si presumevano dai primi fortemente condizionati e ridimensionare così alcune opinioni piuttosto

diffuse, come è il caso in particolare dell'importanza economica dei conflitti di lavoro, che si dava per rilevante mentre nei fatti si presenta piuttosto relativa.¹⁹

I dati che sono stati esaminati, infatti, non mostrano influenze sensibili del fenomeno conflittuale sulla produzione, produttività e capacità produttiva utilizzata, mentre talvolta mostrano addirittura relazioni concomitanti dirette tra ore di lavoro perdute ed alcune variabili economiche strutturali.

In realtà si può ragionevolmente presumere, sulla base delle osservazioni effettuate, che — salvo in situazione di piena occupazione dei fattori produttivi — i conflitti di lavoro suscitino delle reazioni compensative della produzione perduta non soltanto nelle altre im-

¹⁹ In effetti, come osserva il Gagliardo, « la comune credenza che i conflitti industriali determinano delle enormi, irragionevoli perdite di tempo e di danaro, non ha fondamento » (cfr. Domenico Gagliardo, *Strikes in a Democracy*, in *The American Economic Review*, Vol. XXXI, n. 1, march 1941, pag. 47). Inoltre il limitato significato economico degli scioperi è stato rilevato da numerosi altri autori, quali: K. G. J. Knowles (*Strikes: a study in industrial conflicts with special reference to British experiences between 1911 and 1947*, Blackwel, Oxford, 1952); Yves De Wasseige (*La grève: phénomène économique et socialogique. Etude inductive des conflits du travail en Belgique de 1920 à 1940*, Bulletin de l'Institut de Recherches Economiques et Sociales de L'Université de Louvain. Année XVIII, n. 7, nov. 1952); Robert Gubbels (*La Grève, phénomène de civilisation*, Université Libre de Bruxelles, 1962) ed una fonte particolarmente autorevole, il Bureau international du Travail (*Metodi di compilazione delle statistiche del Lavoro*, Ginevra, 1926). Inoltre gli stessi Webb ed il nostro De Maria (in: *Lo Stato Sociale Moderno*, Ambrosiana, Milano, 1946) avevano avvertito che una festività nazionale in più provoca più perdite di produzione di tutti i conflitti di lavoro di un anno considerati complessivamente.

prese dello stesso settore che sfuggono al conflitto o in aziende produttrici di beni succedanei, ma nell'intero sistema industriale non appena il conflitto si sia concluso in modo ritenuto dalle parti soddisfacente. Inoltre (ed è prassi costante negli stabilimenti industriali) alle fasi di più intenso conflitto seguono normalmente incrementi notevoli delle ore di lavoro straordinario ed aumenti di produttività che consentono spesso non solo di recuperare la produzione perduta, ma anche di superare gli standards quantitativi previsti, mentre nel contempo diminuisce l'assenteismo e migliora il rendimento individuale e collettivo.²⁰

Del resto è noto che in un periodo di tese relazioni industriali un conflitto di lavoro di grandi dimensioni — portando ad uno scontro risolvibile quasi sempre in chiave di mediazione — può addirittura dimostrarsi positivo dal punto di vista economico, se risolve una latente ostilità che si esprime in prestazioni trascurate, attività ostruzionistiche, forme di sabotaggio sornione o anche semplicemente in una cronica apatia. Inoltre, in presenza di una situazione di scarso controllo dei sindacati sugli affiliati, aderenti o simpatizzanti, dovuta ad es. a fenomeni di contestazione, un conflitto importante, rinsaldando l'unità di classe dei partecipanti intorno ai sindacati, può garantire per un tempo sufficientemente lungo agli imprenditori una controparte stabile, evitando

²⁰ A fattori di questo tipo il Griffin attribuisce il fatto, a prima vista sorprendente, che negli USA la produzione di carbone ha superato la media proprio negli anni caratterizzati dagli scioperi più vasti (cfr. J. I. Griffin: *Strikes: a study in quantitative economics*, Columbia University Press, New York, 1939).

l'insorgere di continui, sporadici ed incontrollati conflitti a tutti i livelli, con un non trascurabile vantaggio.

È appena il caso di rilevare infine come le poche ore di lavoro perdute pro-capite a causa dei conflitti nel complesso e nei singoli settori, siano soltanto una percentuale infima delle ore di lavoro perdute globalmente per cause diverse quali malattie, maternità, provvedimenti disciplinari, permessi, infortuni e malattie professionali ecc.;²¹ basterebbe controllare in maniera più efficace — specie attraverso mezzi preventivi — alcune di queste cause per recuperare totalmente la perdita procurata dalle ore di lavoro perdute in occasione dei conflitti. Per ultimo non si può non rilevare come la considerazione che vi sia sempre stato un margine elevato di capacità inutilizzata e di capitale e quindi spazio per provocare espansioni della produzione, unita alla constatazione che le situazioni di conflitto non hanno praticamente inciso sulla dinamica di tali parametri, e che è sempre esistita una rilevante quota di forza lavoro disponibile, pongono problemi di diversa individuazione delle responsabilità dei mancati aumenti di produzione teorica realizzabile.²²

²¹ Sintomatico è il caso ad es. dell'industria chimica, nella quale sono state perdute più di 132 ore pro-capite nel 1962 e quasi 128 nel 1966; ebbene, i conflitti di lavoro entrano in tali cifre solo per 32 minuti primi nel 1962 e 9 ore e 20 minuti nel 1966, mentre per gli stessi anni i soli infortuni sul lavoro (e cioè una voce facilmente contraibile adottando opportune misure di sicurezza) hanno fatto registrare perdite di 9 ore e 44 minuti e 11 ore e 19 minuti (cfr. Associazione Nazionale Industria Chimica, *Assenteismo: cause in cifre*, Piacenza, 1971).

²² L'Inchiesta congiunturale rapida ISCO - Mondo Economico accerta costantemente, tra le principali ragioni di ostacolo all'atti-

In definitiva sembra estremamente dubbio che stime sulla perdita subita dalla collettività per conflitti di lavoro abbiano un grande valore, mentre risulta chiaro che si rischia di giudicare in modo erroneo un paese o una situazione se si insiste troppo su alcuni indicatori presi isolatamente perché più visibili o meglio suscettibili di colpire la fantasia dell'opinione pubblica. I conflitti di lavoro, che di tali indicatori sembrano essere nei paesi industrializzati il principale, possono meglio figurare in uno schema abituale di comportamento delle parti sociali come fattore in certo modo prevedibile e come metodo abituale di composizione degli interessi in antagonismo.

ANTONIO TRIOLA

vità produttiva, l'insufficienza di domanda o di impianti nuovi e la scarsità di manodopera in relazione a tensioni o strozzature settoriali sul mercato del lavoro.

TAVOLE STATISTICHE

Tav. 1 - CONFLITTI DI LAVORO -

Anni	Numero del conflitti					Lavoratori partecipanti - migliaia					
	Totale n. del con- flitti	Indici	Agri- col- tura	Indu- stria	Altre atti- vità	Totale lavora- tori parte- cipanti	Indici	Agricoltura		Industria	
								N.	%	N.	%
1949	1350	100	95	972	338	3504	100	701	20	2266	64,7
1950	1491	110,4	118	1109	319	3706	105,8	465	12,6	2877	77,6
1951	1345	99,6	66	1053	254	2257	64,4	87	3,9	1264	56,0
1952	1717	127,2	138	1366	238	1580	45,1	513	32,5	857	54,2
1953	1415	104,8	132	1053	287	4678	133,5	325	6,9	3775	80,7
1954	1990	147,4	174	1576	276	2045	58,4	527	25,8	1431	70,0
1955	1981	146,7	117	1593	344	1383	39,5	197	14,3	877	63,4
1956	1904	141,0	123	1481	374	1678	47,9	438	26,1	944	56,3
1957	1731	128,2	85	1245	432	1227	35,0	110	9,0	834	68,0
1958	1937	143,5	81	1432	478	1283	36,6	136	10,6	721	56,2
1959	1925	142,6	125	1391	490	1900	54,2	436	23,0	1213	63,8
1960	2471	183,0	123	1865	612	2338	66,7	584	25,0	1392	59,5
1961	3502	259,4	114	2685	823	2698	77,0	290	10,7	1383	51,3
1962	3652	270,5	120	2548	1056	2910	83,0	258	8,9	1587	54,5
1963	4145	307,0	142	2782	1284	3694	105,4	296	8,0	2441	66,1
1964	3841	284,5	114	2486	1265	3245	92,6	209	6,4	1882	58,0
1965	3191	236,4	130	2092	1004	2310	65,9	235	10,2	1255	54,3
1966	2387	176,8	88	1509	820	1887	53,8	197	10,5	1114	59,0
1967	2658	196,9	104	1741	847	2243	64,0	256	11,4	1016	45,3
1968	3377	250,1	105	2389	936	4862	138,7	448	9,2	3206	65,9
1969	3788	280,6	90	2357	1409	7507	214,2	755	10,0	4734	63,1

Fonte: ISTAT, Annuario statistico italiano, Annuario di statistiche del lavoro, Bollettini mensili.

¹ Dati incompleti.

DATI GLOBALI 1949/1969

		Ore di lavoro perdute - migliaia							
Altre attività		Totale ore lavoro	Indici	Agricoltura		Industria		Altre attività	
N.	%			Ore	%	Ore	%	Ore	%
537	15,3	132622	100	56336 ¹	42,4	59323 ¹	44,8	16963 ¹	12,8
364	9,8	62087	46,8	12952 ¹	20,8	43410 ¹	69,9	5725 ¹	9,2
906	40,1	36116	27,2	1180 ¹	3,3	26286 ¹	72,7	8668 ¹	24,0
210	13,3	28246	21,2	6991	24,8	18775	66,4	2480	8,8
578	12,4	46621	35,1	2965	6,4	37701	80,8	5955	12,8
87	4,2	42924	32,5	14998	34,9	26185	61,0	1741	4,1
309	22,3	44978	33,9	17006	37,8	10550	23,5	17422	38,7
296	17,6	33093	24,9	17601	53,2	12339	37,3	3153	9,5
283	23,0	36950	27,8	10652	28,8	16271	44,0	10027	27,2
426	33,2	33375	25,1	12531	37,5	14381	43,1	6463	19,4
251	13,2	73523	55,4	15264	21,2	46767	63,7	11492	15,1
362	15,5	46289	34,9	12255	26,5	29548	63,8	4436	9,6
1025	38,0	79127	59,6	16091	20,2	42839	54,2	20196	25,6
1065	36,6	181732	137,0	29325	16,2	126471	69,7	25550	14,1
957	25,9	91158	68,7	10558	11,6	62772	68,9	17828	19,5
1154	35,6	104709	78,9	14088	13,4	62413	59,6	28208	27,0
820	35,5	55943	42,1	8383	15,0	26583	47,5	20977	37,5
576	30,5	115788	87,3	6826	5,9	87782	75,8	21180	18,3
971	43,3	68548	51,6	10200	14,9	28619	41,7	29729	43,4
1208	24,9	73918	55,7	7528	10,2	49831	67,4	16559	22,4
2018	26,9	302597	222,8	19999	6,6	232881	77,0	49717	16,4

Tav. 2 - OCCUPATI, LAVORATORI DIPENDENTI E LAVORATORI PARTECIPANTI AI CONFLITTI
PER SETTORI D'ATTIVITÀ ECONOMICA DAL 1949 AL 1969
(Media annua - Migliaia)

Anni	Agricoltura			Industria			Altre attività			Totali		
	Occupati	Lav. dip. (In unità di per- manenti)	Lav. part. ai conflitti	Occupati	Lav. dip. (In unità di per- manenti)	Lav. part. ai conflitti	Occupati	Lav. dip. (In unità di per- manenti)	Lav. part. ai conflitti	Occupati	Lav. dip. (In unità di per- manenti)	Lav. part. ai conflitti
1949	8950,0 ¹	—	703	5726,8 ¹	—	2261	5154,1 ¹	—	540	19830,9 ¹	—	3504
1950	8830,0 ¹	—	465	5683,5 ¹	—	2877	5114,7 ¹	—	364	19628,2 ¹	—	3706
1951	8640,0	2478,0	87	5803,0	4388,9	1264	5249,9	3367,7	906	19692,9	10234,6	2257
1952	8422,0	2352,0	505 ²	6002,0	4546,5	756 ²	5424,2	3468,0	201 ²	19848,2	10366,5	1462
1953	8206,0	2227,0	325	6274,0	4778,6	3775	5591,4	3562,1	579	20071,4	10567,7	4679
1954	8051,0	2086,0	527	6539,0	5052,2	1431	5761,8	3666,2	86	20351,8	10804,4	2045
1955	7740,0	2000,0	197	6655,1	5122,4	877	5913,1	3754,8	309	20308,2	10877,2	1383
1956	7453,0	1924,0	438	6812,0	5194,5	944	6085,4	3841,1	296	20350,4	10959,6	1678
1957	7114,0	1883,0	110	7043,9	5328,3	834	6267,4	4050,4	283	20425,3	11261,7	1227
1958	6974,0	1841,0	136	7076,9	5335,1	721	6421,1	4030,9	426	20472,0	11207,0	1283
1959	6847,0	1842,0	436	7176,1	5427,0	1213	6446,0	4079,9	251	20469,1	11348,9	1900
1960	6567,0	1905,0	584	7388,0	5714,5	1392	6481,1	4167,2	362	20436,1	11786,7	2338
1961	6207,0	1869,0	290	7646,0	6054,7	1383	6619,0	4292,5	1025	20472,0	12216,2	2698
1962	5810,0	1912,0	258	7810,0	6280,8	1587	6629,9	4361,9	1065	20249,9	12554,7	2910
1963	5295,0	1855,0	296	7986,0	6456,1	2241	6649,0	4431,7	884	19930,0	12742,8	3694
1964	4967,0	1682,0	209	7996,0	6456,5	1882	6917,9	4547,6	1154	19880,9	12686,1	3245
1965	4956,0	1666,0	235	7728,2	6148,3	1255	6814,9	4555,5	820	19499,1	12369,8	2310
1966	4660,0	1666,0 ³	197	7621,0	6416,6 ³	1114	6903,0	4765,0 ³	576	19184,0	12847,6 ³	1887
1967	4556,0	1604,0 ³	256	7782,0	6551,6 ³	1016	7069,0	4903,0 ³	971	19407,0	13058,6 ³	2243
1968	4247,0	1585,0 ³	448	7890,0	6647,6 ³	3206	7232,0	5002,0 ³	1208	19369,0	13234,6 ³	4862
1969	4023,0	1564,0 ³	755	8048,0	6866,6 ³	4734	7100,0	4987,0 ³	2018	19171,0	13417,6 ³	7507

¹ Stima.

² Dati corretti.

³ Nuova serie.

Fonte: ISTAT, Annuario statistico Italiano, Annuario di statistiche del lavoro, bollettino mensile di statistica, anno 41, n. 8, agosto 1966 o supplemento.

Tav. 3 - ORE DI LAVORO PERDUTE PRO-CAPITE PER RAMO DI ATTIVITÀ ECONOMICA DAL 1949 AL 1969
PER OCCUPATO, LAVORATORE DIPENDENTE E LAVORATORE PARTECIPANTE AI CONFLITTI

Anni	Agricoltura			Industria			Altro attività			Complesso		
	Occupati	Lav. dip.	Lav. part.	Occupati	Lav. dip.	Lav. part.	Occupati	Lav. dip.	Lav. part.	Occupati	Lav. dip.	Lav. part.
1949	6,29	—	80,13	10,35	—	26,23	3,29	—	31,41	6,68	—	37,84
1950	1,46	—	27,85	7,63	—	15,08	1,11	—	15,72	3,16	—	16,75
1951	0,13	0,47	13,56	4,52	5,98	20,79	1,65	2,57	9,56	1,83	3,52	16,00
1952	0,83	2,97	13,84	3,12	4,12	24,83	0,45	0,71	12,33	1,42	2,72	19,32
1953	0,36	1,33	9,12	6,00	7,88	9,98	1,06	1,67	10,28	2,32	4,41	9,96
1954	1,86	7,18	28,45	4,00	5,18	18,29	0,30	0,47	20,24	2,10	3,97	20,98
1955	2,19	8,50	86,32	1,58	2,05	12,02	2,94	4,63	56,38	2,21	4,13	32,52
1956	2,36	9,14	40,18	1,81	2,37	13,07	0,51	0,82	10,65	1,62	3,01	19,72
1957	1,49	5,65	96,83	2,30	3,05	19,50	1,59	2,47	35,43	1,80	3,28	30,11
1958	1,79	6,80	92,13	2,03	2,69	19,94	1,00	1,60	15,17	1,63	2,97	26,01
1959	2,22	8,28	35,00	6,51	8,61	38,55	1,78	2,81	45,78	3,59	6,47	38,69
1960	1,86	6,43	20,98	3,99	5,17	21,22	0,68	1,06	12,25	2,26	3,92	19,79
1961	2,59	8,60	55,48	5,60	7,07	30,97	3,05	4,70	19,70	3,86	6,47	29,32
1962	5,04	15,33	113,66	16,19	20,13	79,69	3,85	5,85	23,99	8,97	14,47	62,45
1963	1,99	5,69	35,66	7,86	9,72	28,01	2,68	4,02	20,16	4,57	7,15	24,67
1964	2,83	8,37	67,40	7,80	9,66	33,16	4,07	6,20	24,44	5,26	8,25	32,26
1965	1,69	5,03	35,67	3,43	4,32	21,18	3,07	4,60	25,58	2,86	4,52	24,21
1966	1,46	4,09	34,64	11,51	13,68	78,79	3,06	4,44	36,77	6,03	9,01	61,36
1967	2,23	6,35	39,84	3,67	4,36	28,16	4,20	6,06	30,61	3,53	5,24	30,56
1968	1,77	4,74	16,80	6,31	7,49	15,54	2,28	3,31	13,70	3,81	5,58	15,20
1969	4,97	12,78	26,48	28,93	33,91	49,19	7,00	9,96	24,63	15,78	22,55	40,30

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT.

Tav. 4 - PERCENTUALE DEI LAVORATORI PARTECIPANTI AI
CONFLITTI SUGLI OCCUPATI E SUI LAVORATORI DIPENDENTI
PER SETTORI D'ATTIVITÀ ECONOMICA E NEL COMPLESSO
DAL 1949 AL 1969

Anni	Agricoltura		Industria		Altre attività		Complesso	
	Occu- pati	Lav. dip.	Occu- pati	Lav. dip.	Occu- pati	Lav. dip.	Occupati	Lav. dip.
1949	7,8	—	39,4	—	10,4	—	17,6	—
1950	5,2	—	50,6	—	7,1	—	18,8	—
1951	1,0	3,5	21,7	28,7	17,2	26,9	11,4	22,0
1952	5,9	21,4	12,5	16,6	3,7	5,7	7,3	14,1
1953	3,9	14,5	60,1	78,9	10,3	16,2	23,3	44,2
1954	6,5	25,2	21,8	28,3	1,4	2,3	10,0	18,9
1955	2,5	9,8	13,1	17,1	5,2	8,2	6,8	12,7
1956	5,8	22,7	13,8	18,1	4,8	7,7	8,2	15,3
1957	1,5	5,8	11,8	15,6	4,5	6,9	6,0	10,8
1958	1,9	7,3	10,1	13,5	6,6	10,5	6,2	11,4
1959	6,3	23,6	16,9	22,3	3,8	6,1	9,2	16,7
1960	8,8	30,6	18,8	24,3	5,5	8,9	11,4	19,8
1961	4,6	15,5	18,0	22,8	15,4	23,8	26,3	22,0
1962	4,4	13,4	20,3	25,2	16,0	24,4	14,3	23,1
1963	5,5	15,9	28,0	34,7	13,2	19,9	18,5	28,9
1964	4,2	12,4	23,5	29,1	16,6	25,3	16,3	25,5
1965	4,7	14,1	16,2	20,4	12,0	18,0	11,8	18,6
1966	4,2	11,8	14,6	17,3	8,3	12,0	9,8	14,6
1967	5,6	15,9	13,0	15,5	13,7	19,8	11,5	17,1
1968	10,5	28,2	40,6	48,2	16,7	24,1	25,1	36,7
1969	18,7	48,2	58,8	68,9	28,4	40,4	39,1	55,9

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT.

Tav. 5 - CONFLITTI, LAVORATORI PARTECIPANTI ED ORE DI LAVORO PERDUTE PER CAUSA NEL PERIODO 1956/1969

Anni	Causa								Totale
	Rivendicazione salariale		Licenziamento		Rinnovo contratto		Altra		
	Dati ass.	%	Dati ass.	%	Dati ass.	%	Dati ass.	%	
<i>Numero dei conflitti.</i>									
1956	1.064	55,9	225	11,8	non rilevato		615	32,3	1.904
1957	975	56,3	196	11,3	non rilevato		560	32,4	1.731
1958	1.045	53,9	302	15,7	non rilevato		590	30,4	1.937
1959	968	50,3	276	14,3	non rilevato		681	35,4	1.925
1960	1.443	58,4	239	9,7	non rilevato		789	31,9	2.471
1961	2.327	66,4	244	7,0	60	1,7	871	24,9	3.502
1962	2.452	67,1	299	8,2	130	3,6	771	21,1	3.652
1963	2.753	66,3	329	7,9	141	3,4	922	22,4	4.145
1964	1.908	49,7	537	13,9	210	5,5	1.186	30,9	3.841
1965	1.301	40,8	521	16,3	228	7,1	1.141	35,8	3.191
1966	1.005	42,1	285	11,9	215	9,0	882	37,0	2.387
1967	1.208	45,7	318	12,0	179	6,7	953	35,9	2.658
1968	1.618	47,9	337	10,0	152	4,5	1.270		3.377
1969	2.002	52,9	283	7,5	176	4,6	1.327	35,0	3.788
<i>Lavoratori partecipanti.</i>									
(dati assoluti in migliaia)									
1956	953	56,8	45	2,7	non rilevato		680	40,5	1.678
1957	555	45,2	46	3,8	non rilevato		626	51,0	1.227
1958	502	39,1	85	6,6	non rilevato		696	51,3	1.283
1959	365	19,2	65	3,4	non rilevato		1.470	77,4	1.900
1960	533	22,8	52	2,2	non rilevato		1.753	75,0	2.338
1961	1.027	38,1	137	5,1	422	15,6	1.112	41,2	2.698
1962	1.315	45,2	56	1,9	783	26,9	756	26,0	2.910
1963	1.181	32,0	51	1,4	1.158	31,3	1.304	35,3	3.694
1964	881	27,1	125	3,9	759	23,4	1.480	45,6	3.245
1965	444	19,2	145	6,3	502	21,7	1.219	52,8	2.310
1966	339	18,0	52	2,7	840	44,5	656	34,8	1.887
1967	435	19,4	103	4,6	674	30,0	1.031	46,0	2.243
1968	1.514	31,1	63	1,3	334	6,9	2.951	60,7	4.862
1969	2.132	28,4	42	0,6	1.450	19,3	3.883	51,7	7.507
<i>Ore di lavoro perdute.</i>									
(dati assoluti in migliaia)									
1956	14.053	42,4	675	2,1	non rilevato		18.365	55,5	33.093
1957	17.326	46,9	1.220	3,3	non rilevato		18.404	49,8	36.950
1958	8.764	26,3	1.279	3,8	non rilevato		23.332	69,9	33.375
1959	20.556	28,0	1.796	2,4	non rilevato		51.171	69,6	73.523
1960	14.680	31,9	652	1,3	non rilevato		30.957	66,8	46.289
1961	29.379	37,2	1.102	1,3	15.645	19,8	33.001	41,7	79.127
1962	51.386	28,3	856	0,4	101.193	55,8	28.297	15,5	181.732
1963	28.373	31,2	1.199	1,3	44.462	48,7	17.144	18,8	91.158
1964	16.465	15,7	2.714	2,6	46.786	44,7	38.744	37,0	104.709
1965	9.768	17,4	4.068	7,3	18.651	33,3	23.546	42,0	55.943
1966	10.458	9,0	1.446	1,3	89.759	77,5	14.125	12,2	115.788
1967	12.899	18,4	1.480	2,2	33.001	48,6	21.168	30,8	68.548
1968	24.618	33,3	1.718	2,4	10.443	14,1	37.139	50,2	73.918
1969	52.629	17,4	1.065	0,3	193.266	63,9	55.636	18,4	302.597

Fonte: ISTAT, Annuario statistico Italiano, Annuario di statistiche del lavoro, Bollettini mensili.

Tav. 6 - CONFLITTI DI LAVORO NELL'INDUSTRIA NEL DECENNIO 1949/1958
FORMA DI ATTUAZIONE - CAUSE - ESITI - ATTI DI VIOLENZA

Anni	Conflitti						Cause 2						Esiti 3				Atti di violenza n.
	Scioperi n.	Agitazioni esplicate con 1															
		n.	a	b	c	d	a	b	c	d	e	f	a	b	c	d	
1949	1.058	313	245	32	18	18	368	288	208	323	43	141	69	193	445	445	41
1950	1.251	369	328	15	13	13	365	325	248	419	21	242	62	242	679	637	32
1951	1.374	553	525	19	8	1	578	227	249	459	70	299	68	166	970	723	15
1952	2.374	644	628	9	7	—	1.317	339	388	683	72	219	63	134	1.886	935	10
1953	1.348	338	331	1	4	—	445	259	252	608	56	66	67	99	1.058	462	10
1954	2.164	296	293	—	2	1	818	207	292	1.011	43	89	57	114	1.737	552	18
1955	1.298	191	188	3	—	—	417	222	160	593	62	35	33	83	971	402	15
1956	947	132	130	—	—	2	311	122	117	464	58	7	24	75	691	289	8
1957	720	97	95	2	—	—	300	126	75	289	26	1	22	75	515	205	12
1958	614	43	41	1	—	1	226	145	58	199	5	24	21	45	449	142	7

¹ L'agitazione può essere esplicita con a) breve sospensione del lavoro; b) non collaborazione o altra forma di sabotaggio come rallentamento della produzione e simili; c) occupazione dell'azienda con svolgimento di lavoro non controllato o non diretto dagli organi aziendali; d) altre forme di agitazione.

² Le cause rilevate sono: a) salariale; b) inerente a licenziamenti o alla durata del lavoro; c) solidarietà sindacale; d) varia sindacale; e) solidarietà politica; f) varia politica o per motivi di ordine pubblico.

³ L'esito, riferito ai lavoratori, può essere: a) favorevole; b) transazione; c) sfavorevole; d) indeterminato.

Rilevazione della Confindustria sospesa nel 1958.

Fonte: Rassegna di statistiche del lavoro.

Tav. 7 - DURATA DEI CONFLITTI DI LAVORO NELL'INDUSTRIA NEL PERIODO 1950/1953
PER ORE PERDUTE E LAVORATORI PARTECIPANTI

Durata dei conflitti	Ore di lavoro perdute in migliaia				Lavoratori partecipanti in migliaia			
	1950	1951	1952	1953	1950	1951	1952	1953
meno di 1 ora	876	357	233	222	1.766	1.075	512	630
da 1 ora a 1/2 giornata .	6.873	3.142	3.945	1.922	3.289	1.685	1.778	882
da 1/2 a 1 giornata . . .	23.117	7.922	2.681	31.861	3.848	1.303	605	3.466
da 1 giornata a 1 settimana	10.777	1.893	2.677	8.512	871	245	394	1.438
da 1 a 2 settimane . .	1.179	1.011	3.769	1.005	59	123	192	99
da 2 settimane a 1 mese	1.758	2.263	2.283	1.617	26	208	351	97
da 1 mese a 2 mesi . .	3.100	1.060	751	2.789	27	17	9	5
oltre due mesi	6.304	1.706	573	254	30	65	22	10
<i>Totale . . .</i>	53.948	19.354	16.902	48.099	9.926	4.721	3.863	6.629

Rilevazione della Confindustria sospesa nel 1958.

Fonte: Rassegna di statistiche del lavoro.

Tav. 8 - CONFLITTI, LAVORATORI PARTECIPANTI ED ORE DI LAVORO PERDUTE PER CONCENTRAZIONE AZIENDALE, CATEGORIALE ED INTERCATEGORIALE DAL 1955 AL 1969

Anni	Azienda			Categoria			Più categorie			Totale		
	N. conflitti	Lav. part. (migliaia)	Ore lavoro perdute (migliaia)	N. conflitti	Lav. part. (migliaia)	Ore lavoro perdute (migliaia)	N. conflitti	Lav. part. (migliaia)	Ore lavoro perdute (migliaia)	N. conflitti	Lav. part. (migliaia)	Ore lavoro perdute (migliaia)
1955	1.357	346	5.441	584	667	37.272	40	370	2.265	1.981	1.383	44.978
1956	1.214	271	4.502	649	998	26.565	41	409	2.026	1.904	1.678	33.093
1957	1.134	269	5.498	579	774	29.953	18	184	1.499	1.731	1.227	36.950
1958	1.267	258	4.817	644	854	27.541	26	171	1.017	1.937	1.283	33.375
1959	1.243	220	4.686	649	1.487	67.705	33	193	1.132	1.925	1.900	73.523
1960	1.707	368	8.583	709	949	31.422	55	1.021	6.284	2.471	2.338	46.289
1961	2.478	505	15.544	966	1.863	61.150	58	330	1.923	3.502	2.698	79.127
1962	2.536	496	16.310	1.088	1.990	155.494	28	424	9.928	3.652	2.910	181.732
1963	3.413	691	18.313	710	2.131	68.516	22	872	4.329	4.115	3.694	91.158
1964	3.128	750	15.487	673	2.050	80.109	40	445	9.113	3.841	3.245	104.709
1965	2.675	696	15.873	494	1.539	39.721	22	75	349	3.191	2.310	55.943
1966	1.953	460	9.423	418	1.207	104.893	16	220	1.472	2.387	1.887	115.788
1967	2.251	483	10.381	391	1.623	56.117	16	137	2.050	2.658	2.243	68.548
1968	2.860	847	21.704	489	1.256	25.477	28	2.759	26.737	3.377	4.862	73.918
1969	3.219	754	21.408	548	2.910	230.620	21	3.843	50.569	3.788	7.507	302.597

Fonte: ISTAT, Annuario statistico Italiano.

Tav. 9 - ALCUNE CARATTERISTICHE STRUTTURALI DEL SETTORE INDUSTRIALE 1951/1966

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		13
	Capitale a metà anno (miliardi L. 1963)	Prodotto lordo al costo dei fattori (miliardi L. 1963)	Coefficiente di capitale (rapp. capitale prodotto)	Capacità produttiva (metodo del rapp. cap./prod.) (miliardi L. 1963)	Grado di utilizzazio- ne della cap. prod. (metodo del rap. cap./prod.)	Occupati (migliaia)	Disoccupati in tutti i settori (migliaia)	Forza lavoro dispo- nibile per il settore industriale (6+7) (migliaia)	Prodotto per unità di lavoro (2 : 6) (migliaia L. 1963)	Prodotto per unità di capitale (2 : 1) (L. 1963)	Intensità del capitale (cap./add.) (1 : 6) (migliaia L. 1963)	Quota % del reddito da lavoro (dip. e ind.) da capita- le-im- presa		Capitale effettiva- mente utilizzato (miliardi L. 1963)
1951	5.995	4.178	1,435	4.808	0,869	5803,0	1212,1	7015,1	719	0,696	1.033	73,5	26,5	4.958
1952	6.324	4.484	1,410	5.071	0,884	6002,0	1260,9	7262,9	747	0,709	1.053	76,8	23,2	5.224
1953	6.692	4.894	1,367	5.366	0,912	6274,0	1282,0	7556,0	780	0,731	1.066	78,0	22,0	5.554
1954	7.102	5.361	1,325	5.695	0,941	6539,0	1304,8	7843,8	819	0,754	1.086	78,9	21,1	5.923
1955	7.577	5.876	1,289	6.076	0,967	6655,1	1303,0	7958,4	882	0,775	1.138	77,8	22,2	6.334
1956	8.132	6.280	1,295	6.521	0,963	6812,0	1323,0	8135,0	921	0,772	1.193	78,7	21,3	6.806
1957	8.741	6.760	1,293	7.010	0,964	7043,9	1229,8	8273,7	959	0,773	1.240	78,1	21,9	7.439
1958	9.351	7.034	1,329	7.499	0,938	7076,9	1235,9	8312,8	993	0,752	1.321	77,4	22,6	7.958
1959	9.949	7.703	1,292	7.978	0,966	7176,1	1194,2	8370,3	1.073	0,774	1.386	75,8	24,2	8.268
1960	10.642	8.528	1,248	8.534	0,999	7388,0	1094,1	8482,1	1.154	0,801	1.440	75,5	24,5	9.141
1961	11.558	9.272	1,247	9.269	1,000	7646,0	996,8	8642,8	1.212	0,802	1.511	75,9	24,1	9.986
1962	12.710	10.119	1,256	10.192	0,993	7810,0	854,6	8664,6	1.295	0,796	1.627	78,2	21,8	10.943
1963	14.060	10.811	1,301	11.275	0,959	7986,0	783,9	8769,9	1.353	0,768	1.760	82,4	17,6	11.810
1964	15.222	11.035	1,379	12.207	0,904	7996,0	804,7	8800,7	1.380	0,724	1.903	83,3	16,7	11.934
1965	15.862	11.575	1,370	12.720	0,910	7728,2	921,7	8649,9	1.497	0,729	2.052	80,0	20,0	11.690
1966	16.285	12.289	1,325	13.059	0,941	7621,2	874,7	8495,9	1.612	0,754	2.136	77,9	22,1	13.142

1. Fonte: G. De Meo, Redditi e produttività in Italia (1951-1966) ISTAT, Roma, 1967.

2. Fonte: Quadri della contabilità nazionale italiana (1951-1967) ISCO, Roma, 1968.

4.-5.-13. Fonte: G. Palmerio, Tentativo di misurazione della capacità produttiva e del suo grado di utilizzazione nel settore industriale in Italia nel periodo 1951-1966, in: Studi Economici, n. 5, sett.-ott. 1969. Lo studio è stato svolto presso l'ISCO per il Min. Bilancio.

6. Fonte: « Supplemento al Bollettino mensile di statisti-

ca », n. 8, agosto 1966, Occupazione in Italia negli anni 1951-1965, Industria e Annuario statistico italiano, 1968.

7. Fonte: Statistiche del lavoro, a cura del Ministero del lavoro e della Previdenza Sociale.

12. Fonte: Mario Talamo, Distribuzione del reddito ai fattori produttivi ed altre caratteristiche strutturali del settore industriale dal 1951 al 1966, in: Rassegna di statistiche del lavoro, n. 3-4, maggio-agosto 1968.

N.B.: Le cifre di cui al nn. 1, 2, 4 e 13 sono espresse in miliardi di lire a prezzi 1963.

Tav. 10 - OCCUPAZIONE, ORARI DI LAVORO E RETRIBUZIONI
DI FATTO DEGLI OPERAI DELL'INDUSTRIA DAL 1949 AL 1966

	Occupazione	Orari medi mensili (ore e minuti) ¹	Retribuzioni di fatto	
			Salario medio orario diretto	Guadagno lordo medio orario ²
1949	1.735.410	161,48	139,85	179,56
1950	1.722.303	166,11	144,75	185,25
1951	1.738.671	168,28	159,01	203,25
1952	1.733.591	167,50	168,87	219,12
1953	1.737.352	169,19	171,09	227,99
1954	1.758.188	171,17	177,01	236,55
1955	1.774.527	170,07	187,83	252,01
1956	1.807.342	168,02	200,33	269,30
1957	1.833.880	168,58	209,44	279,11
1958	1.791.433	167,18	219,44	293,88
1959	1.790.523	169,14	224,68	299,86
1960	1.903.993	171,36	235,71	312,22
1961	2.025.276	169,43	252,39	334,74
1962	2.128.669	164,36	290,30	385,64
1963	2.178.100	165,09	342,07	450,55
1964	2.155.807	157,33	382,10	506,74
1965 *	2.920.217	148,41	400	547
1966	2.924.368	152,47	415	559

* Nuova serie.

Fonte: Statistiche del lavoro, a cura del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale

¹ Ore di lavoro prestate dagli operai.² Il guadagno è riferito alla sola retribuzione diretta, comprensiva delle indennità speciali e dei premi connessi al lavoro effettivo, nonché delle somministrazioni in natura e indennità sostitutive. Esclusi assegni familiari, ferie, festività e gratifiche diverse.

Tav. 11 = NUMERI INDICI DELLE ORE DI LAVORO PERDUTE NELL'INDUSTRIA E PER OCCUPATO
DELL'INDUSTRIA NEL PERIODO 1951/1966 (base: singoli anni del periodo)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
A) NELL'INDUSTRIA															
1951	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1952	71,4	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1953	143,4	200,8	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1954	99,6	139,4	69,4	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1955	40,1	56,1	27,9	40,2	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1956	46,9	65,7	32,7	47,1	116,9	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1957	61,8	86,6	43,1	62,1	154,2	131,8	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—
1958	54,7	76,5	38,1	54,9	136,3	116,5	88,3	100,0	—	—	—	—	—	—	—
1959	177,9	249,0	124,0	178,6	443,2	379,0	287,4	325,1	100,0	—	—	—	—	—	—
1960	112,4	157,3	70,4	112,8	280,0	239,4	181,5	205,4	63,1	100,0	—	—	—	—	—
1961	162,9	228,1	113,6	163,6	406,0	347,1	263,2	297,8	91,6	144,9	100,0	—	—	—	—
1962	481,1	673,6	335,4	482,9	1198,7	1024,9	777,2	879,4	270,4	428,0	295,2	100,0	—	—	—
1963	238,8	334,3	166,4	239,7	594,9	508,7	385,7	436,4	134,2	212,4	146,5	49,6	100,0	—	—
1964	237,4	332,4	165,5	238,7	591,5	505,8	383,5	433,9	133,4	211,2	145,6	49,3	99,4	100,0	—
1965	101,1	141,5	70,5	101,5	251,9	215,4	163,3	184,8	56,8	89,9	62,0	20,9	42,3	42,5	100,0
1966	333,9	467,5	232,8	335,2	832,0	711,4	539,4	610,4	187,7	297,0	204,9	69,4	139,8	140,6	330,2
B) PER OCCUPATO DELL'INDUSTRIA															
1951	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1952	69,0	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1953	132,7	192,3	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1954	88,4	128,2	66,6	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1955	34,9	50,6	26,3	39,5	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1956	40,0	58,0	30,1	45,2	114,5	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1957	50,8	73,7	38,3	57,5	145,5	127,0	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—
1958	44,9	65,0	33,8	50,7	128,4	112,1	88,2	100,0	—	—	—	—	—	—	—
1959	144,0	208,6	108,5	162,7	412,0	359,6	283,0	320,6	100,0	—	—	—	—	—	—
1960	88,2	127,8	66,5	99,7	252,5	220,4	173,4	196,5	61,2	100,0	—	—	—	—	—
1961	123,8	179,4	93,3	140,0	354,4	309,3	243,4	275,8	86,0	140,3	100,0	—	—	—	—
1962	358,1	518,9	269,8	404,7	1024,6	894,4	703,9	797,5	248,6	405,7	289,1	100,0	—	—	—
1963	173,8	251,9	131,0	196,5	497,4	434,2	341,7	387,1	120,7	196,9	140,3	48,5	100,0	—	—
1964	172,5	250,0	130,0	195,0	493,6	430,9	339,1	384,2	119,8	195,4	139,2	48,1	99,2	100,0	—
1965	75,8	109,9	57,1	85,7	217,0	189,5	149,1	168,9	52,6	85,9	61,2	21,1	43,6	43,9	100,0
1966	254,6	368,9	191,8	287,7	728,4	635,9	500,4	566,9	176,8	288,4	205,5	71,0	146,4	147,5	335,5

Elaborazioni su basi ISTAT.

**Fav. 12 - NUMERI INDICI DEL COSTO DELLA VITA E DEI SALARI MINIMI CONTRATTUALI,
NOMINALI E REALI, DEGLI OPERAI DELL'INDUSTRIA NEL PERIODO 1951/1966**

(base: singoli anni del periodo)

[illegible]

1959	136,9	131,5	127,9	123,4	117,8	111,3	106,5	101,2	100,0	—	—	—	—	—	—	—
1960	143,3	137,7	133,9	129,2	123,3	116,5	111,5	106,0	104,7	100,0	—	—	—	—	—	—
1961	149,3	143,4	139,5	134,6	128,5	121,4	116,1	110,4	109,1	104,2	100,0	—	—	—	—	—
1962	166,1	159,6	155,2	149,7	142,9	135,0	129,2	122,8	121,3	115,9	111,3	100,0	—	—	—	—
1963	189,8	182,4	177,4	171,2	163,4	154,4	147,7	140,4	138,7	132,5	127,2	114,3	100,0	—	—	—
1964	222,9	214,2	208,4	201,0	191,9	181,3	173,4	164,9	162,9	155,6	149,4	134,2	117,4	100,0	—	—
1965	241,3	231,8	225,6	217,6	207,7	196,2	187,7	178,5	176,3	168,4	161,7	145,3	127,1	108,3	100,0	—
1966	250,4	240,6	234,0	225,8	215,5	203,6	194,8	185,2	183,0	174,8	167,8	150,8	131,9	112,3	103,8	100,0

C) SALARI MINIMI CONTRATTUALI, VALORI REALI (B:A×100)

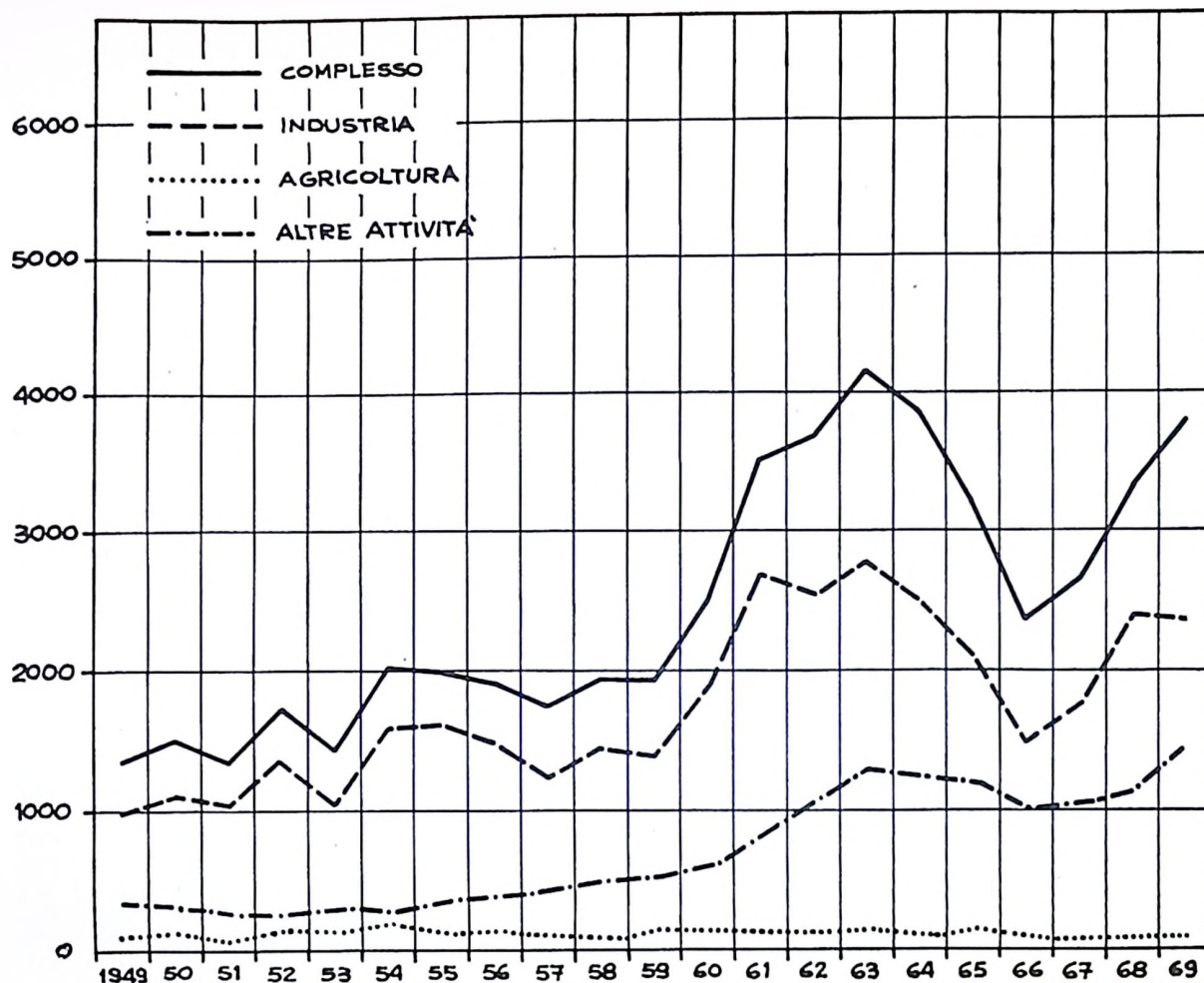
1951	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1952	99,8	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1953	100,6	100,8	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1954	101,6	101,8	101,0	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1955	103,6	103,7	102,9	101,9	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1956	104,3	104,5	103,7	102,7	100,8	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1957	107,0	107,2	106,3	105,3	103,3	102,5	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1958	107,5	107,6	106,8	105,8	103,8	103,0	100,4	100,0	—	—	—	—	—	—	—	—
1959	109,2	109,4	108,5	107,5	105,5	104,7	102,1	101,7	100,0	—	—	—	—	—	—	—
1960	111,4	111,6	110,7	109,6	107,5	106,7	104,1	103,6	101,9	100,0	—	—	—	—	—	—
1961	112,8	113,0	112,1	111,0	108,9	108,1	105,4	105,0	103,2	101,3	100,0	—	—	—	—	—
1962	118,5	118,7	117,8	116,7	114,5	113,6	110,8	110,3	108,5	106,4	105,8	100,0	—	—	—	—
1963	124,6	124,8	123,8	122,6	120,3	119,4	116,4	115,9	114,0	111,9	112,6	106,3	100,0	—	—	—
1964	137,3	137,6	136,5	135,2	132,6	131,6	128,3	127,8	125,7	123,3	124,7	117,8	110,8	100,0	—	—
1965	142,6	142,9	141,8	140,4	137,8	136,7	133,3	132,8	130,6	128,1	129,5	122,3	114,1	103,8	100,0	—
1966	145,0	145,3	144,1	142,8	140,1	139,0	135,5	135,0	132,8	130,3	131,7	124,4	117,0	105,6	102,5	100,0

1. Per gli indici del costo della vita (e per i salari reali) nuova serie.

2. Per gli indici dei salari nominali (e reali) nuova serie.

Fonte: Rassegna di statistiche del Lavoro, n. 3, maggio-giugno 1970.

Grafico 1 - NUMERO DEI CONFLITTI DAL 1949 AL 1969



RAPPRESENTAZIONI GRAFICHE

Grafico 2 - LAVORATORI PARTECIPANTI AI CONFLITTI DI LAVORO IN ITALIA
NEL PERIODO 1949/1969

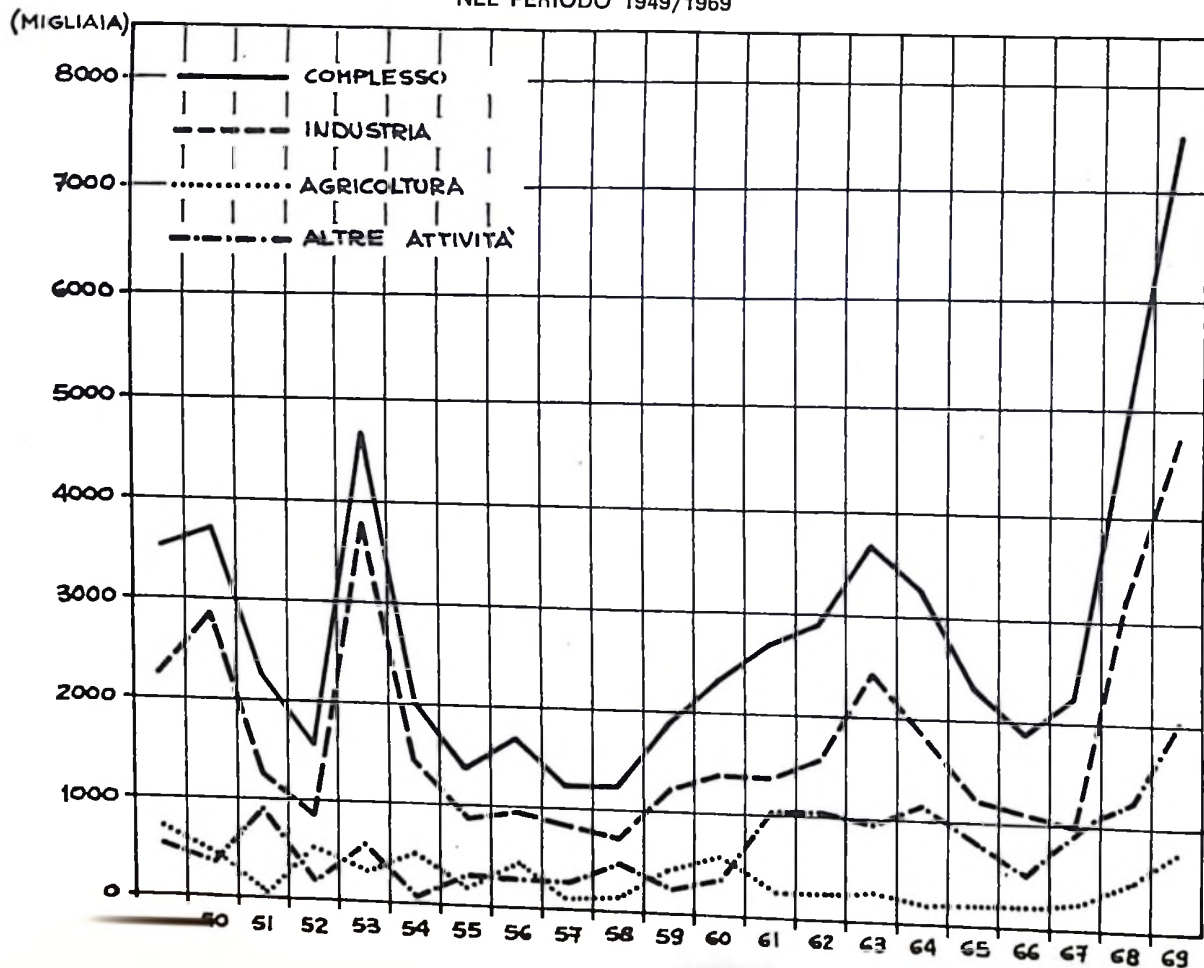


Grafico 3 - ORE DI LAVORO PERDUTE PER CONFLITTI DI LAVORO IN ITALIA
NEL PERIODO 1949/1969 (Milioni)

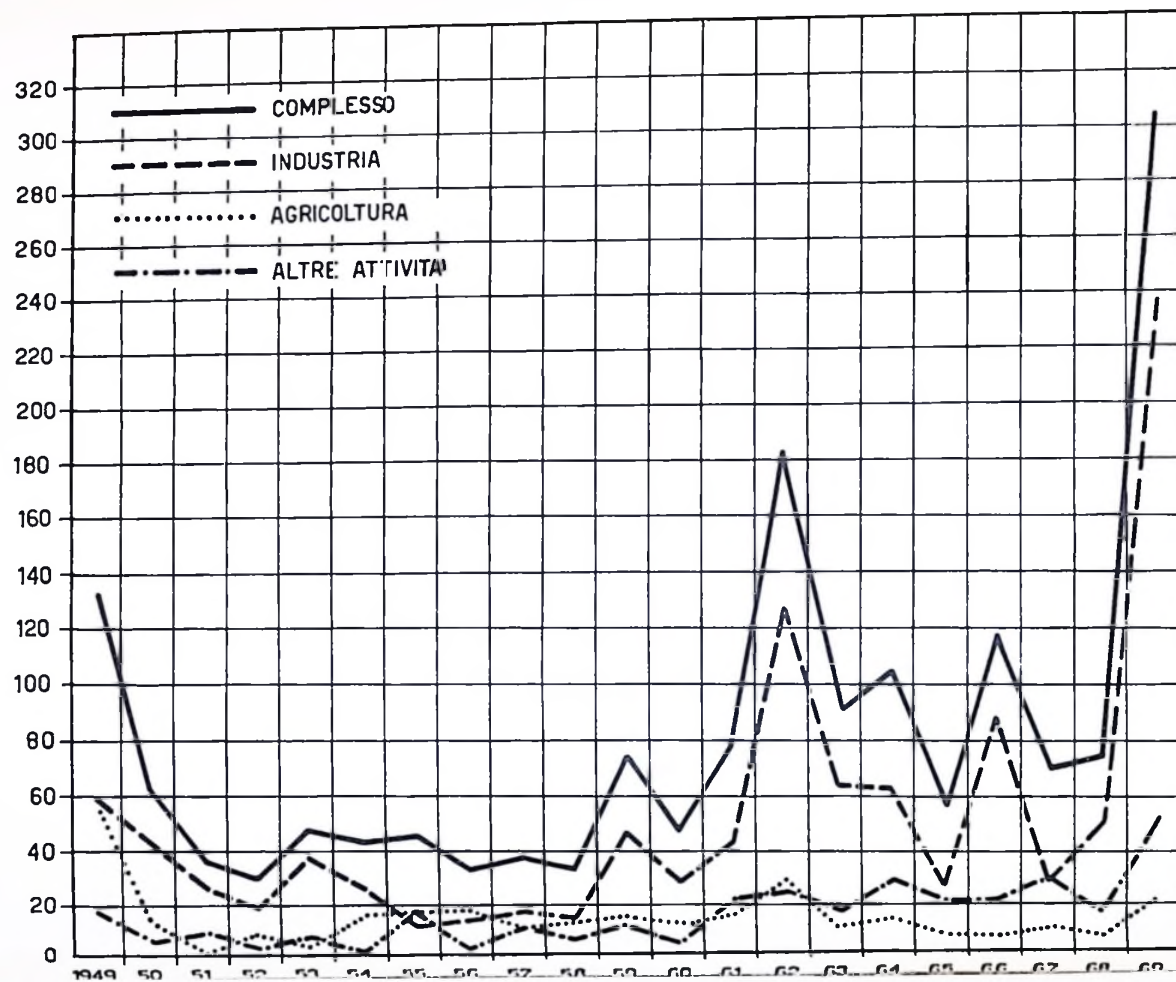


Grafico 4 - NUMERI INDICI DEI SALARI MINIMI CONTRATTUALI NOMINALI E REALI
DEGLI OPERAI DELL'INDUSTRIA 1951/1966 (Base: 1951=100)

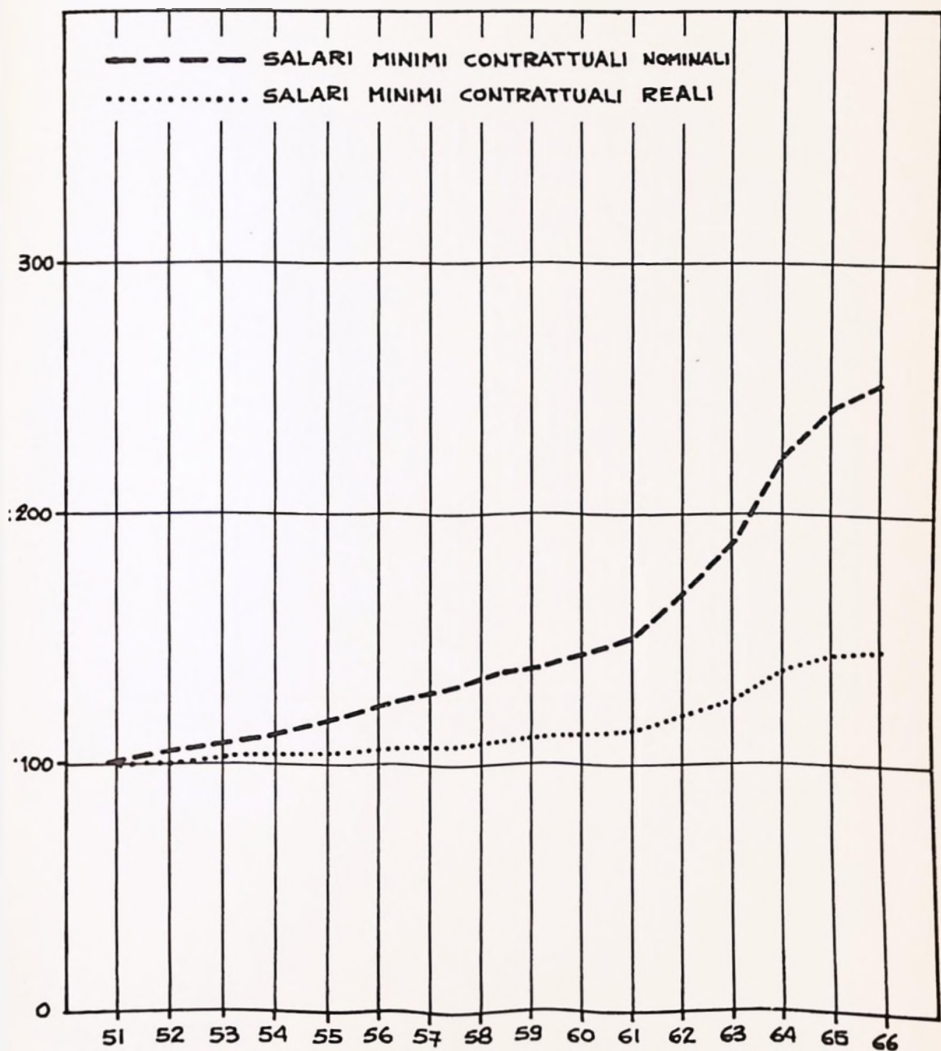


Grafico 5 - GRADO DI UTILIZZAZIONE DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA
NEL SETTORE INDUSTRIALE

(Serie ottenuta col metodo del rapporto capitale prodotto)

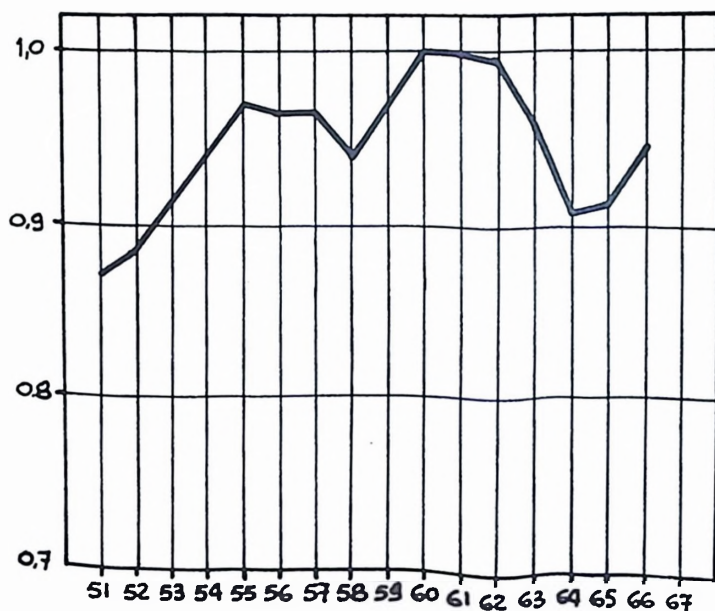


Grafico 6 - PRODOTTO PER UNITÀ DI CAPITALE 1951/1966 (L. 1963)

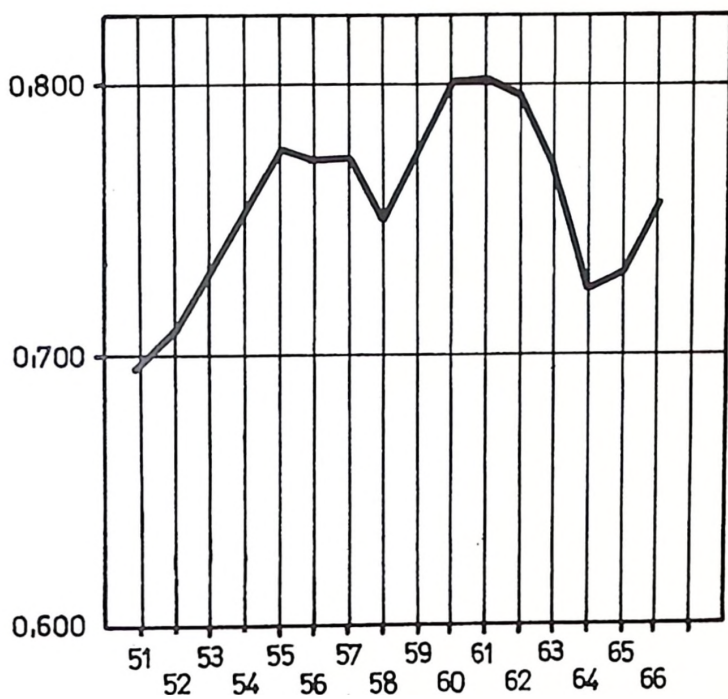


Grafico 7 - PRODOTTO PER UNITÀ DI LAVORO 1951/1966
(Migliaia di L. 1963)

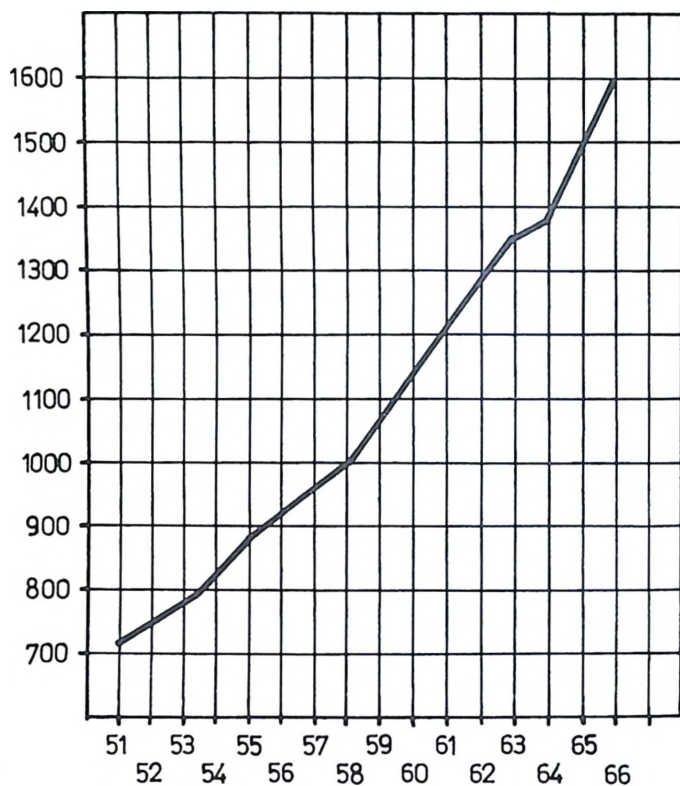


Grafico 8 - CAPITALE PER ADDETTO 1951/1966
(Migliala L. 1963)

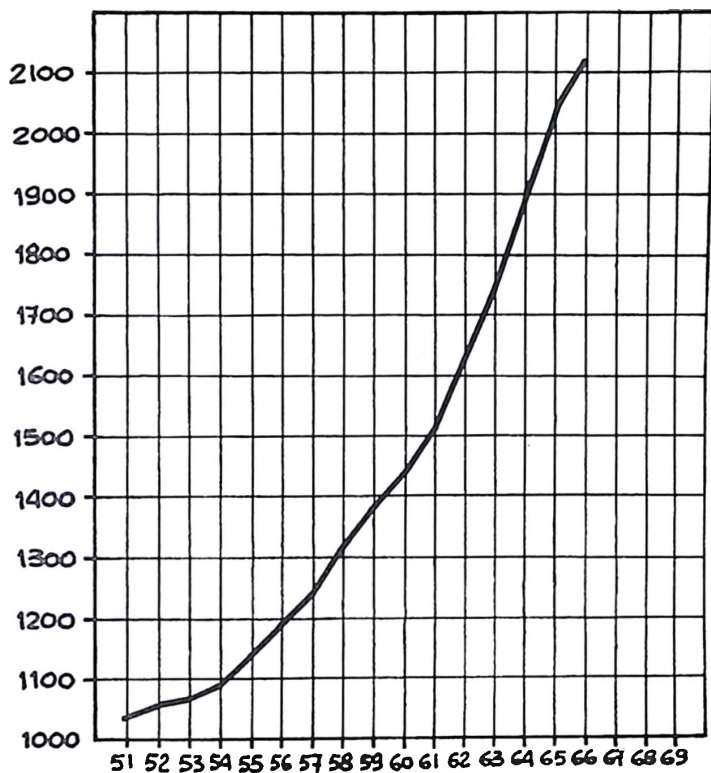


Grafico 9 - NUMERI INDICI DELLE ORE DI LAVORO PERDUTE
NELL'INDUSTRIA 1951/1966 (Base: 1951=100)

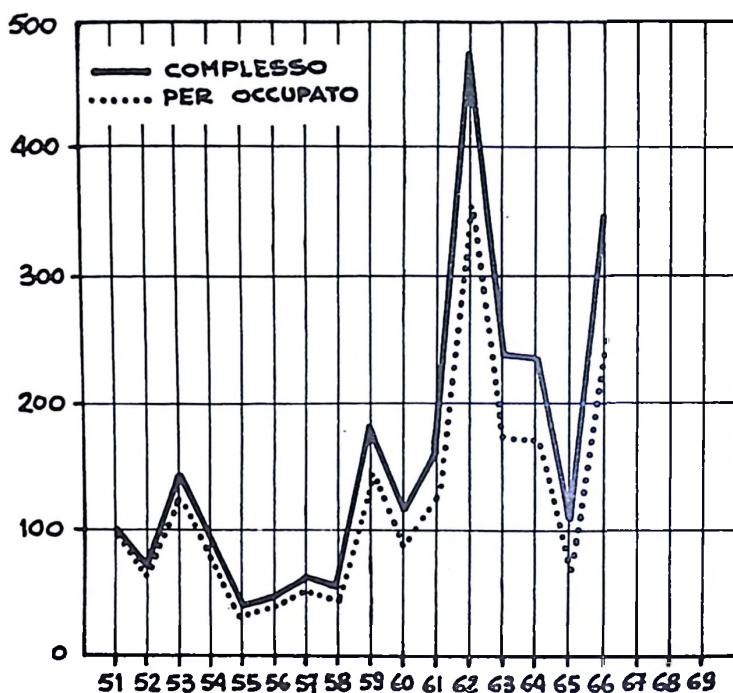
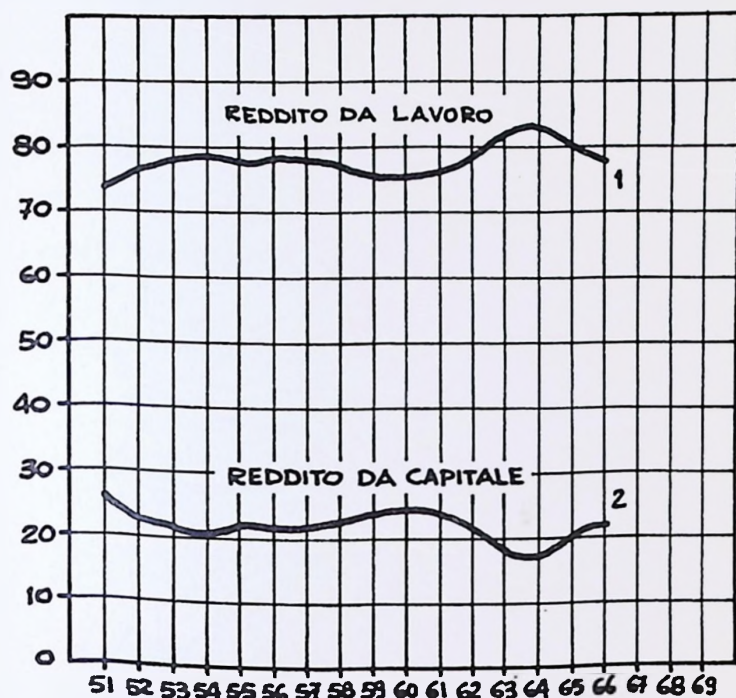


Grafico 10 - QUOTE PERCENTUALI DEL REDDITO DA LAVORO
(DIP. + INDIP.) E DA CAPITALE IMPRESA





Riposo del lavoratore.



le relazioni contrattuali in italia

(agosto-settembre 1971)

A cura di Alberto La Porta e Domenico Valcavi

1. *Contrattazione Nazionale.*

- 1.1. L'attività contrattuale nei mesi di agosto e settembre 1971: aspetti generali.
- 1.2. I contratti integrativi provinciali per i braccianti e salariati agricoli.
- 1.3. La piattaforma rivendicativa nazionale dei braccianti e salariati agricoli.
- 1.4. Attività e prospettive nel settore industriale.

2. *Contrattazione aziendale.*

- 2.1. Le tensioni nei prezzi e nell'occupazione e la contrattazione aziendale.
 - 2.2. Lo sviluppo dell'azione rivendicativa a livello locale e aziendale.
 - 2.3. Vertenze in corso e prospettive.
- Allegato: accordo Cotonificio Bustese.

1. Contrattazione nazionale (agosto-settembre 1971)

1.1. *L'attività contrattuale nei mesi di agosto e settembre 1971: aspetti generali.*

Il periodo non presenta una particolare attività contrattuale a livello nazionale: infatti non si è avuto in questo periodo alcun rinnovo né nel settore industriale, né nei servizi.

Ciò è comprensibile se si considera che il mese di agosto in particolare è un periodo feriale, in cui gran parte dei settori produttivi riducono l'attività e si ha una normale stasi della attività sindacale.

Una intensa attività contrattuale si è invece realizzata, a livello provinciale, nel settore agricolo, in cui sono stati stipulati numerosi contratti integrativi provinciali per i braccianti e salariati.

Questi accordi, che sono stati stipulati dopo confronti non facili tra organizzazioni sindacali e associazioni agrarie di varie province (in Puglia, Campania, Emilia Romagna, Veneto), hanno un notevole rilievo. Infatti, la stipula di questi accordi integrativi ha presentato alcuni aspetti che vanno sottolineati per il loro valore.

Innanzitutto l'ampia partecipazione e la compatta azione di pressione e di scioperi dei braccianti e dei salariati fissi, che ricorda l'impegno delle categorie agricole in altri periodi.

A mano a mano che progrediscono le condizioni dei lavoratori degli altri settori, diventa sempre più insostenibile una condizione di inferiorità avvertita dai lavoratori della terra come lesiva della loro dignità e delle esigenze più vitali.

La maturazione di questa categoria è un elemento significativo di quanto la realtà sociale italiana sia mutata e di come stiamo entrando decisamente in un più ampio impegno sindacale categorie che precedentemente per ragioni obiettive erano state confinate ai margini.

Il secondo aspetto è la realizzazione di una piena uni-

tarietà d'azione tra tutte le organizzazioni sindacali del settore nel preparare le piattaforme rivendicative e nel sostenerle. Si tratta di un impegno unitario della categoria, conseguito tra notevoli difficoltà che nel futuro potrebbe portare importanti novità.

Infine un terzo aspetto riguarda la solidarietà che le lotte dei braccianti sono riuscite ad ottenere da altre categorie e l'appoggio della pubblica opinione che considera giuste certe esigenze di perequazione sentite dalla categoria.

Infatti le richieste contrattuali si concentrano su l'esigenza di condizioni di lavoro migliori, di una maggior sicurezza del posto di lavoro, di una migliore classificazione, di un salario annuo garantito, di miglioramenti salariali che portino i minimi ad un livello omogeneo tra le varie province e ad una consistenza paragonabile a quella degli altri settori.

L'attività contrattuale dei lavoratori delle aziende agricole si fonde strettamente con un impegno verso le pubbliche autorità perché ci siano adeguati interventi per la garanzia della occupazione e trattamenti previdenziali non inferiori a quelli delle altre categorie.

La conclusione di molteplici accordi a livello provinciale, in modo complessivamente positivo (talvolta con la mediazione del Ministero del Lavoro per vincere resistenze molto forti), costituisce una spinta verso una agricoltura più qualificata e moderna organizzata su basi sempre più industrializzate, capace di garantire redditi crescenti anche ai lavoratori del settore.

L'esperienza più recente appare come un superamento della linea centralizzatrice e di sostanziale blocco contrattuale che ha spesso contraddistinto questo settore. Per questo, precedendo immediatamente contratti integrativi provinciali le trattative per il rinnovo dei patti nazionali dei braccianti e salariati fissi dell'agricoltura, costituisce in un certo modo un significativo banco di prova della prossima scadenza contrattuale.

1.2. I contratti integrativi provinciali per i braccianti e salariati agricoli.

I principali risultati sanciti nei più recenti accordi provinciali integrativi per i braccianti e salariati fissi delle aziende agrarie oltre a integrare il patto nazionale in vigore, che rappresenta la base normativa minima da valere per tutto il territorio nazionale, rappresentano una anticipata attuazione (ancora parziale e non generalizzata) delle richieste già dibattute e presentate alla controparte già prima dell'estate dalle organizzazioni sindacali dei lavoratori agricoli a livello nazionale. Per questo motivo, come si rilevava all'inizio, questi risultati già in sé assai significativi, acquistano un rilievo anche maggiore, in quanto possono aprire un varco ad una rapida conclusione positiva del rinnovo nazionale di fine anno.

Molti accordi sanciscono innanzitutto l'assunzione a tempo indeterminato e la possibilità di licenziamento solo per giusta causa tanto per i salariati fissi (coloro che lavorano a tempo pieno nelle campagne o nelle stalle e che vengono licenziati e riassunti in genere di due anni in due anni) che per i braccianti avventizi (coloro che superano le 200 giornate di lavoro all'anno). Ad es. l'accordo di Foggia, il primo ad essere stipulato questa estate, stabilisce l'instaurazione del rapporto a tempo indeterminato per i lavoratori occupati in una azienda più di 180 giorni in un anno. L'accordo di Treviso prevede il rapporto di lavoro a tempo indeterminato a partire dall'11 novembre 1971 per i salariati fissi. L'accordo della provincia di Ferrara stabilisce che con decorrenza 29 settembre 1971 il rapporto dei salariati fissi diventa a tempo indeterminato; ugualmente è trasformato a tempo indeterminato (a partire dal 29 settembre 1972) il rapporto dei lavoratori che abbiano effettuato almeno 200 giornate lavorative nella stessa azienda.

Si tende per questa via ad assicurare a gran parte

della categoria la garanzia del posto di lavoro e di un salario annuo.

È stato infatti posto contemporaneamente il problema di introdurre la Cassa integrazione guadagni anche per i lavoratori dell'agricoltura. Nell'accordo della provincia di Ferrara si stabilisce che in attesa dell'entrata in vigore del provvedimento relativo alla Cassa integrazione, ai dipendenti con rapporto a tempo indeterminato viene garantita una prestazione e relativa retribuzione di almeno 230 giornate lavorative.

Ai fini di un più efficace intervento sui problemi dell'occupazione, collegata ovviamente a problemi di sviluppo economico delle varie zone, si prevede, ad es. a Foggia, che la presentazione dei piani culturali, con la indicazione del fabbisogno quantitativo e qualitativo di manodopera, verrà fatta oltre che alle commissioni locali di collocamento anche alle commissioni intercomunali previsti dall'art. 41 dei patti nazionali. La mancanza di questa presentazione costituisce violazione dell'accordo con possibili interventi sanzionatori dell'ufficio provinciale del lavoro.

L'accordo della provincia di Ferrara prevede, invece, che le commissioni sindacali hanno facoltà di proporre e suggerire le iniziative più idonee, al fine di prevedere l'entità della manodopera necessaria, facendo riferimento anche ai piani culturali presentati dalle aziende.

L'orario di lavoro, se pur gradualmente, è ridotto in tutte le province di due, tre ore fino a raggiungere, per lo più entro il 1972, le 40 ore settimanali, ma talvolta in taluni accordi questo traguardo è previsto già per quest'anno (così ad es. Foggia e Padova).

Ai fini di tutelare la salute dei lavoratori impegnati in certe lavorazioni nocive (ad es. irrorazioni con particolari antiparassitari) gli accordi della provincia di Treviso e Ferrara prevedono in questi casi due ore in meno sull'orario giornaliero contrattuale con salario pieno.

Le qualifiche che dovunque erano in numero elevato

(anche fino ad una ventina) sono state raggruppate in 4-6 gruppi, con un più elevato inquadramento di molte mansioni e il superamento per la manodopera avventizia delle preesistenti paghe di posto per cui ad es. il potatore prendeva una certa tariffa, ma se zappava ne prendeva un'altra.

Sul piano salariale (che è di competenza diretta degli accordi provinciali) sono stati definiti incrementi di una certa consistenza in tutte le province: ad es. a Ferrara il 10% sulle paghe tabellari (cioè 46 lire all'ora per l'operaio comune, 70 lire all'ora per gli specializzati, 9000 lire al mese per i salariati fissi); a Treviso 70 lire all'ora per il comune, 76 lire per i qualificati, 87 lire per gli specializzati; 600 lire giornaliere a Foggia. Questi aumenti migliorano la situazione retributiva delle province più arretrate rispetto alle altre, e cercano di ridurre le differenze soprattutto nell'ambito delle varie regioni.

Altri aspetti di questi rinnovi riguardano miglioramenti del fondo di integrazione malattia, indennità speciali e premio di produzione, il controllo e la tutela della salute (ad es. istituzione di un libretto sanitario personale e visite mediche periodiche, nell'accordo di Piacenza), riduzione dei carichi di lavoro per alcune mansioni.

Quasi tutti i principali punti delle piattaforme sono stati realizzati in modo più o meno consistente. Il punto su cui è stato più difficile il negoziato, perché ha trovato le organizzazioni delle aziende agrarie più rigide, è stato il riconoscimento del principio della trattativa aziendale.

Nonostante di fatto in tutte le province si svolga in centinaia di aziende un'ampia attività contrattuale, non si è voluto fissare sulla carta il diritto alla contrattazione aziendale.

La contrattazione aziendale è sancita da molti anni nelle aziende industriali e proprio dal suo sviluppo sono nate le innovazioni più interessanti e perciò le tensioni più aspre poiché incide direttamente sui rapporti di

potere e sulla attività stessa dell'azienda. Con l'ammmodernamento e la industrializzazione dell'attività agricola ci si avvicina a realtà simili ed è perciò logico che le organizzazioni sindacali del settore pongano tra i loro obiettivi, così come hanno fatto nel periodo più recente le categorie del commercio e dei servizi, anche lo sviluppo delle trattative aziendali.

Dato l'atteggiamento di rigida intransigenza e di netta chiusura delle organizzazioni agrarie, si può prevedere un forte contrasto sul principio della trattativa articolata a livello aziendale che appare come uno dei punti principali della piattaforma nazionale.

La struttura contrattuale, così come era in precedenza, è però irreversibilmente in crisi e sarebbe senza dubbio più realistico cercare le vie di una migliore articolazione.

1.3. La piattaforma rivendicativa nazionale dei braccianti e salariati agricoli.

La scadenza contrattuale dei braccianti e salariati agricoli rappresenta il fatto contrattuale più notevole del finire del 1971, non soltanto in ragione del numero degli addetti interessati che si può stimare intorno a 1.500.000 lavoratori, quanto per gli obiettivi che le organizzazioni sindacali si sono posti con la piattaforma rivendicativa presentata già da alcuni mesi, frutto di un ampio dibattito con i lavoratori e di una intesa unitaria dei tre sindacati.

L'obiettivo generale è quello di iniziare a superare con passi rapidi e significativi, i profondi dislivelli di trattamento economico e normativo che dividono i dipendenti delle aziende agricole dai dipendenti delle aziende industriali, in particolare in tema di stabilità e sicurezza del lavoro. Da qui la richiesta, non certo solo nominalistica, che si definiscano « operai agricoli » tutti i braccianti e salariati.

Per questo accanto all'inizio delle trattative per il rinnovo dei patti nazionali, i sindacati hanno posto alcuni altri problemi alle autorità di governo e al Parlamento perché vengano al più presto risolti. Queste richieste riguardano in particolare:

a) l'estensione al settore agricolo della Cassa integrazione che dovrebbe garantire ai lavoratori con più di 150 giornate annue di lavoro l'integrazione fino all'80% del salario;

b) l'approvazione immediata della legge sulla parità previdenziale per i lavoratori agricoli, secondo gli impegni assunti dal Governo già dall'ottobre 1970;

c) l'elevamento dei minimi di pensione dei lavoratori agricoli dipendenti ed autonomi, oggi per lo più confinati nella fascia di 23-25.000 lire mensili;

d) l'intervento più efficace dei pubblici poteri perché, nel quadro di una programmazione finalizzata a garantire anche più alti livelli di occupazione, si attuino le opere di sviluppo settoriale e zonale già programmato o richiesto e si abbiano le trasformazioni necessarie delle aziende operanti nel settore. Può notarsi che in particolare per le richieste della Cassa integrazione e degli interventi pubblici può esistere una convergenza di posizioni tra organizzazioni dei lavoratori e associazioni agrarie: la socializzazione degli oneri per le ristrutturazioni e una più efficace politica agricola infatti può essere oggettivamente uno degli obiettivi anche della Confagricoltura. Dal punto di vista più generale si può porre peraltro il problema che questi oneri sostenuti dalla collettività siano diretti a soluzioni coerenti con i fini di sviluppo economico e sociale.

Sul piano più specificamente contrattuale sono state presentate dai sindacati, in coerenza con gli obiettivi generali sopra detti, molteplici richieste coordinate fra loro.

Tra i punti principali della piattaforma vi è innanzitutto la richiesta di fissare un minimo di salario base

potere e sulla attività stessa dell'azienda. Con l'ammodernamento e la industrializzazione dell'attività agricola ci si avvicina a realtà simili ed è perciò logico che le organizzazioni sindacali del settore pongano tra i loro obiettivi, così come hanno fatto nel periodo più recente le categorie del commercio e dei servizi, anche lo sviluppo delle trattative aziendali.

Dato l'atteggiamento di rigida intransigenza e di netta chiusura delle organizzazioni agrarie, si può prevedere un forte contrasto sul principio della trattativa articolata a livello aziendale che appare come uno dei punti principali della piattaforma nazionale.

La struttura contrattuale, così come era in precedenza, è però irreversibilmente in crisi e sarebbe senza dubbio più realistico cercare le vie di una migliore articolazione.

1.3. La piattaforma rivendicativa nazionale dei braccianti e salariati agricoli.

La scadenza contrattuale dei braccianti e salariati agricoli rappresenta il fatto contrattuale più notevole del finire del 1971, non soltanto in ragione del numero degli addetti interessati che si può stimare intorno a 1.500.000 lavoratori, quanto per gli obiettivi che le organizzazioni sindacali si sono posti con la piattaforma rivendicativa presentata già da alcuni mesi, frutto di un ampio dibattito con i lavoratori e di una intesa unitaria dei tre sindacati.

L'obiettivo generale è quello di iniziare a superare con passi rapidi e significativi, i profondi dislivelli di trattamento economico e normativo che dividono i dipendenti delle aziende agricole dai dipendenti delle aziende industriali, in particolare in tema di stabilità e sicurezza del lavoro. Da qui la richiesta, non certo solo nominalistica, che si definiscano « operai agricoli » tutti i braccianti e salariati.

Per questo accanto all'inizio delle trattative per il rinnovo dei patti nazionali, i sindacati hanno posto alcuni altri problemi alle autorità di governo e al Parlamento perché vengano al più presto risolti. Queste richieste riguardano in particolare:

a) l'estensione al settore agricolo della Cassa integrazione che dovrebbe garantire ai lavoratori con più di 150 giornate annue di lavoro l'integrazione fino all'80% del salario;

b) l'approvazione immediata della legge sulla parità previdenziale per i lavoratori agricoli, secondo gli impegni assunti dal Governo già dall'ottobre 1970;

c) l'elevamento dei minimi di pensione dei lavoratori agricoli dipendenti ed autonomi, oggi per lo più confinati nella fascia di 23-25.000 lire mensili;

d) l'intervento più efficace dei pubblici poteri perché, nel quadro di una programmazione finalizzata a garantire anche più alti livelli di occupazione, si attuino le opere di sviluppo settoriale e zonale già programmato o richiesto e si abbiano le trasformazioni necessarie delle aziende operanti nel settore. Può notarsi che in particolare per le richieste della Cassa integrazione e degli interventi pubblici può esistere una convergenza di posizioni tra organizzazioni dei lavoratori e associazioni agrarie: la socializzazione degli oneri per le ristrutturazioni e una più efficace politica agricola infatti può essere oggettivamente uno degli obiettivi anche della Confagricoltura. Dal punto di vista più generale si può porre peraltro il problema che questi oneri sostenuti dalla collettività siano diretti a soluzioni coerenti con i fini di sviluppo economico e sociale.

Sul piano più specificamente contrattuale sono state presentate dai sindacati, in coerenza con gli obiettivi generali sopra detti, molteplici richieste coordinate fra loro.

Tra i punti principali della piattaforma vi è innanzitutto la richiesta di fissare un minimo di salario base

giornaliero da valere per tutto il territorio. Oggi in 44 province il salario non supera le 3.000 lire giornaliere, con punte minime che toccano le 1.500 lire a Nuoro, le 1.750 lire ad Avellino, le 2.200 nel Veneto e poco più in Umbria, Lazio, Marche, per le province in cui non vi sono stati recenti rinnovi dei patti provinciali.

In generale oltre 700.000 lavoratori di 45 province, in particolare nel centro-meridione, hanno un salario base che oscilla tra le 2.000 e 2.500 lire giornaliere.

Fermo il principio che i salari sono determinati dai contratti provinciali si chiede la fissazione di un minimo nazionale pari a L. 2.800 giornaliere (L. 72.800 mensili) di paga base e contingenza, a cui elevare i salari provinciali attualmente al di sotto.

Si tratta di una richiesta che riguarda in particolare il centro meridione, ma interessa tutta la categoria perché il sotto salario meridionale (e questa ormai è una verità acquisita dopo la battaglia per il superamento delle zone salariali nell'industria), agisce in funzione depressiva sull'insieme delle condizioni salariali di tutta la categoria e di tutto il paese.

Altri miglioramenti salariali richiesti riguardano le varie indennità preesistenti, il premio di produzione, gli scatti, il valore del punto per la contingenza. Infine si richiede l'abolizione di ogni differenza salariale riferita a zone, sesso, età, che sussistono ancora in parte nel settore.

Per la tutela della professionalità dei lavoratori la piattaforma pone l'obiettivo di un più adeguato riconoscimento del valore professionale oggi espresso dalla categoria, tramite una ridefinizione generale delle qualifiche di specializzato, qualificato, comune. Si precisa che nella qualifica di operaio comune dovranno essere inquadrati solo i lavoratori capaci di eseguire esclusivamente lavori di manovalanza generica e che dovranno valere ad ogni effetto le qualifiche con le quali i lavoratori siano iscritti presso gli uffici di collocamento. La esecuzione di operazioni a livello di qualifica supe-

riore dopo un certo periodo dà diritto alla qualifica superiore, con relativa registrazione presso il collocamento.

Per l'orario di lavoro si richiede la generalizzazione delle 40 ore settimanali distribuite in 6 giornate con sabato pomeriggio libero o in 5 giornate con la settimana corta; la previsione di un limite al ricorso allo straordinario; la possibilità che a livello provinciale si contrattino squadre sostitutive per garantire l'effettivo godimento del riposo settimanale notturno, festivo, per ferie; l'attuazione di orari più ridotti, con garanzia dell'intero minimo retributivo giornaliero, per i lavori pesanti, nocivi e disagiati.

Per garantire la stabilità dell'occupazione la piattaforma prevede dei limiti al ricorso al lavoro a tempo determinato, con intervento contrattuale dei delegati aziendali, e il passaggio al rapporto a tempo indeterminato per tutti i lavoratori occupati per più di 150 giorni presso la stessa azienda.

Nell'eventualità di radicali trasformazioni dell'ordinamento produttivo, la Commissione sindacale intercomunale discute e decide entro 10 giorni dall'avvenuta presentazione di proposte di licenziamento da parte delle aziende stesse. Le sue decisioni sono vincolanti per le parti. La presentazione di tali proposte può essere effettuata solo dal datore di lavoro che abbia presentato il piano culturale e occupazionale entro la data e secondo i criteri stabiliti dalla legge sul collocamento e da quanto disposto in materia dal Patto nazionale.

Inoltre deve essere riconosciuto il diritto di contrattare in sede aziendale e zonale i piani produttivi e di trasformazione.

Nel capitolo prevenzione e ambiente di lavoro si pone la richiesta che le aziende oltre ad assumersi l'onere del trasporto dei lavoratori considerino orario di lavoro la parte eccedente i 45 minuti giornalieri di percorso, e che vi siano permessi retribuiti per partecipare a corsi di addestramento all'uso di sostanze nocive.

Infine si pone l'obiettivo della piena applicazione e del miglioramento stesso dello Statuto (ad es. 20 ore annue per le assemblee retribuite, estensione dei permessi retribuiti per i delegati di azienda e i membri effettivi e supplenti della commissione al collocamento) e il pieno riconoscimento della contrattazione aziendale, interaziendale e di gruppo.

Ai primi di ottobre sono iniziate le trattative, ma già si intravede la difficoltà della negoziazione, in particolare sul principio della trattativa articolata a livello aziendale, della regolamentazione dell'orario di lavoro, dell'assetto delle qualifiche, della eliminazione delle più palesi differenze salariali territoriali esistenti.

Il movimento di azione sindacale nella campagna è accresciuto dal contemporaneo aprirsi di altre vertenze relative ai florovivaisti, agli impiegati e tecnici agricoli, al personale dei consorzi di bonifica e dei dipendenti dell'associazione di allevatori che si salderanno con i braccianti.

La più recente contrattazione provinciale ha mostrato la categoria piuttosto decisa e compatta nelle nuove prospettive con capacità di raccogliere la concreta solidarietà delle altre categorie e della pubblica opinione per cui è auspicabile che si possa in tempo ragionevolmente breve trovare soddisfacenti punti di intesa.

I sindacati spingono per un contratto moderno e rinnovato nella sua struttura e per condizioni più vicine agli altri per i lavoratori della terra; ciò comporterà una capacità delle aziende a rinnovare e rendere moderna la propria attività, che non si dimostrerà certamente con un atteggiamento sterilmente e pregiudizialmente negativo, ancora una volta rivolto al passato più che al futuro.

1.4. Attività e prospettive nel settore industriale.

Per quanto riguarda l'azione contrattuale del settore industriale si è avuto, a partire da settembre, l'inizio delle trattative e la preparazione delle piattaforme ri-

vendicative per alcuni contratti che scadono sul finire dell'anno e all'inizio del 1972: in particolare nel settore alimentare per i lavoratori delle Conserve animali (22.000 addetti) delle Conserve vegetali (60.000 addetti) e dei Dolciari (45.000 addetti), nel settore grafico per le aziende editoriali (16.000 addetti). In altri settori si preparano ad accordi contrattuali in particolare i ferrovieri (210.000 addetti) e i telefonici (60.000 addetti).

I prossimi rinnovi delle categorie industriali se da una parte intendono riaffermare e consolidare conquiste precedenti, dall'altra non possono non proporsi di aprire nuovi varchi, verso cui potrà indirizzarsi la contrattazione nazionale. In particolare le categorie del settore alimentare, che hanno di fronte controparti relativamente poco dipendenti dalla linea di accentramento della Confindustria e operano in situazioni produttive nel complesso senza gravi problemi, hanno nelle ultime tornate contrattuali sempre chiuso un ciclo contrattuale e aperto il successivo.

Le piattaforme elaborate presentano degli aspetti degni di un certo interesse.

Il primo punto è costituito dalla revisione della classificazione professionale: i lavoratori delle conserve animali e dolciari si propongono di superare l'attuale distinzione operai - intermedi - impiegati attraverso una classificazione unica articolata su sei categorie. Il contratto nazionale prevederà solo dei profili professionali generali, mentre l'inquadramento delle diverse categorie avverrà in sede aziendale sulla base dei profili stessi. La sesta categoria con parametro 100 avrà una retribuzione mensile corrispondente a quella della terza categoria operai attuale rapportata a mese e maggiorata degli aumenti salariali contrattuali.

Le categorie effettive dovrebbero essere cinque, perché la permanenza nella sesta categoria è limitata ad un periodo al termine del quale vi deve essere passaggio automatico alla categoria superiore.

La richiesta è ben diversa dalla pur significativa abo-

lizzazione delle categorie più basse (ad es. nelle aziende editoriali si chiede l'abolizione della 4ª e 5ª categoria impiegati) perché implica un rimescolamento di tutte le mansioni e quindi l'avvio alla effettiva eliminazione di differenze di status oltre che normative tra operai e impiegati.

Sul piano salariale è richiesta dai dolciari e conservieri la mensilizzazione della retribuzione per tutti i lavoratori secondo le norme attualmente in vigore per gli impiegati, oltre il superamento della retribuzione ad ore ciò significa garantire agli operai il salario pieno anche in caso di sospensione e riduzione dell'orario di lavoro.

L'azienda in questo caso dovrebbe garantire sempre il 100% della retribuzione, integrando quando ci sia l'ammontare corrisposto dalla Cassa integrazione ordinaria e straordinaria.

Altri obiettivi salariali sono l'abolizione delle differenze retributive per i minori (la stessa richiesta è presentata dalle aziende editoriali), l'abolizione dell'apprendistato, e infine un aumento minimo mensile in misura fissa uguale per tutti (18.200 per le conserve animali, 20.000 per i dolciari).

Per l'orario di lavoro si propone la riduzione immediata a 40 ore (tanto per le aziende alimentari che quelle editoriali) con la settimana di 5 giornate per dolciari e conserve animali. Gli alimentaristi propongono inoltre un controllo, tramite le rappresentanze sindacali aziendali, sugli straordinari che non devono superare certi limiti settimanali e annuali per ogni lavoratore (5 ore settimanali e 50-60 ore annuali) e non possono essere imposti ai lavoratori interessati; il superamento del lavoro discontinuo e un rigido controllo del ricorso ai contratti a tempo determinato.

Sul piano della parità normativa le richieste più significative riguardano l'introduzione di uno scaglione unico di 30 giorni di calendario per tutti i lavoratori conservieri e dolciari; la garanzia del posto di lavoro con retribuzione dal primo giorno fino a guarigione clinica

per malattia e infortunio professionale e non professionale per dolciari, conserve animali (per le aziende editoriali si prevede solo la integrazione fino al 100% dei trattamenti previdenziali); la garanzia agli invalidi per infortunio sul lavoro non soltanto del posto di lavoro ma anche dei diritti professionali e retributivi acquisiti.

In tema di diritti sindacali le piattaforme prevedono l'armonizzazione con le norme del c.s. « Statuto dei diritti del Lavoratore », il miglioramento di preesistenti prerogative (per i permessi, per le aspettative, per i contributi sindacali portati per le aziende editoriali e alimentari all'1% dei minimi tabellari), il potere di rilevazione e di controllo dei dati ambientali per la tutela e la prevenzione della salute.

Una richiesta particolare viene fatta in tema di disciplina aziendale dai conservieri e dai dolciari, richiesta che solo le aziende editoriali tra tutte le categorie hanno già realizzato: si chiede l'abrogazione della previsione del licenziamento per cause disciplinari con rinvio alle esistenti norme previste sia dalla legge sui licenziamenti individuali, la 604/1966, che dallo Statuto.

Un punto della piattaforma dei dolciari e delle conserve animali merita infine una particolare attenzione per la sua novità: la richiesta di revisione, semplificazione e aggiornamento della normativa contrattuale. I testi contrattuali, per il carattere traslatizio delle norme via via non toccate dai rinnovi, presentano formulazioni non più adeguate alle realtà legislative e contrattuali (ad es. inquadramento unico e mensilizzazione del salario con tutte le conseguenze) più recenti e sono spesso farraginose e anacronistiche.

Inoltre dovendo fino a qualche tempo fa disciplinare tutti gli aspetti del rapporto di lavoro tali norme sono molto estese e toccano in modo generico materie che ormai sono oggetto della contrattazione aziendale. Di qui l'esigenza di porre mano, in fase di trattative e non dopo, alla revisione del testo contrattuale. Può sembrare secondario questo aspetto, in realtà è molto importante per

le aziende come per i lavoratori: gli strumenti normativi vecchi servono poco e male a tutti, soprattutto se non aderiscono alla realtà nuova e la deformano ingenerando incertezze e contraddizioni.

In sintesi dunque inquadramento unico, piena parità normativa, tutela della salute, riduzione effettiva dell'orario, diritto sindacale appaiono i temi prevalenti e più significativi dei prossimi rinnovi. La spinta verso la riduzione di ogni sperequazione economica e normativa considerata eccessiva e verso contenuti nuovi non a carattere direttamente economico (es. tutela delle professionalità, prevenzione e tutela della salute, prerogative sindacali più ampie) sono alla base delle nuove vertenze contrattuali. Questi caratteri non riguardano solo il settore industriale, ma si allargano oltre esso.

Ad es. i Ferrovieri richiedono alla Azienda delle FF.SS., oltre a miglioramenti economici, di buonuscita e di pensionamento, una piena tutela della salute e una azione di prevenzione con la partecipazione del sindacato sia nella fase di progettazione dei nuovi impianti sia nella ristrutturazione degli impianti già esistenti, per umanizzare le condizioni di lavoro eliminando vari fattori nocivi.

Sottolineano ancora l'esigenza che i sindacati discutano il provvedimento di riforma della azienda, il piano di investimento per l'ammodernamento e il potenziamento di essa e richiedono l'abolizione dell'istituto degli appalti ferroviari, con l'assunzione in organico dei 13.000 lavoratori che vi prestano servizio.

In generale sempre più in tutti i settori (agricoltura, industria, servizi) ci troviamo dinanzi a piattaforme che ampliano i tradizionali contenuti rivendicativi e che si propongono di affrontare i problemi nuovi della condizione operaia in fabbrica e nella società. Si tratta di una maturazione assai importante, anche se non mancano contraddizioni e ritardi, non solo per i lavoratori e le aziende ma per le prospettive di sviluppo democratico della nostra società.

2. Contrattazione aziendale

2.1. *Le tensioni nei prezzi e nell'occupazione e la contrattazione aziendale.*

La delicata e complessa fase che il nostro sistema economico-sociale sta attraversando ha influito sensibilmente sull'evoluzione della pressione rivendicativa a livello aziendale sia per i contenuti e gli obiettivi delle azioni sindacali che per le nuove condizioni obiettive e soggettive in cui si sviluppa l'iniziativa del sindacato.

Anche se il bimestre in esame (agosto-settembre) non è dei più ricchi e intensi sotto il profilo dell'azione rivendicativa, ch  a causa della concentrazione delle ferie registra l'interruzione prolungata dell'attivit  produttiva, consente di cogliere alcuni problemi nuovi destinati a influenzare profondamente la situazione dei prossimi mesi.

In primo luogo si acquiscono alcune tensioni, peraltro gi  presenti, che rendono sempre pi  difficili le condizioni di vita dei lavoratori, e ci  in primo luogo per l'andamento dei prezzi che a decorrere dal 1° agosto ha determinato uno scatto di ben tre punti del congegno di scala mobile. I forti aumenti dei prezzi, che si sono diffusi dai generi alimentari di prima necessit  ai beni di consumo durevole e semidurevole ed hanno minacciato di estendersi alle tariffe dei servizi pi  importanti, hanno creato una estesa protesta popolare che si   trasformata in molte zone in mobilitazioni e scioperi a livello regionale, provinciale e aziendale.

La reazione alla impennata dei prezzi, in cui si inseriscono palesi fenomeni di speculazione e di ricostituzione o esaltazione di rendite parassitarie soprattutto nel settore della distribuzione,   alimentata anche da fenomeni di spreco nel campo agricolo, dove l'abbondanza dei prodotti non riesce a tradursi in una riduzione di prezzo ma soltanto in distruzione della maggiore produzione.

Sul malcontento collegato all'andamento dei prezzi si innesta una forte reazione contro il diffondersi delle minacce di licenziamento e la messa in Cassa integrazione di molte migliaia di operai anche in grandi complessi industriali. In effetti l'allarmismo e la minaccia ai livelli di occupazione dei mesi precedenti si sono tradotti in iniziative drastiche di licenziamento, di dimissioni « volontarie », di sospensioni dal lavoro e riduzioni di orario, che pur non configurando ancora un attacco frontale indiscriminato delineano una manovra abbastanza ampia e penetrante tesa ad intimorire la massa dei lavoratori e ad isolare le avanguardie irrequiete.

Purtroppo non ci sono dati attendibili e aggiornati sull'andamento dei licenziamenti per riduzione di personale, ma anche dalle iscrizioni nelle liste di collocamento negli ultimi mesi si rileva un aumento dei disoccupati, cioè di lavoratori che avevano una precedente occupazione.

Pur consapevoli dei limiti di tali dati, si ritiene utile riprodurre un prospetto sul numero degli iscritti alle liste di collocamento appartenenti alla prima e seconda classe e cioè di lavoratori precedentemente occupati e in cerca di prima occupazione, evidenziando dal dato globale quello relativo al settore industriale.

ISCRITTI ALLE LISTE DI COLLOCAMENTO

(In migliaia)

Settori	Aprile	Diff.za 1970	Maggio	Diff.za 1970	Giugno	Diff.za 1970	Luglio	Diff.za 1970
Complesso 1 ^a e 2 ^a classe	1.020	+23,48%	983	+22,6%	968	+22,4%	956	+19 %
Industria	452	+ 8,3 %	409	+ 8,5%	396	+ 7,9%	388	+ 6,3%

È pure sintomatico che si registri negli ultimi mesi una diminuzione degli avviamenti al lavoro nelle grandi regioni industrializzate (Piemonte, Lombardia) che con-

ferma la tendenza accentuata alla contrazione dei livelli di occupazione, proprio nelle zone di maggiore espansione della base occupazionale.

Ma la manifestazione più massiccia del disimpiego di manodopera si ricava dai dati relativi all'intervento della Cassa integrazione guadagni, di cui nel precedente numero della rivista abbiamo dato un ragguaglio per i primi cinque mesi del 1971.

I dati relativi a Giugno e Luglio, i più recenti a nostra disposizione, confermano ed esaltano le tendenze già emerse:

— le ore autorizzate per l'intervento ordinario si aggirano sui 5 milioni per ciascun mese con un rapporto rispettivamente di 3 a 2 e 3 a 1 rispetto ai corrispondenti mesi del 1970, mentre quelle dell'intervento straordinario hanno raggiunto i 9 milioni e 600 mila a giugno e 8.530.000 a luglio con un incremento rispettivamente di 20 volte e quasi 30 volte rispetto all'ammontare autorizzato negli stessi mesi dello scorso anno;

— le ore integrate dalla gestione speciale per l'edilizia sono state rispettivamente 4.600.000 a giugno (circa due volte e mezzo quelle del giugno 1970) e 2.759.000 a luglio (quasi 3 volte e mezzo quelle del luglio 1970);

— il complesso delle ore di lavoro perdute ed integrate dalla Cassa nei primi 8 mesi del 1971 è stato rispettivamente di circa 39 milioni per l'intervento ordinario (contro poco più di 10 milioni nel 1970) di 61 milioni nell'edilizia (poco più di 37 milioni nel 1970) e di 32 milioni e 300 mila per l'intervento straordinario (meno di 2 milioni e 700 mila nel 1970).

Le tensioni nel sistema dei prezzi e la crisi progressiva dei livelli di occupazione, sviluppatasi nell'ambito di un clima politico-sociale tendente a scaricare sulla politica salariale e sui lavoratori le conseguenze della crisi, hanno influenzato profondamente l'azione rivendicativa soprattutto a livello locale e aziendale.

2.2. Lo sviluppo dell'azione rivendicativa a livello locale e aziendale.

In linea generale si rileva che nonostante l'attacco prolungato alle conquiste salariali e normative degli ultimi anni, le pressioni e le minacce esercitate negli ultimi anni sul piano economico e nonostante evidenti difficoltà nella guida delle lotte sindacali per le riforme verso sbocchi soddisfacenti, la risposta dei lavoratori sul piano dell'azione è stata ancora, come livello di mobilitazione e ricchezza di iniziative, all'altezza del movimento che si è realizzato ininterrottamente a partire dal 1968.

Emergono però problemi nuovi soprattutto nella guida del movimento rivendicativo verso sbocchi concreti anche per problemi complessi come i prezzi e l'occupazione in una situazione certamente difficile e piena di rischi.

La sperimentazione di lotte generali a livello locale, di cui si è parlato nel numero precedente, pare esaurirsi proprio per la difficoltà di individuare e realizzare sbocchi concreti e per il rischio di mobilitare i lavoratori per lotte ed obiettivi generici di calmieramento dei prezzi e di difesa dell'occupazione, che difficilmente fanno ribassare un prezzo o determinano la creazione di un nuovo posto di lavoro.

Probabilmente per queste ragioni, e soprattutto per collegare più strettamente i problemi generali alle condizioni di vita dei lavoratori, nell'esperienza più recente i temi dei prezzi e dell'occupazione si sono intrecciati a quelli rivendicativi a livello aziendale e si sono tradotti nella difesa del salario reale e del posto di lavoro nella realtà concreta della fabbrica, pure nella ricerca di tutti i collegamenti e le solidarietà anche all'esterno e con le forze locali.

D'altra parte il nuovo terreno di scontro è stato anche imposto dalla tattica degli industriali che dopo lo stillicidio di licenziamenti, sospensioni e riduzioni di orario nelle piccole e medie aziende e in taluni settori

(tessili, abbigliamento, calzature ecc.) sono scesi in campo con le unità di punta (Pirelli, FIAT-OM, Zanussi, SAVA ecc.) attraverso misure massicce di sospensioni, di riduzioni di orario e addirittura di smobilitazione come nel caso della SAVA di Venezia, azienda metallurgica con 800 dipendenti controllata da un gruppo finanziario svizzero, nella quale si era da pochi mesi risolta una difficile vertenza sui problemi dell'organizzazione del lavoro.

In questa direzione la manovra esemplare è stata condotta dal Gruppo Pirelli, che, alla vigilia della preparazione della piattaforma rivendicativa aziendale, dopo aver ridotto gli orari in molti stabilimenti (Settimo, Segre, Pizzighettone ecc.) ha aperto nello stabilimento della Bicocca le dimissioni « volontarie » agevolate da consistenti superliquidazioni, invocando come giustificazione la crisi di domanda sia nel settore dei cavi elettrici che in quello dei pneumatici.

La scelta industriale di manovrare massicciamente nei processi di ristrutturazione i livelli di occupazione, anche come deterrente psicologico sui lavoratori, costituisce un dato nuovo, di grande importanza perché si collega a un disegno più ampio di restaurazione dei vecchi equilibri economici e sociali che cerca di coinvolgere necessariamente in una funzione di stabilizzazione anche l'azione politica e di governo.

È evidente anzitutto che l'azione rivendicativa aziendale debba assumere come temi prioritari quelli di garanzia dell'orario di lavoro e del salario e più in generale cercare un più penetrante ed esteso controllo dei processi di ristrutturazione, dell'organizzazione del lavoro per i nuovi impianti e le modifiche di quelli esistenti.

Sui suddetti temi presenta un particolare interesse l'accordo del Cotonificio Bustese (oltre 3.500 dipendenti) che riteniamo opportuno riportare in allegato non soltanto perché realizza la garanzia del salario ma perché prevede una contrattazione permanente con il sindacato sui problemi della ristrutturazione del complesso.

L'obiettivo è particolarmente importante nei settori tessili e dell'abbigliamento dove parallelamente la smobilitazione delle aziende si sviluppa il lavoro a domicilio determinando non soltanto la frantumazione della struttura industriale ma anche la rottura e lo squilibrio permanente del mercato del lavoro. Secondo dati forniti dalla stampa sindacale un maglificio che occupa 1500 operai in 5 stabilimenti situati in diverse località, fornisce lavoro a domicilio ad altri 20 mila.

La continuità dell'occupazione e del salario è il tema dominante anche in alcuni accordi aziendali del settore alimentare (Perugina, Dufour, Elah) dove il superamento del carattere stagionale della produzione esige l'eliminazione delle forme precarie di lavoro (contratti a termine in particolare) come pure degli appalti con l'assunzione diretta della manodopera interessata.

Ma la tematica della contrattazione aziendale non si arresta a questi aspetti nuovi, poiché continua a svilupparsi attorno ai nuclei fondamentali della classificazione e dell'organizzazione del lavoro (Alfa-Sud), del cottimo (Breda Fucine, Cogne miniere), dell'ambiente di lavoro (Lebole Euroconf, CGE di Milano, Alfa-Sud, Perugina ecc.), dei lavoratori studenti e dei diritti sindacali. Fra questi ultimi l'aspetto più importante è costituito senz'altro dalla costituzione e dal riconoscimento dei nuovi organismi di fabbrica (delegati e consigli) che ricorrono in tutti gli accordi esaminati ed emergono come il nuovo centro del potere sindacale in fabbrica.

2.3. Vertenze in corso e prospettive.

I nuovi filoni rivendicativi emergono chiaramente anche nelle piattaforme rivendicative su cui sono impegnati i lavoratori di due grandi gruppi del settore chimico: quelli dell'ANIC e quelli della MONTEDISON. In particolare i temi centrali comuni risultano essere:

— l'ambiente di lavoro;

- il riconoscimento delle nuove strutture di fabbrica;
- l'eliminazione dell'appalto di lavorazioni direttamente collegate al ciclo produttivo e l'assunzione dei lavoratori interessati;
- l'ulteriore riduzione a 37 ore e 20' dell'orario settimanale dei turnisti con l'istituzione della 5ª squadra.

Mentre i primi due temi costituiscono ormai una costante nelle rivendicazioni sindacali, qualche considerazione meritano l'eliminazione degli appalti e la riduzione ulteriore dell'orario.

Il problema degli appalti, che investe direttamente la struttura produttiva e l'organizzazione del lavoro nelle aziende e che costituisce uno degli aspetti nodali delle condizioni di lavoro che influisce ad un tempo sia sulla stabilità del posto di lavoro che sui trattamenti salariali e normativi, è al centro dell'attenzione sindacale anche per la dimensione e le caratteristiche qualitative che ha assunto. È noto infatti come le grandi aziende ricorrono all'appalto non soltanto per taluni servizi generali (pulizie, mense, trasporti esterni, ecc.) ma anche per attività strettamente legate al ciclo produttivo (manutenzione ordinaria impianti, confezionamento e trasporto del prodotto, montaggio degli impianti costruiti ecc.) e ciò sia per realizzare una riduzione dei costi, sia soprattutto per ridurre i condizionamenti al potere imprenditoriale e la rigidità che scaturiscono dalla contrattazione per le grandi aziende.

La differenziazione dei trattamenti e di condizioni di lavoro nonché il diaframma rappresentato dalla impresa appaltatrice sono inoltre altrettanti ostacoli che si frappongono alla solidarietà tra i lavoratori nel momento delle lotte quando non vengono utilizzati come un efficace strumento per organizzare il crumiraggio.

Proprio in considerazione dell'ampiezza del fenomeno e delle sue implicazioni, le Confederazioni hanno assunto la guida dell'iniziativa sindacale per il ridimensionamento dell'appalto e la ricostituzione dell'unità del mer-

cato del lavoro. È evidente però che il successo di ogni iniziativa generale dipende dalle conquiste che si realizzano nei grandi complessi pubblici e privati e in taluni settori importanti come le ferrovie, i telefoni, l'elettricità ecc. Finora i risultati delle lotte sindacali in questa direzione sono positivi, anche se limitati ad alcune grandi aziende a partecipazione statale e all'azienda delle ferrovie dello stato.

Sulla rivendicazione dell'ulteriore riduzione dell'orario di lavoro, si pongono al sindacato scelte importanti anche in relazione agli obiettivi finora conseguiti in termini di durata effettiva del lavoro e quindi di limitazione degli straordinari, di controllo dei ritmi e dei carichi di lavoro nonché degli organici.

In effetti non pare che finora la tematica dell'orario sia stata sviluppata in tutte le sue implicazioni, anche a livello aziendale, essendosi gli accordi limitati spesso a prevedere orari settimanali ridotti senza considerare gli aspetti connessi di organizzazione del lavoro, di nuova occupazione e di sviluppo degli investimenti.

La necessità dei lavoratori di realizzare maggiori guadagni attraverso gli straordinari s'è incontrata con la convenienza degli imprenditori ad intensificare e protrarre l'utilizzo del lavoro già disponibile senza dover rivedere l'organizzazione aziendale e il volume dell'occupazione. Tale tendenza, se dovesse divenire una linea di sviluppo dell'azione rivendicativa, potrebbe portare a limiti di orario anche bassi, inferiori a quelli degli altri Paesi, ma non realizzerebbe certo gli obiettivi di fondo della tutela del lavoratore, di incremento dei livelli dell'occupazione e di allargamento del potere sindacale sull'organizzazione del lavoro.

Occorre infine rilevare come i problemi dell'orario di lavoro, della sua distribuzione, dei turni e del grado di utilizzo degli impianti come quelli generali dell'organizzazione aziendale in relazione alle tecnologie e all'impiego del lavoro, costituiscono il fulcro degli incontri tra imprenditori e sindacati sia a livello dei grandi com-

plessi pubblici (incontri IRI e metalmeccanici) e privati (incontri metalmeccanici-FIAT) che a livello interconfederale.

Finora si è sviluppata una sorta di diplomazia sindacale cauta e quasi segreta che pare indubbiamente consona alla situazione delle relazioni industriali e alla complessità dei nuovi problemi da affrontare nella presente situazione.

In ogni caso emerge sempre più evidente l'esigenza di intessere un dialogo chiaro e concreto ispirato a un disegno organico in cui i problemi dell'occupazione e degli investimenti si intrecciano necessariamente con quelli dell'organizzazione del lavoro in fabbrica e che deve muoversi contemporaneamente sul confronto a tutti i livelli e su un'iniziativa coerente ed efficace nei settori e nelle aziende. La capacità di mobilitazione e di guida del movimento richiesta al sindacato in questo momento difficile è tanto più elevata anche in relazione alla scelta del confronto diretto con le controparti al di fuori di intermediazioni ufficiali di autorità pubbliche, che comunque eserciteranno sul piano della politica economica e sociale un'azione tutt'altro che influente sull'andamento dei rapporti sindacato-imprenditori.

Allegato 1

ACCORDO COTONIFICIO BUSTESE

(21 settembre 1971)

1. L'Azienda si impegna a contrattare preventivamente ogni aspetto della ristrutturazione: spostamenti di macchine, lavoratori e orari con Consigli di Fabbrica e le Organizzazioni Sindacali.

2. L'Azienda garantisce che nessun lavoratore sarà licenziato o sospeso a zero ore a tempo indeterminato.

A conferma dell'impegno di cui sopra l'Azienda si è impegnata a discutere preventivamente con le Organizzazioni Sindacali e con i Consigli di Fabbrica le riduzioni di orario di lavoro a zero ore a tempo determinato richieste da esigenze tecniche fino a quando rimarrà in vigore il trattamento d'integrazione salariale straordinario previsto dalla legge 115 del 1968. Dopodiché l'Azienda non sospenderà il personale e garantirà nel reparto l'orario settimanale medio degli ultimi sei mesi.

3. I lavoratori soggetti allo spostamento di reparto a seguito della ristrutturazione effettueranno l'orario del reparto di provenienza durante la fase di riqualificazione la cui durata non potrà superare i tre mesi mantenendo comunque il livello normativo e salariale in atto ed acquisendo al termine del periodo di riqualificazione l'eventuale posizione normativa e salariale più favorevole.

Durante i tre mesi della riqualificazione ed in caso di avvenuta scadenza del trattamento di integrazione straordinaria della Legge 1115, l'Azienda garantirà agli operai da riqualificare l'integrazione del trattamento normale d'integrazione fino alla concorrenza del trattamento che sarebbe loro spettato se fosse rimasta in vigore la Legge 1115.

4. L'Azienda, per i lavoratori che venissero spostati allo stabilimento di Busto Arsizio provvederà ad accollarsi totalmente il disagio economico del viaggio.

5. Per i lavoratori che al termine della ristrutturazione si rendessero esuberanti, l'Azienda garantisce comunque, anche mediante il ricorso alle previdenze di legge, la retribuzione normale di fatto fino ad un massimo di 40 ore settimanali fino al collocamento in attività industriali collaterali o sostitutive.

6. L'Azienda riconferma l'impegno di migliorare al più presto gli attuali orari lavorativi riservandosi di verificare i risultati relativi nei prossimi incontri con le organizzazioni sindacali.

le relazioni contrattuali nella comunità europea

[agosto-settembre 1971]

A cura di Mario Sepi

1. *Il dibattito sulle strategie sindacali.*

- 1.1. Il Congresso del T.U.C.
- 1.2. Il Congresso della L.O. Svedese.
- 1.3. L'UGT e l'unità dell'opposizione antifranchista.
- 1.4. Il sindacato delle poste in Germania Occidentale cerca nuove vie.

2. *Rapporti sindacati-governi.*

- 2.1. CFDT-CGT un'unità d'azione irreversibile?
- 2.2. La disoccupazione e i sindacati inglesi.

3. *Rapporti sindacati dei lavoratori-imprenditori.*

L'EVOLUZIONE SINDACALE IN EUROPA

1. Dibattito sulle strategie sindacali

La stasi del mese di agosto e l'attività sindacale ridotta che caratterizza il mese di settembre, fanno sì che questa sia la stagione in cui si svolgono i Congressi della maggior parte dei paesi d'Europa. Il 1971 non ha smentito questa tradizione, anzi la serie di congressi che in questi mesi ha avuto luogo ha contribuito non poco a precisare i temi strategici dei movimenti sindacali nei vari paesi.

1.1. *Il Congresso del T.U.C.*

Dal 6 al 10 settembre si è svolto a Blackpool il Congresso annuale del TUC inglese. Come è noto la struttura di questa organizzazione differisce notevolmente da quelle degli altri paesi europei, nel senso che il congresso annuale è il centro di gravità di tutta l'azione politica. Gli organi eletti dai suoi delegati sono infatti tenuti, sia per la sua frequenza annuale, sia per tradizione, sia per l'equilibrio dei poteri all'interno della organizzazione, ad una fedeltà alle decisioni del Congresso che non ha riscontro per le altre organizzazioni sindacali europee. È per questo che i dibattiti che si svolgono hanno un carattere di concretezza ed una proiezione politica a breve termine. Sbaglierebbe però chi ritenesse che le discussioni si limitino a prese di posizione tattiche, non sostenute — in qualche misura — da un disegno strategico di prospettiva. Per questi motivi sarebbe una analisi superficiale del Congresso di Blackpool quella che volesse attribuire ai tre *no* da esso pronunciati un significato di sola opposizione al governo conservatore, riducendone di significato al « *Tories out* » (via i conservatori) scandito dai giovani laburisti all'entrata dell'Opera House, in cui si è svolto.

Per rendersi conto di ciò basta analizzare le proposte

che sono dietro la risposta negativa più ignorata dalla stampa straniera, ma anche britannica: il no alla politica economica del governo. Il TUC « chiede al governo di mettere in atto una pianificazione economica che abbia come presupposto un elevato tasso di crescita in agricoltura e nell'industria con una sostanziale diminuzione dei costi unitari, attraverso aumenti di spesa o di investimenti pubblici, aumenti delle pensioni ed altre provvidenze sociali come anche un più diretto intervento del governo per lo sviluppo delle aree sfavorite al fine di ridurre la disoccupazione ed una migliore distribuzione del benessere ed una più grande estensione della proprietà pubblica ».

I delegati non si aspettano certo che il governo conservatore segua questi indirizzi, ma hanno inteso probabilmente indicare un indirizzo di politica economica per il prossimo governo laburista.

Gli altri due no riguardavano la legge sulle relazioni industriali e l'entrata nella CEE.

Come è noto l'anno scorso in un congresso speciale tenutosi a Croydon i delegati avevano « raccomandato fortemente » alla federazioni di non iscriversi nei registri sindacali secondo le direttive della legge Carr o, se già iscritte, di cancellare l'iscrizione stessa. Era questa una delle misure che i sindacati dovevano prendere per dare concretezza alla loro politica di non cooperazione con il governo. La non registrazione presentava però alcuni svantaggi sia dal punto di vista funzionario, in quanto i sindacati non iscritti non avrebbero potuto godere delle esenzioni dalle imposte, dal punto di vista della tutela giudiziaria degli iscritti e degli operatori, e soprattutto dal punto di vista contrattuale in quanto gli imprenditori e lo stato, nel pubblico impiego, avrebbero potuto incoraggiare e riconoscere eventuali sindacati « gialli » registrati. Il pericolo era soprattutto presente nei settori impiegatizi ed è questa la ragione per cui molti di essi, malgrado la raccomandazione di Croydon,

avevano annunciato la loro intenzione di procedere all'iscrizione.

Le mozioni presentate al congresso di Blackpool erano due. La prima, che era risultata dalla composizione di tre mozioni originarie, è stata presentata da Hugh Scanlon leader della Amalgated Union of Engineering Workers (1.200.000 iscritti) — una federazione di lavoratori dell'industria meccanica — affermava che il congresso doveva « ordinare » alle federazioni di non iscriversi o di procedere alla cancellazione. La seconda presentata dai lavoratori grafici chiedeva invece l'espulsione dei sindacati che non si fossero attenuti alle direttive del congresso. A queste due mozioni si doveva aggiungere una terza possibilità di voto per l'approvazione del rapporto del Segretario generale che aveva chiesto al Congresso di respingere le due mozioni e di mantenere la decisione presa a Croydon.

Dopo un dibattito molto animato passava la mozione di Scanlon con circa 5.600.000 voti contro 4.500.000. Ma tra la sorpresa generale anche il rapporto del Segretario generale veniva approvato anche se con una maggioranza meno pronunciata. Veniva respinta pressoché all'unanimità (solo 250.000 voti a favore) la mozione dei grafici. In realtà il dibattito aveva chiaramente mostrato l'inesistenza di pericoli di scissione, sia per lo sforzo di tutti di escludere dalla discussione atteggiamenti estremisti, sia perché le contrapposizioni non si sono disegnate tra categorie di lavoratori (impiegati contro operai) dato che vi sono stati importanti sindacati del pubblico impiego (come i postini di Tom Jackson e gli impiegati pubblici di Fisher) che hanno sostenuto la mozione di Scanlon.

D'altro canto anche la temuta battaglia tra grandi e piccole organizzazioni si è rivelata con contorni molto incerti, prova ne sia che la mozione che ha ottenuto la maggioranza è stata firmata da due organizzazioni che superano il milione di iscritti e da un sindacato edile

di 60.000. Il problema si inquadrava perciò in uno scontro di opinioni tra chi riteneva preminente la battaglia sulla registrazione e chi pensava fosse più utile concentrare la lotta su altri obiettivi. Le stesse conseguenze del mancato rispetto, in base alla mozione adottata, non dovrebbero dar luogo a sanzioni immediate, ma sarà il congresso stesso a stabilirle e ad amministrarle.

La mozione non rappresentava perciò di per sé un grande mutamento rispetto alle decisioni di Croydon (e Feather aveva sottolineato nel suo intervento questa circostanza), ma essa significava una risposta più dura alla politica governativa, uno spostamento a sinistra dell'asse politico del TUC dopo il Congresso speciale ed infine una brusca ripresa di vitalità del Congresso rispetto al Consiglio Generale.

È questo un processo che corre in perfetta armonia con un movimento sindacale che ha sempre ricercato la democratizzazione delle sue strutture, e che oggi è obbligato ad impegnarsi in metodi di lotta di nuovo tipo che richiedono un impegno maggiore a livello di base. All'ingresso dell'Opera House gruppi di giovani chiedevano ai delegati uno sciopero generale contro la legge Carr e solo pochi mesi prima si era avuto a Londra un'imponente dimostrazione che aveva riunito decine di migliaia di lavoratori. Il Congresso esprimeva il prevalere di questi nuovi stimoli più che complicati giochi di potere, come cercava di far credere la stampa conservatrice.

Dopo il duro scontro sulla mozione relativa alla legge Carr, la discussione sull'atteggiamento da prendere nei confronti dell'entrata della Gran Bretagna nel Mercato Comune è sembrata molto più distesa e serena. Anche qui due mozioni si contrapponevano, una presentata da Jack Jones, segretario del sindacato più forte: la Transport and General Workers Union (quasi 1.500.000 iscritti nei trasporti e in altri settori) in cui ci si opponeva alla entrata nella CEE « nei termini finora

noti » e che chiedeva di indire perciò le elezioni generali. L'altra presentata dagli impiegati amministrativi che chiedeva al Congresso di « accettare il risultato dei negoziati iniziati dal governo laburista ». La prima mozione appoggiata esplicitamente nel discorso di presentazione del rapporto del Segretario generale passava a grande maggioranza. Per la verità essa è molto moderata nei confronti del MEC e molto dura nei confronti dei negoziatori conservatori.

L'opposizione del TUC è in definitiva la opposizione ad un certo tipo di Europa caratterizzata, come lo è la CEE, da istituzioni non democratiche, dal prevalere degli indirizzi produttivistici e dalla debolezza in alcuni paesi del movimento sindacale e non c'è dubbio che questo suo atteggiamento, una volta entrato, come sembra certo, il Regno Unito nel Mercato Comune, contribuirà non poco a sfatare i miti ed a dare concretezza al movimento sindacale europeo.

Certo avremmo preferito che questo discorso fosse stato fatto apertamente e non tra le righe dei discorsi di Jack Jones e soprattutto di Feather, ma è comprensibile che in un momento di tensione così profonda con il governo, essi abbiano cercato di non rendere problematici o diluiti i loro discorsi di opposizione. D'altro canto la durezza di questo atteggiamento permetterà al TUC, ed è facile intravedere questa prospettiva nel discorso di Feather, di chiedere al governo misure che impediscano bruschi aumenti dei prezzi e provvedimenti compensatori per coloro che percepiscono i redditi più bassi.

Non c'è dubbio che esistano lati oscuri ed argomenti tabù, evocati solo da « pochi coraggiosi » che pure rappresentano problemi fondamentali per il rilancio del sindacalismo d'oltre Manica. È strano per esempio che solo Clive Jenkins, segretario del sindacato dei tecnici (il sindacato che ha avuto un aumento di iscritti spettacoloso nell'ultimo anno) abbia portato avanti con

decisione un discorso di rinnovamento della antiquata struttura di organizzazione per professione del TUC. Una struttura che permette l'esistenza di ben 144 federazioni e che determina situazioni aberranti nelle fabbriche, come per esempio alla Ford dove i lavoratori sono organizzati in ben 27 distinti sindacati. Come è anche sorprendente che un'organizzazione indubbiamente di sinistra come l'AUEW di Hugh Scanlon proponga in chiave di rinnovamento della politica internazionale solo di « incoraggiare relazioni fraterne tra FSM e CISL Internazionale ».

Ma è certo che nei confronti di questi aspetti negativi prevalgono in definitiva gli elementi positivi che sono la profonda democraticità del Congresso, la vitalità delle sue tendenze, l'approfondimento dei problemi e la ricerca concreta di una politica alternativa e non solo rispetto al governo conservatore.

1.2. Il Congresso della L.O. Svedese.

Su di un piano di minore vivacità, ma non meno importante si è rivelato il Congresso della L.O. che si è svolto quasi contemporaneamente a Stoccolma. I 423 delegati provenienti da tutta la Svezia si erano trovati di fronte in questi ultimi tre anni a fatti di una drammaticità inconsueta per un movimento operaio che non aveva più dovuto affrontare vicende drammatiche da quando, nel 1931, dopo uno sciopero generale ad oltranza era andato al potere il partito socialdemocratico ed i sindacati avevano acquistato quella posizione di prestigio, di cui tuttora godono.

Questo Congresso infatti avveniva in un momento delicato, dopo una serie di scioperi selvaggi, ed un grave deteriorarsi dei rapporti tra sindacati operai ed imprenditori. Il presidente della L.O., Gejer, aveva minacciato a più riprese lo sciopero generale in febbraio di fronte al rifiuto che opponevano gli imprenditori alle

richieste salariali e dopo che il governo, di fronte ad una rapida escalation di scioperi nel settore pubblico, aveva fatto approvare dal parlamento una legge di limitazione del diritto di sciopero. La legge è stata fatta per essere applicata contro la Confederazione dei funzionari, tuttavia nella L.O. — che rappresenta i sindacati operai — si sono espresse ampie riserve, perché essa potrebbe dare la possibilità al governo di intervenire legittimamente anche contro gli scioperi operai.

A questo si aggiungevano le preoccupazioni determinate dal rapido aumento della disoccupazione che, in un paese ormai abituato da decenni ad un sostanziale pieno impiego, assumeva un carattere di drammaticità.

La risposta a questa situazione è venuta in un Congresso in cui l'attenzione era puntata sui temi di una trasformazione dell'organizzazione del lavoro e della politica economica. La L.O., o almeno i suoi delegati congressuali, hanno inteso con ciò riavvicinarsi a certi problemi di fondo delle relazioni industriali come la sicurezza e l'igiene del lavoro, il potere aziendale, il problema dei cottimi ed una politica di pianificazione più efficace da parte delle autorità pubbliche, temi che si crede permetteranno alla grande organizzazione nordica di riacquistare un'immagine meno burocratica e più vicina agli interessi reali degli operai.

È stato così che la parte dedicata alla politica salariale è molto più ridotta di quanto non avvenisse nei congressi precedenti e che oltre alla rivendicazione di un appiattimento della scala salariale, presenta richieste inconsuete come per esempio una evoluzione dalle forme di pagamento a cottimo a quelle fisse. Non è che ci si avvii su una strada rivoluzionaria dato che, per esempio, la risposta allo sviluppo tecnologico, al taglio dei tempi ed alla misura conseguente dovrebbe individuarsi in un meccanismo di adeguamento salariale alla produttività nel quadro di una più incisiva pianificazione attraverso controlli pubblici e la partecipazione dei lavo-

ratori al capitale finanziario delle imprese per mezzo di fondi di investimento.

In definitiva se sembra che sia stato correttamente individuato il campo di applicazione di questo nuovo orizzonte dell'attività sindacale ne è ancora contraddittoria la soluzione. Da una parte infatti si accentua la richiesta di una partecipazione istituzionalizzata, dall'altra un allargamento dei settori investiti dalla contrattazione.

In pratica si chiede l'abolizione del diritto dell'imprenditore all'organizzazione ed alla divisione del lavoro, diritto attualmente garantito dalle leggi e da accordi contrattuali. La base di questa nuova democrazia industriale dovrebbe essere affidato alla contrattazione: « il diritto di contrattazione dovrebbe coprire tutte le questioni ai diversi livelli di decisione nella impresa ». Nello stesso tempo però si reclama la presenza di almeno due rappresentanti dei lavoratori negli organi direttivi e di controllo, « come conseguenza naturale della aumentata influenza dei lavoratori ». Subito dopo si aggiunge ancora: « la partecipazione negli organi direttivi non avrebbe valore se fosse isolata da altre misure » (di tipo contrattuale). In definitiva queste contraddizioni mostrano che nella L.O. si sta vivendo un periodo di transizione. È stato ormai superato lo stadio in cui i sindacati si occupavano esclusivamente delle conseguenze sociali dei mutamenti tecnico-economici e si è deciso che è sempre più necessario investire i processi economici a monte al momento della loro programmazione e decisione, ma a questo punto non si è ancora scelto se passare per una via istituzionale (partecipazione negli organi direttivi delle imprese) o per una via contrattuale. È certo che questa decisione travaglierà i sindacati svedesi per molti anni ed infine potrebbe essere il frutto di una scelta ideologica (dentro o fuori il sistema) che è difficile per il momento prevedere.

1.3. L'UGT e l'unità dell'opposizione antifranchista.

L'Union General Trahajadores è una delle più gloriose organizzazioni sindacali clandestine. Di tendenza socialista l'organizzazione è affiliata alla Cisl internazionale ed aveva finora portato avanti una linea rigidamente anticomunista. Su questa linea influivano non tanto le posizioni della internazionale, quanto i sordi rancori tra le diverse componenti della sinistra spagnola per gli avvenimenti precedenti e seguenti la guerra civile e la diversa strategia che certe forze cattoliche ed i comunisti si erano dati appoggiando le « Commissiones Obreras » e ciò in antitesi alla linea di azione clandestina propugnata invece dalle altre correnti della resistenza antifranchista.

Questi dissensi di carattere strategico e politico venivano accentuati dal fatto che la dirigenza dell'UGT era formata in gran parte dalla vecchia guardia, uscita dalla Spagna dopo l'avvento al potere di Franco, e perciò lontana dalla lotta e dai problemi reali della classe operaia spagnola. L'ultimo Congresso, che si è svolto dal 5 all'8 agosto a Tolosa, ha cercato di superare questa linea di divisione.

È stato un congresso molto vivace e caratterizzato dall'impegno dei gruppi provenienti dall'interno della Spagna, d'intesa con i giovani emigrati (rappresentanti circa la metà delle sezioni all'estero) per il rinnovamento delle linee e della struttura della organizzazione.

Per la prima volta nella storia della UGT il rapporto della « Commissione Esecutiva » uscente è stato respinto dal Congresso che, pur non misconoscendo i meriti dei vecchi esiliati di avere tenuta alta la fiaccola della organizzazione, li ha accusati di inefficacia nella gestione e di incapacità ad incidere su di una realtà internazionale e soprattutto interna in evoluzione.

La Commissione Esecutiva è stata completamente mutata nei suoi componenti e sono cambiate le moda-

lità di elezione. Su 14 membri è stato deciso che 9 siano dell'interno, designati dalle sezioni che operano in Spagna e 5 dell'esterno, eletti da tutto il Congresso. È stata anche eliminata la figura del Segretario Generale e deciso che la Commissione Esecutiva gestirà collegialmente l'organizzazione affidando responsabilità operative particolari ad alcuni dei suoi membri.

Nonostante i forti contrasti, il Congresso non ha però determinato rotture importanti e si è concluso nel generale impegno ad operare concretamente nelle zone di residenza di ciascuno per far progredire la lotta contro il regime franchista.

In particolare uno dei problemi che più ha preoccupato il Congresso è stato quello del ruolo che il Governo spagnolo va assumendo nell'ambito delle democrazie occidentali e del grave rischio che il regime continui a rafforzarsi proprio grazie ad un accreditamento progressivo nel campo democratico: a questo riguardo è stata sottolineata l'esigenza di opporsi energicamente alla adesione della Spagna alla CEE. A queste preoccupazioni hanno fatto eco le dichiarazioni di solidarietà dei delegati della DGB, della FGTB e della CISL.

Un altro rinnovamento importante riguarda la politica di alleanze che verrà portata avanti dall'UGT nei prossimi anni. Il Congresso ha infatti deciso, malgrado la persistenza di un certo dissenso quanto alle linee da portare avanti, di ricercare in Spagna un'intesa con le altre organizzazioni operaie antifranchiste e lo sviluppo di un eventuale processo di unità d'azione. La decisione che viene in un momento di profonda crisi del regime spagnolo e di rilancio delle lotte operaie (mentre scriviamo sono in corso lotte sindacali degli edili a Madrid ed in altre province del Sud e dei minatori nelle Asturie) potrebbe risultare di grande importanza nell'attuale complesso quadro politico spagnolo.

1.4. Il sindacato delle poste in Germania occ. cerca nuove vie.

La spinta verso il rinnovamento delle strategie del sindacato non sembra risparmiare neanche la Germania occidentale e il segno di ciò viene da uno dei sindacati più moderati. In preparazione del Congresso che dovrebbe svolgersi nel mese di ottobre una commissione del sindacato del personale delle poste (365.000 iscritti) della Repubblica Federale Tedesca ha elaborato un documento ideologico che dovrebbe servire di base al programma dell'organizzazione che il Congresso deciderà. L'analisi che si fa in questo documento dei comportamenti del DPG (è questa la sigla dell'organizzazione) è impietosa e severa. La scarsa partecipazione alle assemblee e la mancanza di spirito combattivo nel personale sono il segno, secondo il rapporto, di mancanza di coraggio civile e di una falsa concezione dei rapporti democratici, « questa situazione sociale è stata combattuta dal sindacato sempre con mezzi insufficienti » ed in pratica tollerata. La stessa politica salariale accettando la divisione dei lavoratori in « tre classi » (operai, impiegati e funzionari) si è trasformata in un appoggio per la politica del « monopolio ». Ma alle critiche non sfuggono nemmeno le commissioni del personale che svolgono nel ministero una funzione assimilabile a quella delle Commissioni interne, esse invece di svolgere il loro ruolo di tutela dei diritti dei lavoratori « a causa della ideologia della collaborazione del DPG si sono limitati a divenire dei veri e propri uffici di assistenza sociale, i membri di queste Commissioni tendono a farsi integrare nella gerarchia aziendale rivendicandone i simboli del loro status sociale (telefono e macchina di servizio) ».

Questa situazione deprimente è il risultato di tutto un sistema che tende ad impedire il formarsi della coscienza sociale nel lavoratore, un sistema in cui « dietro

lo schermo della democrazia formale esistono molti settori della vita sociale in cui la dignità umana è quotidianamente trascurata ».

Il problema centrale è perciò, per gli autori del rapporto, quello di sviluppare la coscienza politica dei lavoratori su questo problema. Il rapporto non dice se per arrivare a questo risultato i sindacati debbano tornare ad essere strumenti di lotta di classe, ma lascia intendere che questo dipenderà dalla evoluzione futura della società della Germania occidentale.

In definitiva si tratta di una critica profonda e documentata alla politica di collaborazione portata avanti non solo dai sindacati del pubblico impiego, ma da tutti i sindacati di categoria e dei sintomi di rinnovamento che esistono in tutti i settori del DGB, anche se il mutamento di rotta non dovrebbe avvenire a breve scadenza.

Le resistenze ad una tale trasformazione sono infatti molte interne ed esterne al sindacato e la stessa classe operaia (come ha dimostrato la lotta per il rinnovo dei contratti dei chimici) non sembra che in parte disposta a determinarli. Molto dipenderà sia dagli atteggiamenti che assumeranno i vari congressi delle categorie che si svolgeranno anche nei prossimi mesi (metalmeccanici, tessili, minatori, grafici), sia soprattutto dall'evoluzione della situazione economica.

2. Rapporti sindacati - governi

2.1. *CFDT-CGT un'unità d'azione irreversibile?*

La ripresa dell'attività sindacale in Francia è stata quest'anno piuttosto anticipata. Già il 26 agosto la CGT e la CFDT si riunivano per fare un bilancio della loro azione unitaria e per esaminare le prospettive di sviluppo futuro. Il bilancio consuntivo, malgrado qualche

ombra, è stato giudicato piuttosto positivo per lo meno rispetto ai 5 punti del programma di azione comune elaborato il 1° dicembre 1970.

In particolare è stato possibile introdurre sistemi di adeguamento automatico dei salari al costo della vita (sistemi di scala mobile) in molti accordi, tanto che il numero dei lavoratori che godono di questa clausola è più che raddoppiato in un anno. La campagna per la riforma del sistema pensionistico, seppure non ha ancora raggiunto dei risultati concreti, ha comunque sensibilizzato l'opinione pubblica su questo problema ed ha costretto il governo ad includerlo nei documenti preparatori del VI Piano. Per quanto riguarda i diritti salariali, se è vero che è stato finora raramente conquistato il diritto ad un'ora al mese di assemblea pagata (in Francia la chiamano ora di informazione sindacale), è anche vero che le campagne per la riassunzione dei delegati sindacali ingiustamente licenziati hanno avuto in genere successo e la magistratura è sembrata più incline a far rispettare i diritti dei sindacalisti.

Ma la polemica con i responsabili pubblici è ricominciata fin dagli ultimi giorni di agosto, quando le due confederazioni hanno organizzato una grande manifestazione nella capitale per bloccare l'aumento delle tariffe dei trasporti pubblici parigini. Per la verità la manifestazione era stata indetta anche dai partiti politici di sinistra, ma Maire, segretario generale della CFDT, ha rilevato che spesso i partiti politici si dedicano a queste azioni con intenzioni puramente « elettorali » e quel che più conta G. Seguy segretario generale della CGT e membro dell'ufficio politico del PCF ha dichiarato: « Non è certo la partecipazione dei partiti di sinistra che aggiunge qualcosa ad una manifestazione come quella sui trasporti ». In effetti si va facendo strada una certa tendenza di reciproca autonomia tra PCF e CGT, sia perché nella CGT, soprattutto a livello di base, i militanti sono sempre più sensibili alla alleanza sulle parole d'ordine

della CFDT, sia perché il PCF sta perdendo il suo carattere prettamente operaio. Su 20.000 cellule solo il 25% sono oggi cellule di azienda, mentre nel 1926 erano il 48% e si sta affermando nel suo interno l'idea di puntare sulla specificità del partito rispetto al sindacato.

D'altro canto il governo di Chaban è sottoposto a dure critiche da parte dei gollisti più conservatori a causa dei suoi pur modesti tentativi di dialogo con i sindacati. L'avvicinarsi delle elezioni legislative, inoltre, non rafforzerà la posizione del primo ministro su questo piano.

La CGT e la CFDT da parte loro hanno deciso di proseguire la loro azione in favore della riforma del sistema pensionistico, per il miglioramento dei diritti sindacali e per la tutela dei diritti dei lavoratori immigrati. I mezzi per portare avanti questi obiettivi non sembra che arriveranno fino allo sciopero, anche perché la situazione del mercato del lavoro si sta facendo piuttosto pesante. È probabile che si organizzeranno manifestazioni in occasione della presentazione, da parte del governo, dei progetti di riforma in Parlamento. Per il momento è in atto una iniziativa abbastanza originale, le due organizzazioni sindacali hanno posto in vendita per i lavoratori una cartolina da inviare al Primo Ministro con le rivendicazioni su questi tre punti.

Il dialogo con il governo a questo proposito è iniziato su una presa di posizione di quest'ultimo in cui si giustificava l'istituzione del doppio mercato del franco con la necessità di preservare l'espansione « che corrisponde all'interesse dei lavoratori ». I sindacati hanno risposto che non avrebbero mai accettato l'introduzione di una politica dei redditi o tregue sindacali chieste dal governo prendendo a pretesto la crisi monetaria e che non avrebbero rinunciato a nessuna delle loro rivendicazioni di fronte alla crisi « di una politica nazionale e internazionale da essi sempre rifiutata ».

2.2. La disoccupazione ed i sindacati inglesi.

La politica economica del governo conservatore comincia a rivelarsi in tutto il suo cinismo. Non essendo riuscito ad imporre una politica dei redditi per l'opposizione dei sindacati, il governo tenta di ottenere la stabilità attraverso una vera e propria politica di deflazione. Nella prima metà del 1971 la produzione totale in Gran Bretagna è calata, mentre la produttività è aumentata del 3,5%. Ciò ha determinato un calo nella occupazione industriale del 4,5%, da ciò un tasso di aumento di disoccupazione allarmante che dovrebbe condurre questo inverno a cifre elevatissime, ma che già a settembre sfiorano il milione. Lo stesso settimanale di tendenza conservatrice, *The Economist*, chiede ormai il rilancio degli investimenti e la riduzione del tasso di sconto al 4% e sottolinea che « il fatto dell'accrescersi così rapido della disoccupazione nella stagione dei contratti dovrebbe mantenere gli aumenti salariali al di sotto del 7% ».

Questa non sembra essere però l'opinione dell'AUEW, il più importante sindacato dei metalmeccanici che ha pubblicato la sua piattaforma rivendicativa per la scadenza del contratto triennale che avverrà in dicembre. Scanlon ha intenzione di chiedere infatti aumenti salariali intorno il 10% per un contratto annuale, un orario di lavoro settimanale di 35 ore rispetto alle 40 attuali ed una settimana in più di ferie. Il tutto secondo gli imprenditori significherebbe un aumento del costo di lavoro intorno al 25%.

3. Rapporti sindacati dei lavoratori - imprenditori

La crisi monetaria internazionale ha avuto naturalmente dei riflessi importanti sui rapporti tra le parti sociali. Ben poche organizzazioni imprenditoriali si sono lasciate sfuggire l'occasione, in un momento di crisi

come quello attuale, di lanciare delle proposte più o meno velate di pace sociale ai lavoratori. A parte la Germania, dove nell'imminenza dei congressi dei vari sindacati di categoria i richiami « al realismo nelle rivendicazioni salariali », in presenza di una tendenza all'aumento dei prezzi sempre più accelerata, hanno una frequenza quasi quotidiana, in Francia, e in Gran Bretagna dove questa funzione è assunta, come abbiamo visto, dai governi. Il padronato più preoccupato sembra quello elvetico. L'economia svizzera è infatti indirizzata verso una produzione prevalentemente destinata alla esportazione e le preoccupazioni monetarie sono accentuate dalle manovre speculative contro il franco.

È così che il presidente degli industriali ha rivolto un appello non solo per il blocco dei salari e dei prezzi ma anche per un aumento delle ore di lavoro. « In tutti i settori economici — ha detto in particolare — i tre milioni di imprenditori, di impiegati e di operai dovrebbero compiere da 2 a 4 ore di lavoro in più per settimana ». Il governo si è subito associato alla richiesta, non così i sindacati.

L'USS, la più grande organizzazione sindacale svizzera, ha tenuto a dichiarare che le proposte del padronato partivano dal presupposto abberrante che « i ricchi e i poveri debbano fare gli stessi sacrifici in percentuale sul reddito » e che gli imprenditori erano disposti a fare di tutto per risparmiare difficoltà alla industria dell'esportazione.

Lo spettro della crisi economica è agitato anche dagli imprenditori tedeschi di fronte alla denuncia dei contratti dei metalmeccanici fatta dalla IG Metall. Come è noto l'attività contrattuale nella R.T.F. si svolge a livello regionale e sono stati appunto tutti i 25 contratti regionali ad essere denunciati, anche quelli che potevano essere mantenuti. Sia il governo che gli imprenditori rimproverano alla IG Metall di fare richieste eccessive di fronte alla crisi che minaccia l'economia.

In effetti le rivendicazioni salariali, (come è noto le piattaforme di questi contratti sono incentrate sugli aumenti salariali, mentre i miglioramenti normativi vengono trattati a livello di fabbrica dai Betriebsrat ed a livello nazionale dalla Confederazione) si aggirano sul 10% di aumento in cui bisogna però comprendere anche il recupero di un 5% di aumento del costo della vita. Il 10% rappresenta d'altro canto un obiettivo non lontano dalle indicazioni fatte dal governo (max 8%) e simile agli aumenti ottenuti in luglio dai chimici. In pratica questo significa che a meno di fatti nuovi, il rinnovo del contratto dei metalmeccanici non dovrebbe avere quegli effetti dirompenti che molti in Germania temono.



Casa di contadini.



la teoria dell'impresa*

Tradotta per la prima volta in Italia, è la seconda opera di Veblen ed una fra le più importanti di questo economista-sociologo, considerato il fondatore della tradizione progressista americana ed ispiratore del pensiero radicale negli Stati Uniti.

Il libro è un'analisi in profondità dei principi e delle strutture dell'impresa moderna come si va delineando all'interno dei meccanismi del nascente capitalismo americano agli inizi del Novecento.

Alcune sue affermazioni e deduzioni vanno quindi ricollegate al momento in cui l'opera è stata scritta ed hanno perso in parte il loro valore, ma l'analisi generale e la denuncia dell'irrazionalità del sistema produttivo capitalistico, conserva tuttora un sapore di viva attualità.

L'esame di Veblen della società industriale parte dalla contrapposizione fra attività produttiva e attività affaristica, vista quest'ultima come vera attività degli uomini che tengono in mano le sorti dell'impresa e dell'intero sistema economico.

Veblen afferma: « l'industria è condotta in vista degli affari e non viceversa »; l'attività affaristica è parassita dell'attività produttiva, la logica del profitto altera la razionalità del sistema industriale, sempre a favore dei pochi che tengono in mano le sorti dell'economia, e contrasta spesso con l'interesse dell'impresa e della collettività.

In questo quadro vengono esaminate la pubblicità, il ricorso al credito, alla speculazione ed a manovre finanziarie tutte volte ad aumentare il profitto.

* Thorstein Veblen, *La teoria dell'impresa*, ed. Franco Angeli, Milano, 1970, L. 3.800.

Questa analisi vebleniana appare in certa misura coincidente con l'analisi condotta da Marx, ma gli ultimi capitoli del libro sui sindacati, sul socialismo e sul futuro dell'impresa mostrano quanta distanza intercorra tra il pensiero di Marx e quello di Veblen, il quale, anche se aspramente critico, rimane fondamentalmente scettico e privo di un programma d'azione.

il caso general motors *

« My years with General Motors », titolo originale dell'opera, è un libro sulla condotta strategica di una impresa ed ha il grande merito di essere stato scritto da un uomo, Alfred P. Sloan, che ha vissuto ciò che scrive, essendo stato per quarant'anni al vertice della General Motors.

Comunque l'autore non ha voluto scrivere un'autobiografia, non vi si trovano mai riferimenti alla vita privata e nemmeno date o avvenimenti che riguardino direttamente la sua attività all'interno dell'impresa, come l'elezione alla carica di presidente del consiglio di amministrazione od altre altrettanto importanti.

Questa è la storia, sempre ampiamente documentata, dello sviluppo della General Motors dal momento in cui Sloan entrò a farne parte, fino a quando ne uscì per ragioni di età, ma nello stesso tempo è anche un libro sulla dottrina del « management ».

Il modo infatti in cui questo scritto è stato concepito fa sì che esso sia oltre che un documento obiettivo, anche una fonte dalla quale si può ricavare una lezione

* Alfred P. Sloan Jr., *Il caso General Motors*, ed. L'Impresa, Torino, 1970, L. 6.000.

sulla condotta strategica dell'impresa; ed è ciò che ha fatto nel saggio introduttivo Ferrer-Pacces, il quale ha curato l'edizione italiana dell'opera di Sloan.

Il libro si indirizza quindi agli studiosi di « management » ed a quei dirigenti d'azienda che si trovano a dover risolvere per la loro impresa problemi di organizzazione e di sviluppo a livello di direzione generale.

i nuovi fondamenti dell'ordine vitale dei popoli*

Questa seconda edizione della vasta opera di G. Menegazzi, ampiamente rielaborata ed integrata rispetto alla precedente del '60-'62, si presenta in parte rinnovata e senz'altro più completa nella elaborazione di una nuova teoria sulle leggi essenziali della vita comunitaria.

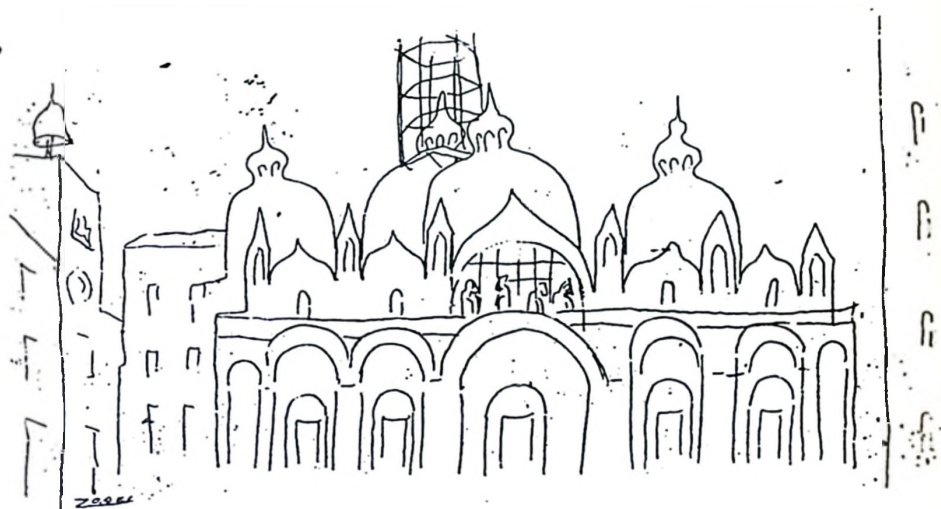
L'opera si compone di quattro volumi, ciascuno dei quali corrisponde ad una fase precisa degli studi condotti in molti anni dall'autore.

I primi tre volumi sono una ricerca su basi storiche della evoluzione del pensiero e dei sistemi del vivere umano attraverso il mutare delle teorie e delle strutture economiche e finanziarie in relazione al trasformarsi di quelle politico-sociali.

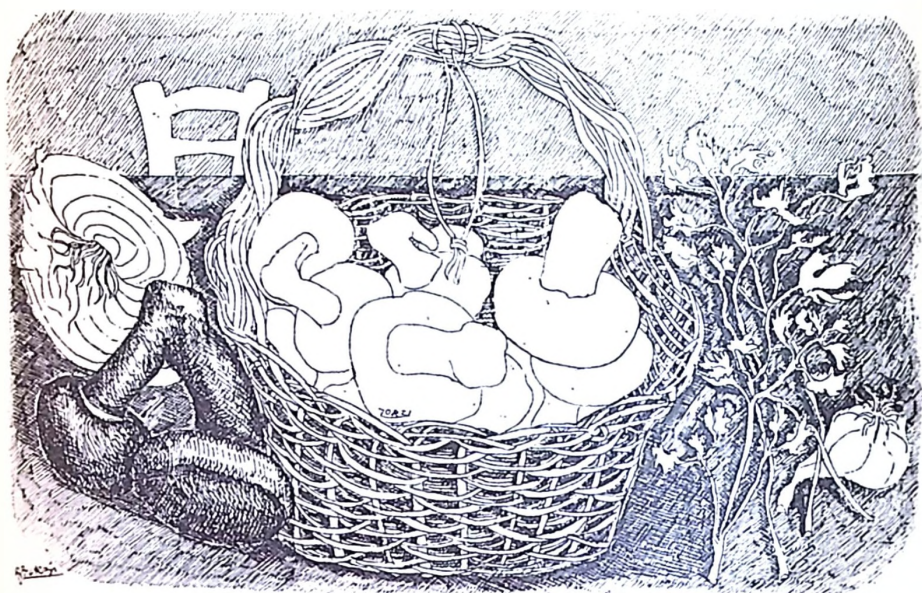
Questa indagine condotta in base a deduzioni del tutto personali ed originali, porta l'autore alla formulazione di una teoria sulle leggi che regolano la vita comunitaria e attraverso le quali l'umanità potrebbe realizzare una nuova struttura della società.

* G. Menegazzi, *I nuovi fondamenti dell'ordine vitale dei popoli*, ed. Giuffrè, Milano, 1965, L.

Quindi l'autore partendo da un esame critico delle vecchie e nuove istituzioni economico-sociali ha definito la possibilità di attuazione di una nuova forma comunitaria, basata « sulle leggi fondamentali dell'ordine costitutivo e sui criteri generali dell'ordine operativo », che egli ha dedotto da questa analisi.



Restauri a S. Marco.



Funghi della Val d'Illasi.



osservatorio

CRITICA SOCIALE

Rivista quindicinale del socialismo fondata da Filippo Turati

Esce il 5 e il 20 di ogni mese

SOMMARIO DEL N. 19 - 5 OTTOBRE 1971

Questo numero è di 32 pagine - Un fascicolo L. 200

L'OSSERVATORE: *Il Consiglio nazionale DC: Una tregua provvisoria.*

ALDO PAGANI: *Il riformatore timido.*

AGOSTINO VIVIANI: *Mafia e magistratura.*

ALDO FORBICE: *Unità sindacale: chi frena e chi spinge.*

PIER CARLO MASINI: *Le memorie di un socialcritico (VI).*

FRANCESCO GOZZANO: *L'URSS nei Balcani.*

GIUSEPPE DI GIOIA: *Ancora del programma Nixon.*

PIER FRANCESCO ZARCONI: *Israele, il sionismo e la soluzione del problema palestinese.*

ANNA COLOMBO: *Risposta al dott. Zarcone.*

GIORGIO GALLI: *Allende e il serpente piumato.*

LUCIANO PELLICANI: *La rivolta di Kronstadt.*

ANTONIO VALERI: *Capitalismo e classe operaia nell'Italia post-risorgimentale.*

IRING FETSCHER: *La Comune di Parigi del 1871 (II).*

GIOVANNI TUCCI: *Testi e documenti di antropologia culturale.*

Rassegna di teoria del socialismo:

LUCIANO VERNETTI: *Marxismo e storia.*

Rassegna della stampa italiana:

ALFREDO AZZARONI: *Due morti di comodo.*

Rassegna della stampa internazionale:

FRANCESCO DE DOMENICO: *Studio di un caso emblematico per la politica dei blocchi: i rapporti tra Unione Sovietica, India e Indonesia (I).*

Lettere al direttore:

FRANCO LANDRO: *Cose di Sicilia.*

ENZO CARRESE: *L'automazione negli ospedali.*

Milano, Foro Bonaparte n. 24, tel. 80.63.19 - Conto corrente postale n. 3/8225 -
Abb. annuo: Italia L. 4.000; Estero L. 6.000.

STUDI ECONOMICI E SOCIALI

Rivista di vita economica del Centro Studi « G. Toniolo » - Pisa

Comitato scientifico: GINO BARBIERI, GUIDO MENEGAZZI,

GIUSEPPE MIRA, VITALIANO ROVIGATTI

Direttore responsabile: ROMANO MOLESTI

SOMMARIO DEL N. 111 - 1971

GIACINTO BOSCO: *Sull'andamento dei depositi delle Casse di Risparmio Postali.*

GUIDO MENEGAZZI: *L'orientamento della rivoluzione economico-sociale cristiana (parte II).*

GIUSEPPE MIRA: *Nuovi rapporti fra Europa e Paesi in via di sviluppo.*

VITTORINO VERONESE: *Note sui problemi dello sviluppo e della cooperazione internazionale.*

NOTE E RASSEGNE

ANGELO FERRO: *L'evoluzione dei progetti di cooperazione economica internazionale.*

ROMANO MOLESTI: *Alcune considerazioni sull'istruzione e sulla desiderabilità dello sviluppo nella Storia delle dottrine economiche.*

SILVIO TRUCCO: *In margine alla lettura dell'epistolario di Giuseppe Toniolo.*

Salario minimo garantito proposto dal Ministro Piccoli all'Assemblea dell'Intersind.

Problemi economici e finanziari dei Comuni e delle Province.

Produzione e commercio dei vini nella storia d'Europa.

Nuovi insediamenti industriali lungo la rete autostradale italiana.

NOTE AZIENDALI

Il Bilancio IRI 1970.

Nuovi progressi dell'elettronica e delle telecomunicazioni.

Potenziato il servizio della Tirrenia.

Otto portacontainer in costruzione all'Italcantieri.

Positivi risultati della Olivetti nell'ultimo anno.

Problemi della meccanizzazione agricola in Italia.

Il bilancio 1970 della Cassa di Risparmio dell'Aquila.

RECENSIONI

Direzione, redazione, amministrazione: Piazza G. Toniolo 2, 56100 Pisa - Redazione di Milano: Via Podgora 2, tel. 708043 - Redazione di Verona: Via Garibaldi 17 - Abbonamento annuo L. 3.000, c.c.p. n. 22/15146.

STORIA CONTEMPORANEA

Rivista trimestrale di studi storici

SOMMARIO DEL N. 4 - ANNO I - DICEMBRE 1970

ADOLFO PEPE: *La costituzione della Confederazione Generale del Lavoro e il PSI.*

GIUSEPPE MAIONE: *Il biennio rosso: autonomia e spontaneità operaia contro le organizzazioni tradizionali (1919-1920).*

SIMONA COLARIZI: *Le leghe contadine in Puglia nel primo dopoguerra.*

FERDINANDO CORDOVA: *Le origini dei sindacati fascisti.*

BRUNO UVA: *Gli scioperi dei metallurgici italiani del marzo 1925.*

Summaries.

Indice dell'annata.

Direzione: Prof. Renzo De Felice, Via A. Cesari 8, 00152 Roma - Amministrazione: Società editrice il Mulino, Via Santo Stefano 6, 40125 Bologna
Escono quattro numeri all'anno, di cui uno speciale a tema, per circa 1000 pagine complessive. Fascicoli normali: L. 2000 ognuno. Fascicolo speciale: secondo le dimensioni. Abbonamento annuo: L. 7500 (estero L. 8000).

ADESSO

È in edicola il 1° di ogni mese - L. 200

SOMMARIO DEL N. 64 - APRILE 1971

EDITORIALI

Dopo il Consiglio DC - La Cina al Palazzo di Vetro.

INTERNI

FRANCESCO FORTE: *Congiuntura italiana - Medicina interna per la ripresa.*VIERI POGGIALI: *La sovrattassa americana - Un sassolino nella scarpa.*A. B.: *Il pallone dei prezzi.*FAUSTO DE LUCA: *Più a destra della Confindustria.*MANIN CARABBA: *Come chiudere la fabbrica dei residui.*

DOCUMENTI

*La relazione previsionale per il 1972. Impulso pubblico all'espansione. Turismo.*V. P.: *Tanto tuonò che non piovve.*FRANCO PALOSCIA: *Non basta la quantità.*ENRICO NOBIS: *Un primo assaggio per il nuovo piano.*ALDO FORDICE: *Centro sinistra - Quando la storia diventa cronaca.*M. U.: *Quanto costa spostare di un'ora le lancette dell'orologio.*

ESTERI

CESARE ZAPPULLI: *Crisi del dollaro - Incontri a mezza strada?*ARTURO BARONE: *Congiuntura internazionale - La stag-inflation non è solo italiana.*C. Z.: *Economia Est-Ovest - Una lite fra occidentali.*PAOLO CALZINI: *Sette capitali per Mosca.*ELENA GUICCIARDI: *Piano francese - Un guscio brillante, ma vuoto.*MARCELLO GILMOZZI: *Paesi arabi - La federazione alla prova del tre.*

RUBRICHE

Lettere - Osservatorio - Indicatori economici - Aziende.

Direzione e redazione: Via Brenta 13, 00198 Roma, tel. 844.95.65 - 844.57.96. Abbonamenti: un anno (12 fascicoli) Italia lire 2.200, Estero lire 3.400. Vaglia bancario o postale o versamenti sul conto corrente postale n. 1/18551 intestato a: Editoriale Nuove Cronache Italiane, Roma.

È in vendita dalla metà di ottobre il n. 5 di

POLITICA ED ECONOMIA

La rivista edita dal Centro studi di politica economica di Roma

Il numero, aperto da un articolo di Eugenio Peggio sulla situazione economica e finanziaria presente, comprende un articolo di Antonio Pesenti su « La crisi del sistema monetario » e un saggio di Mengarelli su « Le vicende del sistema monetario da Bretton Woods a oggi ». Francesco Pistolese esamina gli sviluppi dell'economia americana da Kennedy a Nixon, Gianfranco Polillo i problemi teorici posti dall'inflazione.

Un saggio di Ambarzumov sulla rivoluzione tecnico-scientifica, articoli di Jean Chatain sull'imperialismo giapponese, di Comito e Manghetti sull'India, di Stefanelli e di Roncaglione sui salari nella Cee e in Italia, di Tabet sulle forme associative nell'agricoltura e di La Torre sull'annata agraria, e le consuete rubriche sulla congiuntura economica nei vari paesi, la rassegna delle riviste, le note polemiche, ecc., completano un fascicolo particolarmente attuale.

Abbonamento L. 5.000 - Sostenitore (Obbligatorio per gli Enti Pubblici nazionali e le Società per azioni) L. 20.000 (Estero L. 10.000) - Un fascicolo L. 1.000 (Estero L. 1.700) - Arretrato L. 1.500 (Estero L. 2.200) - *Cumulativo*: Politica ed Economia + Rinascita L. 11.500 anziché 12.500 - Versamenti sul c/c postale n. 1/43461 intestato a: S.G.R.A. - Via dei Frentani, 4 - 00185 Roma.

TERZO MONDO

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

diretta da UMBERTO MELOTTI

SOMMARIO DEL N. 12 - ANNO IV - GIUGNO 1971

INTERVISTE

AGOSTINHO NETO: *Il presente e il futuro dell'Angola.*

SAGGI

VALDO VACCARO: *Terzo Mondo, una svolta a livello mondiale.*

ROBERTO GUIDUCCI: *La sociologia del Terzo Mondo e il problema delle rivoluzioni convergenti.*

RICERCHE

GIULIANO PRANDINI: *Il socialismo africano e l'interpretazione della realtà precoloniale e moderna dell'Africa Nera.*

EUGENIO TURRI: *Antropologia dei popoli nomadi.*

ARCHIVIO PER IL LAOS

Ki SONG Laos 1969-1970.

NOTE

GIORGIO CAIRATI: *I problemi economici dei paesi in via di sviluppo e gli interventi delle organizzazioni internazionali.*

CESARE COEREZZ: *La guerra del petrolio.*

I NOSTRI TEMI

AZZO GHIDINELLI: *Sottosviluppo, etnocentrismo ed acculturazione.*

DIBATTITO

A cura di U. MELOTTI: *Sviluppo, rivoluzione e incontro delle culture (III).* Interventi di Giuliano Bellezza e Silvio Zavatti.

Lettere, Archivio per il razzismo, Attività.

Redazione e Amministrazione: via G. B. Morgagni, 39 - 20129 Milano, Italy - Questo numero: L. 900 - Abbonamenti 1971: L. 3.500 - Offerta speciale ai lettori di questa rivista: tutti gli arretrati completi 1968, 1969 e 1970 + abbonamento 1971 L. 9.800 - Versamenti sul ccp 3/56111 intestato a « Terzo Mondo » - Abonnement/Subscription/Suscripción: U.S. \$ 6 - Un exemplaire/Singles copies/Numero avulso: U.S. \$ 2 by bank or money orders.

QUADERNI DI AZIONE SOCIALE

SOMMARIO DEL N. 2-3 - 1971

TAVOLA ROTONDA

I lavoratori per una nuova politica dei servizi sociali.

MARIA FORTUNATO: *Servizi sociali e partecipazione popolare.*

ANTONIO MACCARONE: *Il ruolo degli enti locali.*

MARIO CORSINI: *Una politica di riforma.*

GIUSEPPE MARTON: *I diversi livelli di intervento.*

Il dibattito: *Gustavo Lunardi, Franco Foschi, Antonio Tramacere, Livio Labor, Romano Paci, Marisa Cinciari Ro-*

dano, Ugo Albrighoni, Maria Lalomia, Agostino Greggi, Luigi Badiali, Francesco Santanera, Enrica Ferrario, Maria Fortunato.

STUDI

Delegati di reparto anic-scr-pcbi ravenna - il costo del trasporto.

GIOVANNI MONTAGNI: *Movimento operaio e fase costituente della regione: lo statuto della regione veneta.*

NOTE E COMMENTI

ALBERT DETRAZ e EDMOND MAIRE: *Perché crediamo all'autogestione.*

ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

G. PAPPALARDO - R. PEZZOLI

Il petrolio e l'Europa: strategie di approvvigionamento

Se si escludono i due grandi paesi autosufficienti, Stati Uniti e Unione Sovietica, il mondo del petrolio vede tre protagonisti: i paesi produttori, gli intermediari, i paesi consumatori.

I primi si trovano nelle aree del sottosviluppo, i secondi sono prevalentemente società a capitale americano e inglese, gli ultimi, i più esposti a tutte le crisi, si identificano in gran parte con l'Europa ed il Giappone.

Sorge così il problema della sicurezza degli approvvigionamenti energetici in Europa, problema che nasce con l'affermazione del petrolio quale fonte di maggior rilievo, spesso predominante sulle altre possibili: esso è oggi responsabile del 59% del consumo globale di energia, ma in futuro questa quota è destinata a superare anche il 70%.

I pericoli ed i costi di questa situazione si sono accentuati con le due chiusure del canale di Suez per raggiungere il culmine con la crisi dei rifornimenti del 1970, quando si sono posti con drammatica evidenza tutti i rischi ai quali l'area europea si è andata gradualmente esponendo.

Questo volume, analizza la realtà del problema dall'interno, senza tesi precostituite. Costituisce così un tentativo di demistificazione dei cosiddetti « miti del petrolio » - diversificazione fra fonti di energia, alternative al petrolio, speranze di aumento della produzione, diversificazione delle aree di approvvigionamento, politica degli stoccaggi - cioè di quelle impostazioni parziali di tutti i fondamentali aspetti dell'industria, dalla produzione al consumo, fondate su modelli standard e peraltro non verificate o smentite dalla ben più complessa logica dei fatti.

Gli autori tentano di determinare infine una base per l'avvio di un discorso più articolato sui rapporti tra i paesi industrializzati consumatori di petrolio ed i paesi produttori in via di sviluppo. Discorso che supera i vecchi schemi nel cui ambito si è in passato strutturata l'industria del petrolio e che sono contestati dagli eventi di questi ultimi anni.

Completano il volume numerose tabelle e i testi ufficiali completi relativi alla crisi 1970-71.

Collana dello spettatore internazionale n. XII, settembre 1971, pp. 104, L. 1.000.

È possibile abbonarsi all'intera collana al prezzo di L. 6.000 (7-8 volumi all'anno) scrivendo a:

Iai - Via Mazzini, 88 - 00195 Roma

L'IMPRESA EDIZIONI

Via Ventimiglia 115 - 10126 Torino - Telefoni: 633000-635235

Rivista degli amministratori e dei dirigenti d'azienda

Direttore: FERRER-PACCES

SOMMARIO DEL N. 5 - SETTEMBRE-OTTOBRE 1971

ENIO PADERNI: *Sopravvivenza e sviluppo della piccola e media impresa.*

GIORGIO GIARGIA: *L'innovazione nelle minori.*

S. CASSARÀ-S. TILLES: *Pianificazione strategica nell'impresa familiare.*

E. T. PENROSE: *Ultraostacoli allo sviluppo.*

ENIO PADERNI: *La consulenza alle minori.*

MARISA GERBI: *Raggruppamenti fra le minori.*

GIANCARLO RAVAZZI: *Problematica di sviluppo di un'impresa di commercio all'ingrosso.*

TOM LESTER: *Storia di una piccola impresa.*

TINA DE CASTRO: *Documentazione sulle imprese minori.*

* *Non volete più piccole imprese? Fatele crescere.*

GIORGIO CORIGLIANO: *La pianificazione commerciale.*

GIANLUIGI ALZONA: *Quotazione ufficiale e valore delle azioni.*

GIANPIERO BUSSOLIN: *Progettazione di un sistema di informazione.*

GIOVANNI ZANETTI: *Equilibri temporanei in una struttura di mercato differenziata.*

L'IMPRESA accompagna da tredici anni il cammino della Scuola di Amministrazione Industriale dell'Università di Torino, la prima business school italiana. L'Impresa è affiancata da *Ratio*, rassegna scientifica semestrale di teoria dell'impresa. - Abbonamenti per un anno: *L'Impresa* (6 numeri): L. 9000; cumulativo a *L'Impresa e Ratio* (6+2 numeri): L. 12000. - Versamenti a mezzo del conto corrente postale n. 2/44971 intestato a L'Industrialista - c.p. 226 Ferrovia, 10100 Torino.

per un programma globale di sicurezza stradale

Per l'incessante sviluppo della motorizzazione e della « mobilità » delle persone e per il continuo intensificarsi dei trasporti su strada, i problemi del traffico e della circolazione hanno assunto dimensioni tali da imporre — in ogni Paese ad elevato sviluppo industriale — un completo ripensamento dei metodi di intervento dello Stato per tentare di risolverli.

Si tratta soprattutto di debellare i fenomeni che si sono andati sviluppando come « faccia negativa » della motorizzazione, e che oggi — con il loro costo diretto e indiretto — incidono pesantemente sulla comunità sia in termini di distruzione di ricchezza, sia in termini di mancati sviluppi e diminuzione della produttività. Questi fenomeni negativi sono rappresentati soprattutto dalla « congestione » (con tutte le sue conseguenze, compreso l'inquinamento atmosferico) e dagli incidenti stradali.

Ci si è resi conto che è del tutto insufficiente affrontare questa complessa realtà con interventi settoriali e slegati (anche se imponenti come quelli rappresentati dalla costruzione di costosissime infrastrutture) e agendo solamente sull'aspetto « finale » del fenomeno.

Traffico e assetto territoriale.

Prendiamo ad esempio il problema degli incidenti: un tempo si diceva che gli incidenti erano provocati

dai cattivi guidatori e che bastava punirli o stabilire adeguate regole di circolazione e farle rispettare. Oggi sappiamo bene quanto sia insufficiente questa impostazione e lo sappiamo sulla scorta di esperienze condotte ad ogni livello e in ogni paese. La stessa cosa si può dire per quanto riguarda le « competenze » dei vari organi: è inutile ad esempio assegnare sulla carta determinate competenze alle Amministrazioni locali se i dati quantitativi del problema (e i costi dei possibili relativi interventi) si trasformano così rapidamente da rendere sempre più difficile una loro effettiva possibilità di intervento.

È stato giustamente affermato che il fenomeno del traffico — e lo stesso comportamento degli utenti — è strettamente legato all'assetto territoriale e urbanistico del Paese: le « competenze » e le « discipline » (e le stesse norme di comportamento) sono soltanto l'ultimo anello di una catena di indirizzi generali e poi di interventi sia legislativi che operativi. In altri termini non è più possibile illuderci che soltanto dalle norme di un Codice stradale (perfezionate e moderne che siano) possa derivare un vero salto di qualità nella situazione del traffico, mentre è sicuramente vero che in un diverso contesto di assetto territoriale e urbanistico e di una più efficiente e moderna organizzazione degli enti locali sarebbe possibile un'applicazione più seria ed efficace di molte norme del Codice e delle altre leggi che incidono sulla circolazione.

Si deve quindi far riferimento — se si vuole affrontare seriamente il problema del traffico — anche ad un nuovo assetto territoriale (con indirizzi del tipo di quelli indicati dal « Progetto 80 », ad esempio, per quanto ri-

guarda i « sistemi metropolitani »), alla riforma della finanza locale, allo stesso ordinamento regionale e a politiche di settori (come quella stradale e dei trasporti) finalmente inquadrare in una organica programmazione economica.

Azione dello Stato per la sicurezza stradale.

Questa premessa è indispensabile, a nostro avviso, per trovare una corretta collocazione alla specifica *« azione dello Stato per la formazione di una coscienza stradale »* e valutare la possibile « scala » di grandezza di questo intervento, nel contesto della più ampia politica indispensabile per affrontare seriamente il problema del traffico e della circolazione.

Peraltro non c'è alcun dubbio che lo Stato moderno debba sentirsi pienamente responsabile anche nei confronti della « formazione di una coscienza stradale » nei cittadini: e vedremo come questa responsabilità si espliciti e come possa sempre meglio esplicarsi. Ma è anche necessario avere idee chiare a proposito di una *più complessa ed organica « politica della sicurezza stradale »*, di cui « la formazione della coscienza stradale » è solo un aspetto.

Abbiamo detto di essere convinti che è superata ed ingenua l'idea che l'incidente sia provocato semplicemente dai cattivi guidatori e che basti punirli: sappiamo infatti oggi con certezza che ogni incidente ha *cause complesse* per cui deve essere visto *« come un evento che, data la complessità delle sue cause (e non per fatalità) non è né certo né completamente evitabile ma che si produce con una probabilità che si può far variare »*.

nella misura in cui si conosce il suo determinismo ». Le decisioni a livello collettivo e politico concernenti le strade e i veicoli tendenti ad adattare meglio le une e gli altri alle caratteristiche umane, fanno variare le probabilità degli incidenti, il loro numero e la loro gravità; egualmente si può dire per quelle decisioni che possono influire sui conducenti e sulla loro formazione.

Queste ultime decisioni sono particolarmente importanti perché *anche ogni conducente può far variare la probabilità che egli ha di essere personalmente coinvolto in un incidente*: perciò occorre porre il guidatore in condizione di agire nel senso giusto.

Sicurezza primaria e secondaria.

Lo stesso concetto è stato espresso in termini diversi: occorre che il guidatore sia cosciente che per condurre con sicurezza deve creare un continuo equilibrio tra *le necessità poste dall'ambiente* e i mezzi per far loro fronte. Per cui una *organica politica della sicurezza stradale* deve tendere contemporaneamente a *diminuire le necessità poste dall'ambiente* e, nello stesso tempo, dotare gli utenti della strada e i conducenti di *maggiori mezzi*, anche culturali, per farvi fronte.

In questo quadro rientra il problema della sicurezza passiva o secondaria.

La sicurezza che chiamiamo attiva o primaria riguarda la frequenza degli incidenti o meglio il modo di diminuirne il rischio, la sicurezza secondaria riguarda invece il modo di diminuire la gravità delle conseguenze degli incidenti. Sono ben noti, a proposito della sicurezza

passiva, i regolamenti riguardanti i veicoli varati in America e quelli predisposti dagli organismi europei.

È anche questo un campo in cui il guidatore può agire efficacemente di propria iniziativa. Ad esempio studi recenti condotti su decine di migliaia di incidenti di ogni tipo hanno stabilito che le cinture di sicurezza riducono della metà il rischio di essere feriti o uccisi in un incidente: i guidatori coscienti debbono usare le cinture di sicurezza. Certo è opportuno che si arrivi rapidamente anche in Italia a recepire i regolamenti stabiliti in materia in sede internazionale. Ma, come è stato giustamente osservato in occasione del recente convegno indetto sull'argomento da « l'Automobile Speciale », resterà pur sempre il problema di convincere gli automobilisti ad usare effettivamente le cinture di sicurezza. Lo stesso ragionamento vale per il casco dei motociclisti: ma in questo caso è possibile stabilire l'uso obbligatorio; e le statistiche dimostrano che è urgente farlo.

Le « reazioni » del guidatore medio.

Ma nel quadro rientrano anche le norme (ancora da varare in Italia) sul grado massimo di alcolemia consentito a un guidatore. E infine tutto quello che si può fare per l'educazione e la preparazione dell'utente della strada in ogni momento e ad ogni livello. Per affrontare correttamente questo aspetto occorre avere le idee più chiare possibili sulla figura e le caratteristiche dell'utente della strada medio e soprattutto del guidatore medio. E non una idea astratta ma la rappresentazione attuale, in questo momento e in queste condizioni, della figura

del guidatore medio. Per avere questa « rappresentazione » conduciamo diversi studi ed indagini. Ricordiamo tra gli altri, gli studi condotti nel 1969 per iniziativa dell'Ispettorato Circolazione e Traffico da un autorevole gruppo interdisciplinare (sociologia e psicologia) di cui hanno fatto parte: Franco Ferrarotti, Leonardo Ancona, Luigi Meschieri e Renzo Carli. Abbiamo poi condotto alcune indagini campione. I principali risultati della Indagine-campione condotta in Italia per iniziativa dell'Ispettorato nell'agosto 1969 sono noti.

A noi qui preme sottolineare alcuni aspetti che ci sembrano significativi soprattutto in rapporto a quanto, sino a qualche tempo fa, si è scritto e si è detto (ma senza fondarsi su ricerche di questo tipo) intorno alla personalità di base dell'automobilista.

In effetti ai fini della prevenzione degli incidenti l'orientamento prevalente negli studi più avanzati è oggi quello di approfondire il già vastissimo campo delle « *reazioni del guidatore-medio nelle condizioni di guida* ». La concatenazione di cause psicofisiche che determina certe caratteristiche dell'individuo e indubbiamente ne influenza il comportamento, ha certamente rilievo in altra sede e in altro « momento » (ad esempio può averlo nel « recupero » del singolo guidatore dopo che ha subito un incidente) ma non dovrebbe — a nostro avviso — condizionare la ricerca intorno ad un fenomeno del quale occorre trovare le componenti principali quali che siano le infinite « diversità individuali ».

La guida come processo continuo di decisione.

Per inciso occorre anche dire che, se si ha una precisa coscienza di quella che è oggi la « *condizione della*

guida automobilistica », si comprende anche come sia un luogo comune, quello di insistere sulla necessità di applicare sulla strada le generiche norme di « educazione e di galateo » che verrebbero troppo spesso dimenticate durante la guida. Quel « *processo continuo di decisione* » che la guida impone ci deve convincere che, a parte le diversità superficiali tra individuo e individuo, occorre prendere atto che le necessità poste da tale « processo » spiegano abbondantemente *il comportamento diverso di una stessa persona di fronte a situazioni apparentemente analoghe a seconda che gli si presentino mentre è o no al volante.*

Tutto questo non rappresenta affatto una conferma della frase corrente « *si diventa un altro quando si sta al volante* » che è *un'opinione-alibi*. Né significa che una persona bene educata diventi maleducata una volta al volante. Il problema è che la guida è una condizione « *diversa* », dalle altre in cui l'uomo viene a trovarsi, e proprio perché egli *resta lo stesso* (e non diviene « un altro ») sono le sue reazioni che cambiano.

Tornando ai risultati dell'indagine-campione essi hanno confermato il fatto che l'opinione pubblica (e in questo caso anche il guidatore) attribuisce sempre meno al veicolo e alla strada la « responsabilità » principale degli incidenti: ora, se da un lato, l'idea diffusa che la vera causa dell'incidente sia quasi sempre da cercarsi nei guidatore, può produrre effetti positivi sul piano generale (educazione stradale, scuola guida, propaganda etc.) è anche vero che nel guidatore medio l'eccessiva fiducia nelle possibilità del veicolo e della strada può provocare un comportamento estremamente pericoloso. Una riprova di questo sembra esserci fornita dal fatto

che alla domanda sullo spazio di frenata (nel quadro della citata inchiesta-campione) oltre l'80% degli intervistati ha risposto in modo largamente errato per difetto.

Ad analoghi risultati era pervenuta diversi anni prima una Inchiesta-campione dello stesso tipo condotta per iniziativa dell'ONSER in Francia.

Il vero problema.

Ancora nonostante la diffusione dell'automobile, c'è una grande povertà nella relazione intellettuale tra il conducente e l'automobile.

Se il conducente ignora il funzionamento di un'automobile finisce con l'essere immerso nell'irrazionale e non gli resta che avere, nei confronti dell'automobile, che rapporti affettivi: sorpresa, inquietudine, fatalismo o esaltazione.

La conoscenza dell'automobile smaschera i « trucchi » della sua magia e contribuisce a far concepire l'automobile come uno strumento, come un « utensile » il che contribuisce a renderle dimensioni umane.

Questa povertà della relazione intellettuale tra il conducente e la macchina — non riguarda solamente il funzionamento meccanico del veicolo, ma più ancora le leggi che ne regolano il movimento.

Il guidatore ha pochi mezzi per accrescere le sue capacità fisiche: può aumentare con le lenti la sua acutezza visiva, può migliorare la sua posizione di guida per avere movimenti più liberi e più pronti, ma non può ad esempio, ridurre i propri tempi di reazione (può sol-

tanto evitare di prolungarli per stanchezza, pasti abbondanti, alcool, ecc.).

Il tempo di reazione può durare fino a tre quarti di secondo; a 120 Km/h una vettura avrà percorso nel frattempo ben venticinque metri. Quanti guidatori sono coscienti di questo?

Queste considerazioni dovrebbero spingerci a rivedere profondamente i programmi di istruzione per ottenere la patente di guida.

Attualmente infatti a norma del Regolamento, sono richieste 20 lezioni di teoria e soltanto 8 ore di guida. Queste vengono poi ridotte a tre se l'allievo ha già conseguito la patente per motociclo o trattore agricolo.

Vi sono — ed è su questo punto che occorre soprattutto (e nei modi più opportuni) richiamare l'attenzione dei conducenti — delle variazioni particolarmente significative nella frequenza degli incidenti. Siamo in grado, ad esempio, di determinare la relazione tra l'età e la frequenza degli incidenti. Meno facile è stabilire il rapporto tra l'anzianità di guida e la frequenza degli incidenti, però si è constatato che a *tutte le età* la frequenza di incidenti risulta più elevata nel *corso del primo anno di guida*.

Un'altra relazione chiaramente stabilita da studi svolti in America e in Europa e che convergono nettamente nei risultati, riguarda l'aumento del rischio in funzione del tasso di alcoolemia.

Altri studi tuttora in corso cercano di determinare l'incremento del rischio — che notoriamente esiste — in rapporto alla stanchezza.

Altri sono stati condotti in rapporto al tipo e alle dimensioni delle vetture; si tratta in questi casi di ricer-

che assai complesse che difficilmente potranno pervenire in breve tempo a risultati univoci e validi.

Programmi globali di sicurezza stradale.

Quanto fin qui abbiamo detto rientra nel quadro dell'indirizzo affermato recentemente anche in sede internazionale a proposito della necessità di « *piani a lungo termine e di programmi globali di sicurezza stradale* », di quella cioè che abbiamo definito: una politica organica per la sicurezza stradale.

Le stesse Campagne per la Sicurezza vanno inquadrare e realizzate all'interno di un tale contesto.

Ma che impostazione occorre dare a questa Campagna e come valutarne i risultati?

Alla fine del 1970 si è riunito a Parigi il Gruppo di ricerca S/4 istituito dall'OCSE (organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) per la valutazione scientifica della efficacia delle Campagne per la Sicurezza Stradale.

Il Gruppo di Ricerca S/4 è stato costituito per iniziativa del Comitato di direzione per la Ricerca stradale dell'OCSE. A questo Comitato partecipano i rappresentanti dei Governi dei Paesi membri, scelti in rapporto alle responsabilità che essi hanno nei loro Paesi particolarmente nel settore della ricerca stradale. Per l'Italia il Capo dell'Ispettorato Generale Circolazione e Traffico.

Del Gruppo di ricerca S/4 fanno parte gli esperti dei seguenti Paesi: Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Germania, Giappone, Inghilterra, Italia, Francia, Lussemburgo, Olanda, Spagna, Stati Uniti, Svezia. Alla prima

sessione del Gruppo di Ricerca S/4 — svoltasi a Parigi dall'11 al 15 maggio — hanno partecipato esperti di tutti i suddetti Paesi; per l'Italia: Sorrenti e Sagona.

Gli orientamenti del Gruppo S/4.

Premesso che la Campagna per la Sicurezza Stradale *può essere definita un'azione di informazione che ha come scopo la trasformazione del comportamento dell'utente della strada*, il gruppo S/4 dell'OCSE ha innanzitutto rilevato che la valutazione scientifica dei suoi risultati presenta notevoli difficoltà, sia perché spesso la Campagna è accompagnata da altre misure (di polizia, legislative, etc.), sia perché sulla trasformazione del comportamento dell'utente possono influire anche altri fattori del tutto estranei allo specifico settore. Inoltre occorre distinguere quello che è « l'impatto » di una determinata Campagna (che in ogni caso deve essere rilevato) e quello che è il risultato sul piano del comportamento dell'utente.

Sul piano pratico, e sempre sulla base della esperienza fino ad oggi acquisita, in questa prima fase della discussione, si è giunti ad alcune conclusioni che in gran parte concordano con l'impostazione che abbiamo dato in Italia alle nostre Campagne. In particolare:

— la necessità che il *messaggio sia specifico e non generico*; che indichi cioè un determinato comportamento e dia una *informazione*.

I risultati dei generici inviti alla prudenza risultano nulli:

— la inefficacia — sulla base di considerazioni e

ricerche di psicologia — di messaggi che provocano « terrore » o « paura » nei soggetti;

— l'opportunità e la sostanziale inefficacia, di Campagne volte verso determinati *gruppi* di utenti, in quanto chi li riceve si sente automaticamente escluso dal messaggio (particolare importanza questa considerazione assume nel caso di campagne sull'alcoolismo e sulla guida in condizioni di ubriachezza).

Si tratta insomma di evitare di creare dei « capri espiatori » su cui l'opinione pubblica scaricherebbe la responsabilità degli incidenti: in realtà ogni utente si creerebbe un alibi e nessuno penserebbe di far parte della « minoranza incriminata ».

Conclusioni.

Occorre quindi applicare con rigore questi indirizzi affermati in sede internazionale avendo sempre ben presente che le Campagne di educazione stradale sono solo un aspetto della *politica per la sicurezza stradale*, attraverso la quale l'azione dello Stato deve esplicarsi in materia organica al livello della preparazione specifica del guidatore, a quella del controllo continuo delle condizioni della viabilità e dei veicoli, e a quello più generale di intervento, sull'*ambiente* come sui *mezzi* (anche culturali e di educazione civica) in possesso dell'utente della strada per fronteggiare l'ambiente. Tutto questo allo scopo di *ridurre le probabilità di incidenti*.

Naturalmente perché questa politica sia seria ed efficace, occorre un adeguato « *retroterra* » *culturale*, un continuo processo di ricerche e di studi con una im-

stazione multidisciplinare. E, naturalmente uno stretto coordinamento operativo.

In Italia, in materia di circolazione stradale hanno attualmente voce in capitolo almeno una dozzina di ministeri: poiché è illusorio, per il momento, pensare di poter concentrare tutto questo in un solo Ministero, sarebbe urgente tendere alla costituzione di un *Centro, di un organismo unico di ricerca, nel quale coordinare il lavoro*, lo studio, la progettazione nel campo del traffico e delle strade tenendo costantemente presenti tutti gli aspetti della circolazione e le sue prospettive di espansione. A questo Centro potrebbero partecipare i rappresentanti di tutti i Ministeri, e gli altri organi interessati, per decidere in quella sede — e quindi unitariamente — tutti gli aspetti tecnico-operativi di una politica globale della circolazione e della sicurezza.

Non si può evidentemente, in queste rapide conclusioni, accennare a tutti gli aspetti del problema: quanto abbiamo detto e diremo ha perciò soprattutto valore di esemplificazione; è evidente che un centro di ricerche come quello proposto dovrebbe anche coordinare gli studi per una seria impostazione;

- dell'educazione stradale nelle scuole;
- dell'applicazione in Italia dei regolamenti sulla sicurezza attiva e passiva dei veicoli;
- dell'istruzione dei guidatori;
- della revisione della casistica e dei metodi di rilevazione statistica;
- della valutazione scientifica dei risultati delle Campagne per la Sicurezza — e così via.

Il servizio ristoro sui Treni un impegno sociale delle F.S.

Nel quadro del vasto programma di ammodernamento e potenziamento dei loro impianti che da vari anni, le Ferrovie dello Stato vanno perseguendo allo scopo di rendere i servizi sempre più adeguati alle aumentate esigenze del pubblico, non poteva non essere affrontato con nuovi, moderni criteri organizzativi, anche il problema del *comfort* di viaggio.

In una moderna concezione del viaggio il *comfort* è un'esigenza che caratterizza il mezzo di trasporto e ne condiziona la scelta. Per soddisfare pienamente il pubblico, le Ferrovie dello Stato hanno quindi affrontato il problema su due piani, quello quantitativo che richiedeva fosse intanto esteso il *comfort* già conseguito ed apprezzato – per lo più sui rapidi e sui treni di maggiore importanza in servizio sulla nostra rete – e quello qualitativo, di punta, che richiedeva un ulteriore affinamento.

Valga l'esempio del servizio ristoro. Un tempo ai viaggiatori non erano offerte davvero molte alternative in materia di pranzo in treno: vi era la carrozza ristorante che per la signorilità del servizio e per la stessa esiguità dei posti a disposizione era automaticamente pressoché riservata ad una ristretta clientela, oppure vi era il cestino da viaggio, confezionato e servito dai ristoranti delle varie stazioni e portato direttamente al treno. A volte, per il cestino da viaggio, si svolgeva una simpatica gara tra principali stazioni che pur nella obbligata limitazione del prezzo e della presentazione, miravano a realizzare perfino qualche preziosismo gastronomico, magari rispondente ai pregi ed alla fama della cucina locale.

Malgrado tutto, il « cestino » restava sempre, per il viaggiatore, un ripiego piuttosto scomodo. I primi servizi ristoro, in fondo, nacquero proprio per far fronte a queste esigenze ed anche per consentire che tutti i viaggiatori avessero qualcosa di commestibile a loro disposizione senza dover attendere la fermata del treno in una stazione e, quindi, la conseguente e non sempre fortunata caccia ai carrelli. Poi anche il « ristoro » presentò le sue difficoltà e i suoi limiti. Il successo dell'iniziativa si misurava dalla crescente richiesta che finiva però per mettere in crisi il sistema. Il personale era costretto a percorrere più volte il convoglio in tutta la sua lunghezza spesso senza riuscire a soddisfare il pubblico.

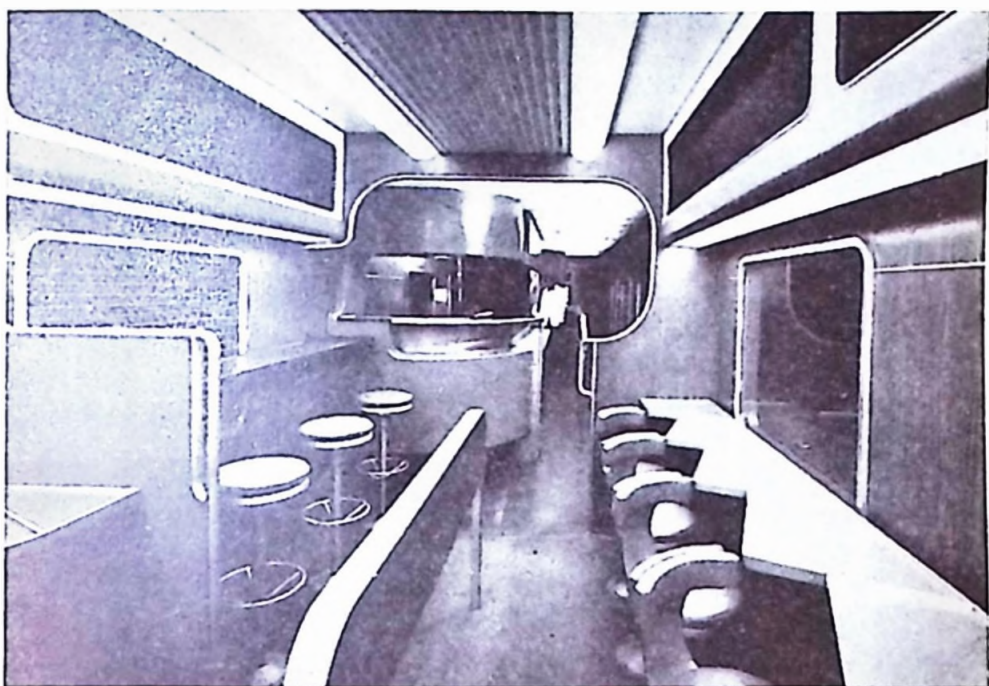
Le stesse dimensioni del cestello metallico e dei recipienti con il quale gli addetti al servizio ristoro portavano, di compartimento in compartimento, di carrozza in carrozza, bibite, caffè, panini ed altri generi di largo consumo non consentiva, del resto, grande mobilità né larga scelta.

Ed ecco in opera, su alcuni treni, il « minibar »: carrello metallico piuttosto piccolo ma a vari piani, agevolmente trasportabile con tutto il suo carico di bevande e generi alimentari, che naturalmente sono

in numero assai maggiore di quanti non potesse contenerne il vecchio cestello.

Il successo del « minibar » è stato notevolissimo tanto che fin dall'orario estivo del 1969 ed ora da quello del corrente anno, si è proceduto ad estenderne il servizio ad un numero sempre maggiore di treni.

Tornando al problema del pranzo, una gradita innovazione è stata quella del « vassoio espresso » di derivazione aerea. In effetti si tratta di un pranzo in piena regola, servito, previa prenotazione, direttamente nei singoli scompartimenti: ed è certamente più comodo e invogliante. Il suo prezzo, è accessibile e lo pone a disposizione di un maggior numero di viaggiatori.



Ma in materia di servizio ristoro non ci si limita soltanto ad una più vasta estensione del « minibar » su altre linee e su altri convogli. Le Ferrovie dello Stato, intente a rinnovare anche qualitativamente il parco delle proprie carrozze, hanno preso in considerazione nuove e più funzionali formule per venire incontro ai desideri di un più largo pubblico in questo settore.

Sono state così studiate e sono in corso di costruzione speciali carrozze « self service ». Il prototipo, allestito dalla FIAT, è stato visitato dal Ministro dei Trasporti e dell'Aviazione Civile sen. Vigliani alla fine dello scorso mese di febbraio. Si tratta di carrozze dotate di aria condizionata che saranno in grado di servire cinquanta pasti al tavolo ogni mezz'ora e che, fuori dei pasti, con la macchina espresso e tutte le più moderne attrezzature di cui dispongono, potranno svolgere servizio di bar.

E questo è, indubbiamente, la novità di maggior rilievo. Le Ferrovie intendono, in un prossimo futuro, immettere il « self service » sulla maggior parte dei treni della rete nazionale. Accessibile per i suoi prezzi non elevati, comodo, confortevole, sollecito, il nuovo servizio « self service » costituirà una benefica, attesa rivoluzione in materia. Ed anche una nuova e più moderna concezione di viaggio che non mancherà di riuscire gradita al sempre più elevato numero di quei viaggiatori che scelgono il treno.



**Sulle strade
scegliete la vita.**



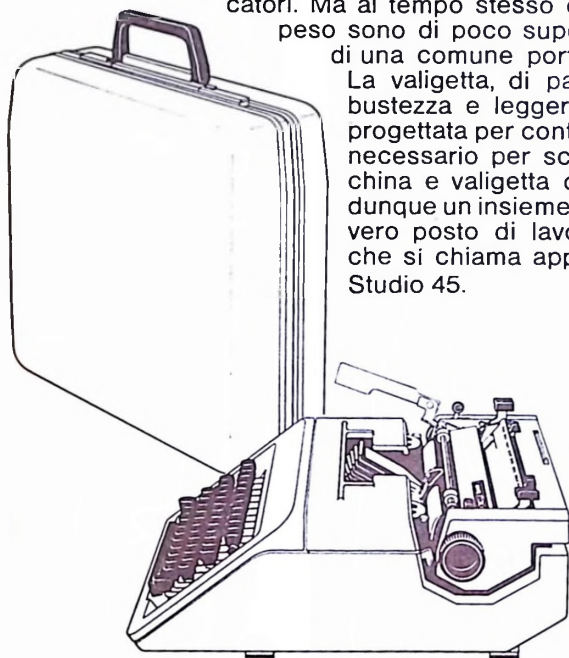
MINISTERO DELL'INTERNO
DIREZIONE GENERALE
CIRCOLAZIONE E TRAFFICO
CAMPAGNA NAZIONALE SICUREZZA STRADALE

Per chi vuole di più

Una macchina per scrivere completa, forte e facilmente trasportabile: a chi deve mettere su carta i fatti del proprio lavoro, a chi ha bisogno di una macchina personale per scopi professionali, a chi vuole un oggetto di durata e di prestigio, Olivetti suggerisce la Studio 45.

Ha tutti i principali servizi di una macchina da ufficio: per esempio l'incolonnatore e il regolatore del tocco, il capoverso automatico e il selettore del nastro a tre posizioni che consente anche la preparazione di matrici per duplicatori. Ma al tempo stesso dimensioni e peso sono di poco superiori a quelli di una comune portatile.

La valigetta, di particolare robustezza e leggerezza, è stata progettata per contenere tutto il necessario per scrivere: macchina e valigetta costituiscono dunque un insieme integrato, un vero posto di lavoro portatile, che si chiama appunto Olivetti Studio 45.



Olivetti Studio 45

BANCO DI SICILIA

Istituto di credito di diritto
pubblico

Presidenza
e Amministrazione Centrale
in Palermo

Patrimonio L. 77.961.776.176

Sedi in:

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

250 SUCCURSALI ED AGENZIE

Uffici di Rappresentanza in:

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

Sezioni speciali per il:

Credito Agrario e Peschereccio
Credito Minerario
Credito Fondiario
Credito Industriale
Finanziamento Opere Pubbliche



Alfa Romeo

Alfa Romeo - Alfasud:
una tappa importante per lo sviluppo
del Mezzogiorno.
Gli stabilimenti di Pomigliano d'Arco
produrranno
1000 vetture al giorno.

CASSA DI RISPARMIO DELLE PROVINCIE LOMBARDE

**DAL 1823 A PRESIDIO
DELL'ECONOMIA DELLA REGIONE**

371 DIPENDENZE



**tutte
le operazioni
di banca**

Elenco e prezzi dei periodici "CEDAM" 1972

- 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. 7.000. Estero L. 9.000.
- 3) « Diritto e Pratica Tributaria » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 18.000. Estero L. 18.000.
- 4) « Economia & Lavoro » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 4.000. Estero L. 5.000.
- 5) « Giornale degli Economisti e Annali di Economia » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 9.000. Estero L. 10.000.
- 6) « La Comunità Internazionale » Rivista trimestrale della Società Italiana per l'Organizzazione Internazionale: prezzo di abbonamento per l'Italia L. 8.000. Estero L. 12.000.
- 7) « L'Indice Penale » (quadrimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 7.000. Estero L. 8.000.
- 8) « Rendiconti del Seminario Matematico dell'Università di Padova » (semestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 12.000. Estero L. 13.000.
- 9) « Rivista di Diritto Civile » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 10.000. Estero L. 13.000.
- 10) « Rivista di Diritto Processuale » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 8.000. Estero L. 10.000.
- 11) « Rivista di diritto internazionale e comparato del lavoro » (semestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 8.000. Estero L. 10.000.
- 12) « Rivista di diritto internazionale privato e processuale » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 8.000. Estero L. 10.000.
- 13) « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali » (mensile); prezzo di abbonamento per l'Italia L. 11.000. Estero L. 12.000.
- 14) « Sophia » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 4.000. Estero L. 6.000.

ABBONAMENTI NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI

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 canone di abbonamento deve essere pagato anticipatamente. In caso contrario la Casa si riserva la facoltà di interrompere l'invio dei fascicoli.

I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa in Padova oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega, che rilasceranno ricevuta sui moduli recanti il marchio Cedam e numerati progressivamente.

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

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, gravato delle spese.

Librerie presso le quali è in vendita la rivista

Libreria F.lli Boffi
Via dei Martiri
15100 Alessandria
Libreria Giuseppe Fogola
Piazza Cavour, 4
60100 Ancona
Libreria Carlo Leprino
83100 Avellino
Libreria Laterza & Figli
Via Dante Alighieri, 47
70121 Bari
Libreria Adriatica
Via A. da Bari, 122
70122 Bari
Libreria Patron
Via Zamboni, 26
40126 Bologna
Libreria Internazionale Rizzoli
Via Rizzoli, 8
40125 Bologna
Libreria Cocco
Via Manno, 9
09100 Cagliari
Libreria Romco Prampolini
Via V. Emanuele, 333
95124 Catania
Libreria Vincenzo Muglia
Via Etnea, 134
95100 Catania
Agenzia Libreria Franco Milella
Via Terranuova, 46
44100 Ferrara
La Nuova Italia Bibliografica
Piazza Indipendenza, 29
50129 Firenze
Libreria Marzocco
Via Martelli, 22
50129 Firenze
Libreria Treves di Stefano
Roccatagliata Ceccardi
16121 Genova
F.lli Bozzi
Via Cairoli, 2 ar
16124 Genova

Libreria Nuova
Corso Amedeo, 103
57100 Livorno
Libreria Adamo Di Pellegrini
Corso Umberto I, 32
46100 Mantova
Libreria Dell'O.S.P.E.
Piazza Cairoli is. 221
98100 Messina
Libreria Moderna
Piazza Ferretto, 1
30170 Mestre (Venezia)
Libreria Degli Uffici
Via Moscovia, 10
20121 Milano
Libreria Ulrico Hoepli
Via Hoepli, 5
20121 Milano
Libreria Pirola
Largo Augusto, 1
20135 Milano
Libreria Rizzoli
Galleria V. Emanuele, 79
20149 Milano
Libreria De Simone F.lli
Via Benedetto Croce, 31
80134 Napoli
Libreria Alfredo Guida & Figlio
Port'Alba, 20
80134 Napoli
Libreria Treves di Leo Lupi
Via Roma, 250
80134 Napoli
Libreria Dante delle L.I.R.
Quattro Canti di Città
90100 Palermo
Libreria Angelo Draghi
Via Cavour, 7-9
35100 Padova
Libreria Riccardo Zannoni
Corso Garibaldi, 4
35100 Padova

Libreria Giordano Pellegrini
Via 29 Maggio, 6
56100 Pisa

Libreria Lo Spettatore
Corso Cavour, 16
27100 Pavia

Libreria Galleria Del Libro
Via Nazionale, 246
00184 Roma

Libreria Internazionale Rizzoli
Galleria Colonna - Largo Chigi
00187 Roma

Libreria Comm. Angelo Signorelli
Via del Corso, 260
00188 Roma

Libreria Tombolini
Via IV Novembre, 146
00187 Roma

Libreria LISAC
Piazza Università
07100 Sassari

Libreria Monauni
Via Mancini, 141
38100 Trento

Libreria Editrice Arduini
Via Cigna, 37
10152 Torino

Libreria Luigi Druetto
Via Roma, 223/225
10121 Torino

Libreria G. Giappicchelli
Via G. Verdi, 39/B
10124 Torino

Libreria Levrotto & Bella
Corso V. Emanuele, 28
10125 Torino

Libreria Internaz. Italo Svevo
Corso Italia, 22
34122 Trieste

Libreria Tarantola
Via V. Veneto, 20
33100 Udine

Libreria Universitaria
Calle Foscari, 3259
30126 Venezia

Libreria Guelfi & Barbato
Via Mazzini, 21
37100 Verona

Libreria Prof. M. Malipiero
Corso XI Settembre, 61
61100 Pesaro

Libreria Franceschetti
Portici Palazzo Comunale
62100 Macerata

Libreria N. Massimi
di D. Taddei
Corso Vittorio Emanuele, 23
63100 Ascoli Piceno

Libreria dell'Università
Via Gramsci, 25
65100 Pescara

Libreria Agenzia Iapadre
Corso Federico II, 53
67100 L'Aquila

Libreria Antonio Carlucci
Piazza Vittoria, 4
72100 Brindisi

Casa del Libro
Cav. Antonio Mandese
Via D'Aquino, 142
74100 Taranto

Libreria Cianflone
Corso Mazzini, 3/b
87100 Cosenza

Libreria Granillo & Arcidiaco
Corso Garibaldi, 435
89100 Reggio Calabria

Casa del Libro
Via Maestranza, 20-22
96100 Siracusa

Libreria Rinascita
Via delle Botteghe Oscure, 1/2
00186 Roma

Libreria Feltrinelli
Via del Babuino
00187 Roma

Libreria Internazionale Paesi Nuovi
Via Aurora, 33/35
0087 Roma

Libreria Feltrinelli
Via Cavour, 12
50129 Firenze

N. 5 - SETTEMBRE-OTTOBRE 1970 - Premessa; Articoli, E. Bartocci, *Problemi sociali, rapporti di potere, iniziativa politica in Giacomo Brodolini*; F. Forte, *L'economia italiana nel pensiero di Giacomo Brodolini*; G. Giugni, *Esperienza politico-economica con Giacomo Brodolini*; L. Iraci, *Piena occupazione e sottosviluppo*; Documentazione, G. Brodolini, *Sindacati e Partiti in Italia (conferenza tenuta a Parigi il 14 aprile 1964)*; Id., *Discorso pronunciato al municipio di Avola (4 gennaio 1969)*; Id., *Discorso pronunciato alla 53ª Conferenza del BIT (11 giugno 1969)*.

N. 6 - NOVEMBRE-DICEMBRE 1970 - Editoriale, G. Lauzi, *Consigli di fabbrica: una scelta per l'unità sindacale*; Articoli, A. Golini, *Alcuni problemi attuali dell'emigrazione italiana*; M. Mari, *L'adattamento strutturale delle imprese europee alla dimensione del MEC*; Saggi, E. Bartocci, *La contrattazione collettiva nell'industria sovietica*; W. A. Lewis, *Le cause della disoccupazione nei paesi meno sviluppati e alcuni temi di ricerca*; Note critiche, C. Rizzacasa, *Le punte avanzate dell'unità sindacale*.

N. 1 - GENNAIO-FEBBRAIO 1971 - Editoriale, *Economia e lavoro cambia rimanendo fedele a se stessa*; Saggi, L. Iraci, *Note sull'economia del cambiamento tecnologico*; E. C. Brown, *Tradizione e mutamento nella politica del mercato del lavoro in Unione Sovietica*; Relazioni industriali, *Rapporti contrattuali in Italia*; *La situazione sindacale nella Comunità Europea*; Recensioni e schede, *Il movimento cattolico in Italia*; *Lotta e organizzazione di classe alla Fiat*; *Il posto della donna nella società degli uomini*; *Il marxismo, dopo Marx*.

N. 2 - MARZO-APRILE 1971 - Editoriale, G. Lauzi, *Unità sindacale: non c'è più spazio per « aree di ambiguità »*; Articolo, G. D. A. Trepidi, *Valore dei risultati del contratto della gomma*; Saggio, A. N. J. Blain-J. Gennard, *Una revisione critica della teoria delle relazioni industriali*; Ricerca, S. Casulli-P. Massarelli, *Indagine sul collocamento in Puglia (I)*; Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea*; Recensioni e schede, *La politica dei gruppi*; *Classi e generazioni*; *Sulle società precapitalistiche*.

N. 3 - MAGGIO-GIUGNO 1971 - Editoriale, O. Tarquinio, *Stagnazione con inflazione nella relazione Carli 1971*; Articolo G. Bianco, *La legge Carr*; Saggio, G. Mossetto, *Il conflitto sopito: grande impresa e piccola Impresa*; Relazioni industriali *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea*; Recensioni e schede, *Lavoro e risparmio*; *Le origini del socialismo*; *Inghilterra: le briglie al sindacato*; *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*.

N. 4 - LUGLIO-AGOSTO 1971 - Articolo, N. Cacace, *Nuovo piano quinquennale e credibilità*; Saggio, E. Bartocci, *La politica del lavoro in URSS da Lenin a Stalin*; Ricerca, S. Casulli-P. Massarelli, *Indagine sul collocamento in Puglia (II)*; Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità europea*; Recensioni e schede, *Di Vittorio: l'uomo, il dirigente*.