

economia & lavoro

Anno VI

Maggio-Giugno 1972

N. 3

OSVALDO TARQUINIO

*le modifiche strutturali
nell'economia secondo
il Governatore
della Banca d'Italia*

PAOLO SYLOS LABINI

*sull'interdipendenza
delle economie europee
con particolare riguardo
all'economia italiana*

LUCIANO GALLINO

*la crisi dell'organizzazione
del lavoro*

G. ADAM, J. D. REYNAUD
J. M. VERDIER

*la contrattazione collettiva
in Francia (I)*

RELAZIONI INDUSTRIALI

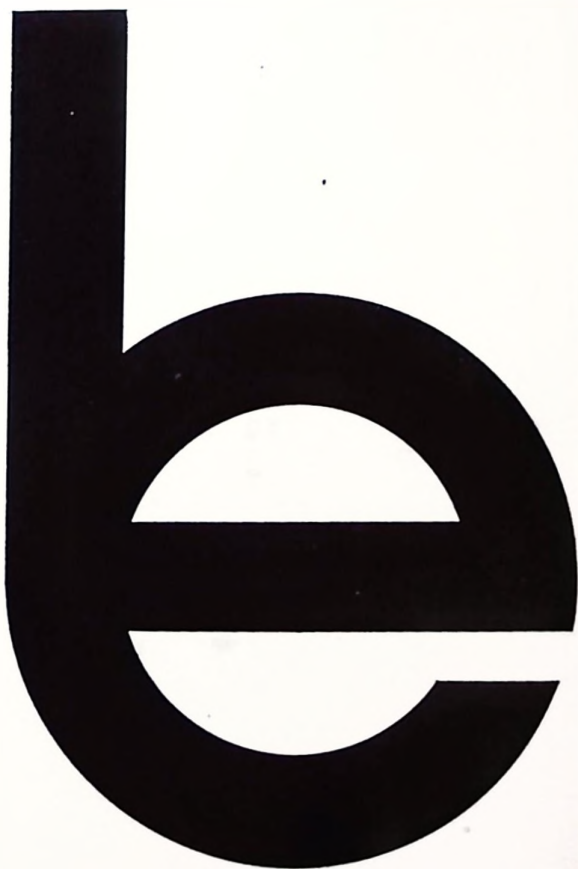
*le relazioni contrattuali in italia
le relazioni contrattuali in europa*

RECENSIONI E SCHEDE

OSSERVATORIO

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

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



economia & lavoro

Rivista bimestrale
di politica economica e sindacale.
Fondata da Giacomo Brodolini

anno VI maggio-giugno 1972 n. 3

Direttori: Enzo Bartocci, Francesco Forte, Gino
Giugni

Direttore responsabile: Enzo Bartocci.

Copertina e impaginazione: Alfredo De Santis.

Direzione e redazione: Via Brescia 29 - 00198
Roma; tel. 869135 - A questo indirizzo vanno
indirizzati i dattiloscritti, le pubblicazioni perio-
diche in cambio, i libri per recensioni (possibil-
mente in duplice copia) e la corrispondenza
relativa alla rivista.

Amministrazione: CEDAM - Casa Editrice Dott.
Antonio Milani - Via Jappelli 5 - 35100 - Padova
(Telefoni 23.442 e 23.234 - Casella Postale 1095).

Abbonamento 1972: Italia L. 4.000, estero L. 5.000,
sostenitore L. 50.000, un fascicolo separato L. 800.

Per gli abbonamenti il versamento va effettuato
sul Conto Corrente postale n. 9/14788 intestato
a: Casa Editrice CEDAM Padova.

Concessionaria esclusiva della pubblicità: Com-
pagnia Internazionale Pubblicità Periodici - CIPP
Via Pisoni 2 - 20121 Milano Tel. 652814/15/16 -
10122 Torino - Via Bertola 34 T. 5753. Rappresen-
tanze in tutta Italia.

Linotipia Veronese Fiorini - Verona.

economia & lavoro

bimestrale di politica economica e sindacale
anno VI maggio-giugno 1972 n. 3

sommario

ARTICOLO

- Oswaldo Tarquinio: *Le modifiche strutturali nell'economia secondo il Governatore della Banca d'Italia* 381

RICERCA

- Paolo Sylos Labini: *Sull'interdipendenza delle economie europee con particolare riguardo all'economia italiana* 299

DIBATTITO

- Luciano Gallino: *La crisi dell'organizzazione del lavoro* 341

SAGGIO

- G. Adam, J. D. Reynaud, J. M. Verdier: *La contrattazione collettiva in Francia (I*)* 353

RELAZIONI INDUSTRIALI

- Le relazioni contrattuali in Italia* (a cura di A. La Porta e D. Valcavi) 391
Le relazioni contrattuali in Europa (a cura di M. Sepi) 425

- RECENSIONI E SCHEDE 455

OSSERVATORIO



EDIZIONI CEDAM
PADOVA

sommaire

ARTICLE

- Osvaldo Tarquinio: *Les modifications structurales dans l'économie d'après l'opinion du Gouverneur de la Banque d'Italie.* 281

L'auteur examine la relation du Gouverneur de la Banque d'Italie à l'Assemblée des participants pour l'année 1971. Il remarque essentiellement deux thèmes fondamentaux: celui-ci des solutions à la crise monétaire internationale et celui-là des modifications structurales dans l'économie italienne, sur tout caractérisée par l'accentuation du phénomène de la concentration industrielle. D'après l'opinion de l'auteur, si le Gouverneur a abandonné l'hypothèse de restructuration générale du système international et a au contraire préféré l'hypothèse de la création de plusieurs zones monétaires homogènes, qui trouvent dans le Fonds Monétaire International un lieu de composition de leurs intérêts, est à cause de l'attitude assez isolationniste des Etats-Unis en matière de balances des paiements. L'auteur estime que la concentration industrielle des années '60 en Italie, mise en relief par le Gouverneur, est une des causes, tout ensemble à la politique restrictive du crédit ou bien quand même aux élevés taux d'intérêt, de la crise des investissements et de l'occupation dans la quelle se trouve l'économie italienne depuis quelques ans.

RECHERCHE

- Paolo Sylos Labini: *Sur l'interdépendance des économies européennes et particulièrement sur l'économie italienne.* 299

L'article est un programme raisonné des recherches sur l'interdépendance des économies européennes, préparé par le Professeur P. S. Labini pour la Commission des Communautés européennes. En effet il s'agit de quelque chose de plus qu'un simple programme de recherche puisque certains intéressants résultats préliminaires y sont rapportés. Par exemple, l'examen préliminaire contenu dans la note présente met déjà en évidence que le rôle joué par les facteurs économiques internationaux est tellement considérable qu'il soulève le problème des marges d'autonomie de la politique économique italienne.

DEBAT

- Luciano Gallino: *La crise de l'organisation du travail.* 341

L'auteur aborde le très actuel problème de l'organisation du travail, présentant ses caractéristiques constituées par le morcellement du travail et par la séparation radicale entre la direction du travail et son exécution. L'auteur continue en se demandant la raison pour la quelle l'organisation du travail a été mise en discussion en Italie seulement en 1968-69, après les enflammées luttes syndicales, et découvre les raisons dans une série de facteurs, dont les plus importants sont: a) la maturation civile, culturelle et politique; b) le développement d'organisation et de politique des syndicats; c) les tensions du marché du travail; d) les grandes immigrations internes. L'article termine avec l'indication de trois routes pour une possible solution de la crise.

ESSAI

- G. Adam, J. D. Reynaud, J. M. Verdier: *La négociation collective en France* 353

Les auteurs du rapport n'ont pas entendu faire un tableau analytique et minutieux des problèmes, mais, bien plus incisivement, ils ont préféré définir les aspects les plus importants et caractéristiques de l'évolution de la négociation collective en France. Le rapport contient une première partie qui représente un bilan du passé et une deuxième partie qui explique les perspectives de l'avenir. Le résultat est un tableau organique de l'actuelle situation contractuelle française.

RELATIONS INDUSTRIELLES

- Relations contractuelles en Italie* (par A. La Porta et D. Valcavi) 391

- Relations contractuelles dans la Communauté Européenne* (par M. Sepi) 425

- RECENSIONS 445

summary

ARTICLE

- Oswaldo Tarquinio: *Structural changes in the economy according to the Governor of the Bank of Italy.* 281

The writer examines the report of 1971 made by the Governor of the Bank of Italy to the meeting of the participants. He essentially points out two fundamental subjects: the first one which concerns the solutions to the international monetary crisis and the second one which concerns the structural changes in the Italian economy, especially characterized by the accentuation of industrial concentration's phenomenon. According to the writer, if the Governor gave up the hypothesis of a general transformation of the international monetary system and preferred on the contrary the hypothesis of the establishment of several homogeneous monetary areas, that find in the international monetary Fund the right place to conciliate their interests, is in consequence of the U.S.A. rather isolationist attitude in the matter of balance of payment. The writer believes that the Italian industrial concentration, stressed by the Governor for the years '60, is one of the reasons, together with the restrictive credit politics or however with the high interest rates, of the crisis of investments and occupation in which is the Italian economy for some years.

RESEARCH

- Paolo Sylos Labini: *About the interdependence of European economies and particularly about Italian economy.* 299

This note is a reasoned programme of researches about the interdependence of European economy, elaborated by Professor P. S. Labini for the Commission of European Community. It is really something more than a simple programme of research in that some preliminary interesting results are reported. For instance, the preliminary examination of this note already shows that the rôle of international economic factors is so important that points out the problem of the margins of autonomy of Italian economic politics.

DEBATE

- Luciano Gallino: *The crisis of work organization.* 341

The author deals with the very actual problem of work organization and emphasizes its characteristics, constituted by both the fragmentariness of work and the radical division between the direction of work and its execution. The writer goes on wondering why the organization of work in Italy was questioned only after the 1968-69 strong trade-union struggles and finds out the reasons in some elements such as: a) the civil, cultural and political maturity; b) the trade-union development of politics and organizations; c) the tension of the work market; d) the strong home immigration. The article concludes showing three ways for a possible solution of the crisis.

ESSAY

- G. Adam, J. D. Reynaud, J. M. Verdier: *The collective negotiation in France* 353

The authors of this report did not intend to give an analytical and detailed picture of the problems but, much more incisively, preferred to specify the most important and characteristic aspects of the evolution of collective negotiation in France. The report includes a first part that gives a balance of the past and a second part that explains the future perspectives. The result is an organic description of the present contractual French situation.

INDUSTRIAL RELATIONS

- Contractual relations in Italy* (by A. La Porta and D. Valcavi) 391
Contractual relations in the European Common Market (by M. Sepi) 425

- BOOKS 445



le modifiche strutturali nell'economia secondo il governatore della banca d'italia

1. — Le linee di pensiero del Governatore Carli espresse nel Maggio 1972 non si distaccano sostanzialmente da quelle espresse nel Maggio 1971. L'anno scorso commentavamo¹ la relazione ritenendo che il Governatore manifestasse l'idea che nelle economie occidentali vi sia una sorta di modifiche di comportamento ed istituzionali degli operatori economici e dei lavoratori che conduce a quel nuovo fenomeno che è la stagnazione con inflazione; i primi hanno abbandonato linee di resistenza tradizionali alle pressioni rivendicative dei lavoratori per scegliere la linea di minore resistenza di trasferire i maggiori costi sui prezzi; ciò è stato agevolato da modifiche istituzionali nelle imprese che sono sempre più concentrate e quindi sempre più slegate dalla proprietà prevalendo la direzione tecnicistica; si potrebbe sintetizzare questa situazione semplicemente col dire che non esiste più l'occhio del padrone ad ingrassare il cavallo. D'altra parte le forze politiche lasciano correre e non intervengono in questo processo di lassismo economico; di qui un profondo scetticismo del Governatore verso la possibilità di utilizzare tecniche di politica economica, e prima di tutte di quella monetaria, in grado di affrontare il problema.

¹ Cfr. il n. 3, 1971, di questa rivista.

Quest'anno il Governatore, proseguendo su queste linee di pensiero, mette in rilievo quali sono in particolare tali modifiche di comportamento nella fattispecie italiana. Pertanto egli concentra il succo della relazione nella parte delle considerazioni finali intitolata: « I mutamenti nelle strutture economiche e finanziarie nel corso degli anni '60 ».

2. — Prima di esaminare questi mutamenti strutturali la relazione però mostra una novità nelle idee del Governatore circa la possibilità di riforma del sistema monetario internazionale. Finora il Governatore aveva fiducia in possibilità di riforma globali ed universali; nell'ultima relazione aveva fondato nell'ampliamento dei diritti speciali di prelievo queste possibilità. Ora, vista la sempre più scarsa omogeneità di condotta e di interessi indotta dal peggiore egoismo economico nei paesi ad economia capitalistica, il Governatore propende per soluzioni parziali che raggruppino almeno in aree monetarie singole quei paesi che hanno in comune qualcosa di più di altri.

In breve ci sembra che il Governatore, avendo notato che non si riesce ad indurre gli Stati Uniti d'America a responsabilizzarsi sul fatto che l'andamento della loro bilancia dei pagamenti è di vitale importanza per tutta l'economia di scambio nell'area occidentale e che tale bilancia non può essere — come è — considerata una valvola di sfogo delle tensioni interne all'economia americana, cada nello scetticismo circa una riforma generale e stabile del sistema monetario internazionale e teorizzi il coagulum degli interessi economici in formule di sottosistemi monetari. Di qui l'accento sulla

necessità di creare un'area monetaria europea e la fiducia sugli sviluppi degli ultimi accordi CEE per gli interventi sul dollaro e per la riduzione del campo di oscillazione dei cambi all'interno dell'area comunitaria attraverso meccanismi di intervento in moneta dei paesi membri. Di qui anche la sollecitazione a costituire altre aree monetarie che vanno collegate al Fondo Monetario Internazionale, non già inteso come organo regolatore dei flussi monetari bensì come « luogo di conciliazione dei molteplici interessi dei gruppi regionali », a cui, in questa nuova funzione, possono associarsi anche i paesi ad economia socialista; anzi la loro partecipazione ne migliorerà il funzionamento.

3. — E torniamo ai mutamenti strutturali nell'economia italiana. È il caso di riportare per intero il passo della relazione in cui il Governatore indica tali mutamenti:² « Durante gli anni '60, i tratti caratteristici del nostro sistema produttivo hanno presentato mutamenti ampi. Ne costituiscono aspetti rilevanti il processo di concentrazione delle imprese, anche attraverso l'ampliamento della dimensione dei gruppi; il ritmo dell'attività di investimento più celere da parte delle imprese con partecipazione statale rispetto alle altre; la notevole contrazione dei capitali azionari posseduti dalle famiglie. Non sempre il passaggio delle generazioni è avvenuto senza lacerazioni; esso, in alcuni casi, si è manifestato attraverso la sostituzione del capitalismo dinastico di famiglia con dirigenze tecnicistiche. Si è

² Cfr. pag. 14 delle Considerazioni finali.

levata prepotente l'istanza di una partecipazione più diretta al processo di formazione delle decisioni aziendali rilevanti, ma spesso ha urtato contro diffuse incomprendimenti. Il metodo dell'indirizzo programmato dell'economia ha suscitato l'apparizione di una nuova categoria di dirigenti pubblici, ma fra questa categoria e quella dell'amministrazione convenzionale si è stabilita una sorta di incomunicabilità ».

A questi si aggiungono — e ne derivano — il processo di maggiore indebitamento delle imprese, specie sotto la forma obbligazionaria, che fa mutare ed amplia i compiti dell'intermediazione finanziaria, l'incremento di produttività pari a quello del valore aggiunto, il « calo di rendimento esteso alla generalità delle imprese », derivante da un allungamento dei « tempi dell'investimento e della produzione » provocati dai « miglioramenti normativi in materia di organizzazione del lavoro in fabbrica ».

Mi sembra opportuno rilevare subito come sia strano imputare ai miglioramenti normativi in materia di organizzazione del lavoro in fabbrica, in atto dal 1970, il calo di rendimento delle imprese che si riferisce al periodo 1961-70; inoltre, non spiegato risulta il fatto che si possa essere manifestato un calo generale di rendimento delle imprese nel mentre — come si afferma — la produttività è aumentata allo stesso ritmo del valore aggiunto che per la massima parte è costituito da salari e stipendi. D'altronde nella relazione dell'anno scorso non era — almeno esplicitamente — citata tra le cause della crisi della nostra economia una riduzione del tasso di profitto.

4. — Il Governatore espone poi le conseguenze di questi mutamenti strutturali.

a) Il processo di concentrazione industriale ha comportato che il peso delle maggiori società è salito dal 64,4% nel 1961 al 68,7% nel 1970. Da una analisi condotta « nell'ambito di un ampio gruppo di industrie manifatturiere », le « unità esistenti erano 784 nel 1958 e 423 nel 1970 », fenomeno che si è accentuato nell'ultimo quinquennio del periodo.

Questo fenomeno ha comportato, nella composizione delle attività patrimoniali, l'accrescimento nelle partecipazioni e in misura maggiore nelle imprese private che nelle pubbliche. Di qui una prima importante conseguenza sul piano dello sviluppo economico: « la riluttanza delle imprese private ad assumere i rischi dell'investimento diretto ». Vale a dire che, piuttosto che ad ampliare gli investimenti per la creazione di nuovi stabilimenti e unità operative, le società più grandi hanno teso ad acquisire stabilimenti ed unità operative già operanti; si è cioè preferito investire il capitale finanziario nell'acquisizione di stabilimenti ed unità operative di altre imprese piuttosto che nella creazione di nuovi stabilimenti ed unità operative. Di qui una ragione del rallentamento degli investimenti reali diretti e quindi dell'occupazione.

Una conseguenza, quindi, dell'indiscriminata tendenza alla concentrazione industriale è il rallentamento nella creazione di nuovi posti di lavoro. Mi sembra questo un'avvertimento al politico che sta cercando di facilitare ad ogni costo la concentrazione industriale, peraltro per valide ragioni di concorrenza internazionale, senza però

rendersi conto delle conseguenze di ciò sull'andamento degli investimenti reali e dell'occupazione.

b) Il ritmo dell'attività di investimento più celere nelle imprese a partecipazione statale rispetto alle altre mi sembra una conseguenza del fatto che le imprese private hanno teso, come si è visto prima, più all'investimento finanziario che a quello reale.

La partecipazione agli investimenti fissi lordi delle imprese private è caduta dall'81,8% nel 1961 al 52,8% nel 1971.

Il Governatore imputa al fatto che le imprese a partecipazione statale abbiano invaso campi in cui si sviluppava l'attività delle imprese private, il calo degli investimenti reali di queste; a questo proposito egli ricorda che nella relazione sull'esercizio 1965 « sottolineava l'opportunità di intensificare l'intervento pubblico nei settori dei servizi di carattere infrastrutturale e in quelli di razionalizzazione delle strutture complementari all'attività di produzione agricola. Si esprimeva invece dubbi sulla opportunità che le partecipazioni statali si mettessero in concorrenza in altri settori con gli imprenditori privati, scompigliandone le basi del calcolo economico ». È invece accaduto il contrario di quanto il Governatore auspicava.

Il problema di quale sia la causa dell'abbassamento degli investimenti diretti di imprese private è, mi sembra, in bilico: è stata la politica delle partecipazioni statali a spingere le imprese private verso la concentrazione e quindi a preferire l'investimento finanziario a quello reale e diretto — come ritiene il Governatore — o, al contrario, la carenza di investimenti reali di

imprese private ha portato all'accrescimento degli investimenti pubblici in settori concorrenziali con i privati? Occorrerebbe esaminare, settore per settore e anche all'interno dei settori, il fenomeno nel suo svolgimento temporale per avere maggiori elementi di giudizio e forse la certezza di quale ne è stata la causa e quale l'effetto.

c) La contrazione dei capitali azionari posseduti dalle famiglie è certamente una delle cause delle situazioni patrimoniali eccessivamente debitorie delle imprese e, per tale verso, una delle ragioni del ridotto ritmo degli investimenti reali delle imprese private. Ad essa ha certamente contribuito — come ritiene il Governatore — il regime fiscale sul possesso azionario e sui dividendi. Ma tale contrazione può essere anche dovuta — mi sembra — all'aumentato grado di concentrazione azionaria nei gruppi imprenditoriali e nelle finanziarie; vale a dire, al fatto che le imprese più grandi abbiano preferito acquisire direttamente capitale azionario di altre imprese attraverso l'ampliamento delle partecipazioni incrociate nei grandi gruppi finanziari piuttosto che sostenere il mercato azionario al fine di predisporlo positivamente verso il mantenimento del possesso di azioni da parte delle famiglie e di creare così le condizioni adatte a nuove emissioni collocabili presso di queste per finanziare nuove attività produttive.

Per dirimere una tale questione, sarebbe interessante porre in relazione i due fenomeni: l'andamento delle concentrazioni e fusioni e l'andamento della quantità dei capitali azionari posseduti dalle famiglie, correlati all'andamento dei corsi dei titoli azionari.

Il Governatore si limita a rilevare i due fenomeni in maniera staccata e ad imputare alle sole ragioni fiscali, che pure sussistono, la contrazione dei capitali azionari posseduti dalle famiglie.

d) La sostituzione del capitalismo dinastico di famiglia con dirigenze tecnicistiche è la conseguenza, mi sembra, del processo di concentrazione delle imprese e forse, ma in misura certamente minore, della politica fiscale sul possesso azionario, non un mutamento strutturale a sé stante. Ad essa si fa risalire largamente quel certo lassismo economico che il Governatore rilevava già nella relazione dell'anno scorso e su scala mondiale, come da esso dipendono tutta una serie di storture rispetto all'idea tradizionale dell'economia capitalistica di cui ci ha edotti molta letteratura economica con il Galbraith in testa. Tuttavia è una nuova condizione di cui si dovrà ora tenere conto nello svolgimento della politica economica.

e) L'istanza di partecipazione al processo di formazione delle decisioni aziendali rilevanti, si è risolta nei miglioramenti normativi in materia di organizzazione del lavoro in fabbrica in seguito ai contratti del 1969. Pur riconoscendo che è un progresso, il Governatore ritiene che « la partecipazione dei lavoratori alla formazione delle decisioni concernenti i modi del produrre » « allunga i tempi dell'investimento e della produzione » e si riflette negativamente sul rendimento per la generalità delle imprese. « Così, la ricostituzione degli equilibri aziendali, scossi dagli aumenti dei costi salariali, è di più ardua attuazione pur in presenza di politiche espansive. In ultima istanza ne soffre il livello di occupazione ».

Queste affermazioni, a prescindere dal fatto che in Italia non si sono avute da tempo politiche espansive e quindi non è verificabile in concreto come le imprese risponderebbero ad esse pure in presenza dell'istanza di partecipazione, possono essere vere ma attendono una verifica anche a livello internazionale. La richiesta di partecipazione è in tutti i paesi occidentali, eppure non in tutti vi è una crisi dell'occupazione; lo stesso Governatore riporta all'inizio delle considerazioni conclusive il successo, proprio sui livelli di occupazione, di una politica espansiva nel 1971 negli Stati Uniti, il cui unico difetto è stato quello di riuscire a conciliare « l'obiettivo dell'accelerazione dello sviluppo e dell'aumento dell'occupazione con quello di un più alto grado di stabilità dei prezzi e con una posizione esterna più equilibrata ». In altri termini la politica espansiva degli USA è stata fatta a spese del livello dei prezzi e dell'equilibrio della bilancia dei pagamenti, ma le imprese hanno risposto bene ad essa per quanto riguarda gli investimenti e l'occupazione.

Stante questa esperienza, mi sembra che non si possano attribuire all'istanza di partecipazione effetti frustranti su una politica economica espansiva del reddito e dell'occupazione. Si può aggiungere, al contrario, che gli Stati Uniti hanno motivi particolari (guerra del Vietnam, ad esempio, ed eurodollaro) per avere riflessi negativi di una politica espansiva sulla bilancia dei pagamenti che in qualche misura si riflettono anche sui prezzi. L'Italia, invece, non ha motivi di preoccupazione gravosi circa l'equilibrio della bilancia dei pagamenti al momento e ne dovrebbe avere meno che gli

USA fin quando avrà risorse inutilizzate e il piú basso reddito pro-capite della CEE.

f) L'apparizione di una nuova categoria di dirigenti pubblici indotta dal metodo dell'indirizzo programmato nell'economia ha comportato, per il Governatore, un mutamento nelle impostazioni di politica economica che risulta piú centrata su controlli amministrativi, con effetti soprattutto sul credito attraverso l'espansione del credito agevolato sottoposto a condizioni politico-amministrative. Purtroppo si manifesta « una sorta di incomunicabilità » fra questa categoria e quella dell'amministrazione tradizionale, che può rendere vano lo sforzo di dirigismo economico attraverso la burocratizzazione dell'economia.

Il Governatore implicitamente attribuisce a questa nuova categoria di dirigenti pubblici la crescente importanza del credito agevolato; ma a proposito di questo ribadisce il suo « convincimento della superfluità e della inefficienza di un controllo qualitativo » del credito e sembra volere far rilevare tra le righe che il tipo di intervento basato sul credito agevolato toglie spazio alle manovre creditizie e monetarie della banca centrale, specie a livello quantitativo.

Egli manifesta una certa fiducia nella « collaborazione appena avviata fra gli organi della programmazione, le imprese e gli istituti di credito » che « appare destinata a definire i contorni di un metodo nuovo di promozione delle iniziative, di selezione degli uomini atte ad assumerle, di controllo sulla corrispondenza dei mezzi agli scopi e sul loro conseguimento finale ». Ma avverte che « il sistema sarà vitale se riuscirà possi-

bile impedirne la degradazione in quello entro il quale le responsabilità si dissolvono e si cerca di ristabilirle attraverso controlli amministrativi e giudiziari ». Ciò per ora non è avvenuto, sostiene il Governatore implicitamente rilevando il fallimento della politica degli investimenti pubblici e degli impieghi sociali del reddito e come, ad esempio, un maggiore potere discrezionale della amministrazione non abbia saputo evitare le « diseconomie esterne di determinati investimenti » esemplificate « nei fenomeni di deterioramento dell'ambiente naturale », proprio a causa della detta incomunicabilità « tra nuovi tecnici e vecchi burocrati ».

Questo tema è ripreso allorquando la relazione affronta il problema della « Spesa pubblica e ripresa economica » laddove si rileva l'impossibilità di accelerare gli investimenti sociali su cui si basava da ultimo il « Programma economico per il 1972 » e per il quale il Governatore ritiene utile una revisione proprio in ordine al non verificarsi delle ipotesi quantitative di investimenti sociali.

g) Ma uno degli aspetti più importanti e su cui il Governatore pone sovente l'accento è quello della crescente importanza della intermediazione finanziaria nel momento in cui si rileva il crescente indebitamento nella situazione patrimoniale delle imprese.

« Il rapporto fra capitali di rischio e passività, calcolato per il complesso delle imprese pubbliche e private operanti nell'intera economia, è disceso dal 47% alla fine del 1963, anno dal quale si dispone di informazioni statistiche, al 38% alla fine del 1970, senza tenere conto della riduzione intervenuta nelle quotazioni di

borsa; e al 32%, qualora si consideri anche questo elemento ». Questo fenomeno è più accentuato nelle imprese pubbliche, come situazione e come andamento nel tempo dal 1963 al 1970.

Ciò è imputato alle difficoltà poste dalle leggi fiscali al possesso di azioni da parte di famiglie, alla flessione dei profitti che « ha causato una caduta del rendimento del capitale proprio più che proporzionale rispetto alla riduzione di quello delle attività complessive concorrendo ad ostacolare le nuove emissioni di azioni », e infine all'accrescimento del risparmio delle famiglie presso banche.

Quest'ultimo fenomeno è sembrato a qualche commentatore rappresentare di per sé un mutamento strutturale in quanto si è in Italia sostenuto che una più ampia redistribuzione del reddito ai lavoratori dipendenti avrebbe provocato una eccessiva spinta sui consumi e quindi un effetto negativo sul risparmio; ora sappiamo che anche i lavoratori italiani sanno risparmiare, almeno quando hanno raggiunto un certo livello di reddito.

Comunque questi fenomeni conducono tutti ad un accrescimento di importanza dell'intermediazione finanziaria.

Anche la intermediazione finanziaria ha però subito delle modifiche strutturali rilevate nella relazione: dal fatto che « il rapporto tra impieghi sull'interno degli istituti di credito speciale e quelli delle aziende di credito, che era pari al 46,9% nel 1961, è salito al 62,1 nel 1971; nel periodo considerato, il saggio medio annuo di aumento è stato del 17,0% per i primi e del 13,8% per i secondi » e dal fatto che « il peso dei crediti age-

volati è cresciuto dal 48,0% nel periodo 1961-65 al 57,7% nel periodo 1966-71 ». Ciò significa che hanno assunto maggiore importanza nel finanziamento delle attività economiche gli istituti speciali di credito, che raccolgono fondi prevalentemente con obbligazioni, rispetto alle banche, che raccolgono mezzi attraverso i depositi; e che d'altronde, come si è già rilevato in altra parte, accresce notevolmente la sua importanza quel credito agevolato che « nasce dal concorso delle volontà degli organi che concedono l'agevolazione e degli istituti che procedono all'esecuzione dell'operazione finanziaria ».

Di fronte a questa crescente importanza della intermediazione finanziaria e alla sua profonda trasformazione, cosa si è fatto e cosa si può fare? Il Governatore ricorda: la possibilità da parte dell'IMI di « concorrere alla creazione dei capitali di rischio », possibilità « senza risultato per effetto di ostacoli amministrativi » non meglio specificati ed i tentativi di « introdurre nel nostro paese una legislazione moderna in materia di fondi comuni di investimento »; suggerisce « la opportunità di approfondire la collaborazione fra gli istituti speciali e le aziende di credito, senza escludere la eventualità che qualcuno fra i primi possa assumere partecipazioni nelle seconde » e l'integrazione delle « forme di provvista consentite agli istituti speciali con altre meno onerose di quella costituita dalle emissioni obbligatorie, senza tuttavia suscitare una concorrenza fra questi istituti e le aziende di credito dalla quale possa derivare una spinta al rialzo del costo della raccolta ».

Ma subito dopo passa ad esaminare le informazioni sui tassi (acquisite solo di recente!) praticati dalle

aziende di credito, e queste possono spiegare molte cose circa l'andamento della nostra economia al di sotto delle possibilità di sviluppo.

Nel 1969 e nel 1970 gli impieghi sono cresciuti ad un tasso nettamente superiore a quello dei titoli: rispettivamente 15,1 e 10,2% nel 1969 e 14,0 e 6,6% nel 1970; nel 1971 è accaduto il fenomeno inverso: i titoli sono cresciuti del 27,5% e gli impieghi del 13,1% ».

Dei tassi praticati dalle aziende di credito non si forniscono nella relazione dati; ma si rileva che essi sono stati in genere elevati e in particolare nel 1971. Si afferma ancora che i più alti sono pagati da enti locali e da piccole imprese. « In generale i tassi risultano inversamente proporzionali alle dimensioni dei crediti ». Essi sono, inoltre, superiori a quelli accertati in altri paesi industriali.

V'è da meravigliarsi poi se si assiste ad un fenomeno di concentrazione industriale attraverso acquisizione di piccole e medie imprese in difficoltà (e quindi a condizioni vantaggiose per l'acquirente) piuttosto che a quello di nuovi e diretti investimenti reali? Diventando sempre più grandi si ottengono crediti più facilmente e a condizioni più vantaggiose, perché dunque non ingrandirsi? Chi, a queste condizioni, ha il coraggio di intraprendere nuove iniziative economiche, se non per « mollarle » ai grandi gruppi, se pubblici o privati non importa?

E come possono sopravvivere le piccole imprese con un tale costo di credito e una tale difficoltà di accesso ad esso, monopolizzato dalle grandi, pur avendo sul bilancio gli stessi costi di lavoro e minore produttività?

Si dice che la crisi dell'economia italiana riguarda soprattutto le piccole e medie imprese; ebbene, ecco una causa fondamentale di tale crisi.

Eppure sui tassi di interesse, attivi e passivi, praticati dalle banche la legge bancaria fornisce ampi poteri alla Banca d'Italia fino a poterli stabilire d'imperio. Il Governatore prende in considerazione questa opportunità, ma sostiene di non poterla adoperare perché « non è conforme (alla linea di condotta) seguita dalla generalità dei paesi dell'Occidente ». È una strana ragione questa, se è vero, come si afferma nella relazione, che i tassi di interesse in Italia sono più alti che negli altri paesi industriali.

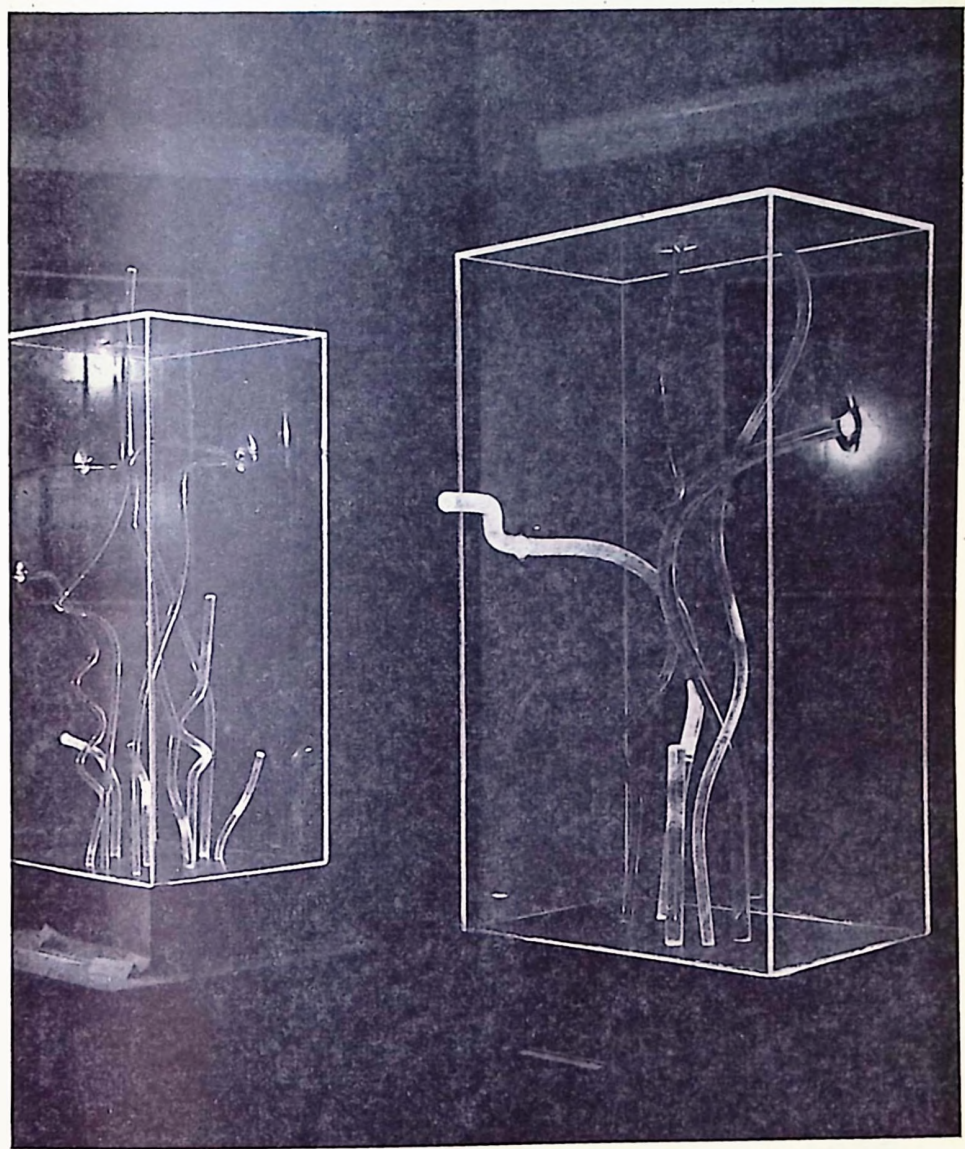
5. — Da questo ultimo mutamento strutturale citato dal Governatore, quello relativo alla intermediazione finanziaria, si trova conferma in un dubbio: quello che i mutamenti strutturali nella nostra economia — e che oggi creano ad essa difficoltà — non si siano autodeterminati ma siano il riflesso di una mancata efficace e decisa politica espansiva nelle varie fasi congiunturali succedutesi dal 1963 ad oggi. Politica espansiva che doveva essere centrata proprio sulla facilità di accesso al credito da parte di tutte le imprese, le piccole come le grandi, e su una adeguata politica fiscale sia dal lato delle entrate tributarie sia dal lato della spesa; vale a dire su un continuo e appropriato sostegno della domanda nella condizione di equilibrio più elevato concesso alla nostra economia dalle risorse di capitale e di lavoro disponibile.

La politica effettuata invece è stata tutta a vantaggio della costituzione di grandi e sempre più grandi gruppi

per un maggiore controllo politico di essi sulla nostra economia. Ma la creazione di queste concentrazioni finanziarie e produttive ha tolto slancio all'economia italiana sempre di più, attraverso l'azione contenitrice svolta sulle iniziative imprenditoriali piccole e medie (che fecero il miracolo economico del 1958-62) e per una certa tendenza all'interesse piuttosto che al profitto da parte di esse; vale a dire per una naturale tendenza dei gruppi finanziari alla speculazione piuttosto che alla imprenditorialità che trae origini in Italia anche da ragioni storiche e sociologiche.

Questo fenomeno non ha in Italia neppure quella blanda forma di controllo derivante dalla legislazione anti-trust esistente nella generalità dei paesi industrializzati; non ha pertanto limiti l'influenza di esso su tutti gli altri fenomeni economici, dei quali è sempre causa e mai effetto.

OSVALDO TARQUINIO



Paolo Buggiani, *Fuga da uno spazio dellimitato*,
cm. 93×30×40, perspex, 1960.



Paolo Buggiani, *Moto*, cm. 62x47, plastica e legno, 1966.



sull'interdipendenza delle economie europee con particolare riguardo all'economia italiana

Lo scritto che qui pubblichiamo costituisce un programma ragionato di ricerche sull'interdipendenza delle economie europee preparato dal prof. Paolo Sylos Labini per conto della Commissione delle Comunità Europee, che ha cortesemente consentito alla pubblicazione del lavoro nella nostra rivista. Sebbene si tratti soltanto di un programma di ricerche, ci è sembrato utile pubblicarlo, non solo perché esso è abbastanza ampiamente argomentato (per certi aspetti, si tratta qualche cosa di più di un semplice programma di ricerche, poiché si riportano alcuni interessanti risultati preliminari), ma anche perché i temi trattati rivestono grande interesse anche e particolarmente dal nostro punto di vista. In effetti, troppo spesso nel nostro paese i problemi delle tendenze dei prezzi e dei salari, che costituiscono due fra i più importanti dei problemi trattati, vengono discussi come se fossero problemi puramente interni, solo indirettamente influenzati da fattori internazionali, che, al massimo vengono indicati solo in modo generico. Viceversa, si tratta di fenomeni profondamente condizionati dall'andamento delle economie dell'Europa e, più in generale, degli altri paesi. L'esame preliminare contenuto in questa nota mette già in evidenza che il ruolo giocato dai fattori internazionali è così grande da porre il problema del nostro margine di autonomia. La questione dei salari è particolarmente interessante dal nostro punto di vista, anche se tale questione non può essere separata dalle altre, che rientrano nel tema generale dell'interdipendenza delle economie europee.

Ci auguriamo di poter dare, in seguito, notizie ai lettori delle indagini che la Commissione delle Comunità Europee sta avviando sulla base appunto di questo rapporto.

INTRODUZIONE

Questa nota mira soltanto ad offrire un contributo per l'elaborazione di un programma di ricerche sull'ampio tema dell'interdipendenza delle economie europee, con particolare riguardo all'economia italiana. Si tratta dunque di una nota preliminare, che va considerata insieme ad altre note, individuali e collegiali, già curate dalla Commissione delle comunità europee.

L'autore è ben consapevole che un'analisi adeguata di tutti i problemi qui ricordati comporterebbe un tempo considerevole e/o una équipe non piccola di economisti. Naturalmente, i confini del programma di ricerche verranno stabiliti sia in relazione al tempo ed alle persone disponibili, sia in base all'ordine di priorità dei problemi da affrontare.

Per fissare le idee, si riporta un indice dei problemi che all'autore sembrano rilevanti e si illustrano i punti in cui essi possono essere articolati.

I - L'interdipendenza dei prezzi.

1. Le tendenze a lungo termine e le variazioni congiunturali. —
2. Prezzi all'ingrosso dei prodotti agricoli, delle materie prime e dei prodotti industriali. —
3. Prezzi all'interno e all'esportazione. —
4. Prezzi all'ingrosso e prezzi al minuto. —
5. Se la costituzione del Mercato comune abbia accresciuto l'interdipendenza dei prezzi. —
6. Aumento nel livello dei prezzi e variazioni nei prezzi relativi. —
7. L'interdipendenza dei prezzi: analisi econometriche.

II - L'interdipendenza dei salari.

1. Le tendenze a lungo termine e le variazioni congiunturali. —
2. Variazioni dei prezzi e variazioni dei salari. —
3. La domanda di lavoro, l'emigrazione e la congiuntura nei diversi paesi europei. —
4. Interdipendenza nella strategia dei sindacati nei diversi paesi. —
5. La flessione dei profitti. —
6. Conseguenze della costi-

tuzione del Mercato comune. — 7. Confronto fra i fattori che influiscono sui salari: analisi econometriche.

III - Le esportazioni, la produttività e gli investimenti industriali.

1. Le condizioni di sviluppo delle esportazioni. — 2. Le attività protette e le attività aperte alla concorrenza estera. — 3. Ricerche empiriche. — 4. La domanda estera, il grado di capacità utilizzata e gli investimenti industriali: analisi econometriche.

IV - I mercati monetari e finanziari e i movimenti dei capitali.

1. Caratteristiche istituzionali e aspetti quantitativi. — 2. Variazioni relative del saggio dell'interesse per prestiti a breve e a lungo termine. — 3. Le emissioni di titoli. — 4. I movimenti di capitale a breve. — 5. L'Eurodollaro.

V - Conseguenze degli squilibri della bilancia dei pagamenti.

1. Conseguenze sulla creazione di base monetaria e sui prezzi. — 2. Effetti delle restrizioni creditizie decise in conseguenza di squilibri nella bilancia dei pagamenti.

VI - Fusioni, accordi e investimenti delle grandi imprese.

1. Fusioni e accordi negli ultimi dieci anni: a) al livello dei singoli paesi; b) al livello comunitario. — 2. Investimenti intercomunitari delle grandi imprese europee. — 3. Investimenti in Europa delle grandi imprese americane.

VII - L'agricoltura e il Mercato comune.

1. I prezzi minimi garantiti e le integrazioni di prezzo. — 2. Conseguenze del sostegno dei prezzi sull'interscambio dei prodotti agricoli. — 3. Conseguenze sui livelli e sulle variazioni dei prezzi. — 4. Oneri finanziari, oneri « monetari » ed oneri economici della politica di sostegno dei prezzi: analisi empiriche.

VIII - Conclusioni: problemi che l'interdipendenza fra i paesi della Comunità pone alla politica economica italiana.

I - L'INTERDIPENDENZA DEI PREZZI

1. *Le tendenze a lungo termine e le variazioni congiunturali.* - Per affrontare il problema dell'interdipendenza dei prezzi conviene distinguere i movimenti a lungo e a medio termine da quelli a breve termine, o congiunturali; in concreto, converrà considerare, nel primo caso, medie mobili poliennali e, nel secondo caso, dati trimestrali e annuali.

Si può supporre, ed anzi vi sono indicazioni in questo senso, che, mentre sussiste una stretta corrispondenza fra i movimenti a lungo e a medio termine dei prezzi, la corrispondenza sia meno stretta fra quelli a breve termine; si tratta allora rivedere se si possono individuare sfasamenti caratteristici e ricorrenti sia nelle variazioni annuali sia in quelle trimestrali, distinguendo diverse categorie di prezzi.

La distinzione fra diverse categorie di prezzi è essenziale per impostare correttamente l'analisi. Per ragioni teoriche, che in parte sono intuitive, ma sulle quali qui non posso soffermarmi, occorre distinguere almeno cinque categorie di prezzi: i prezzi all'ingrosso 1) dei prodotti agricoli, 2) delle materie prime e 3) dei prodotti industriali; 4) i prezzi al minuto delle merci; 5) il costo della vita (che risulta, oltre che dai prezzi al minuto delle merci, dai prezzi dei servizi e dai fitti delle abitazioni).

2. *Prezzi all'ingrosso dei prodotti agricoli, delle materie prime e dei prodotti industriali.* - Le variazioni dei prezzi agricoli all'ingrosso sono ovviamente condizionate dai regolamenti comunitari, che fissano dei limiti a quelle variazioni (le conseguenze della politica di so-

stegno sui prezzi e su altre grandezze economiche vengono considerate nella sezione VII di questa nota). Entro i suddetti limiti, i prezzi possono oscillare ed oscillano; si può fare l'ipotesi che nel breve periodo le oscillazioni dipendono, direttamente, dalle variazioni della domanda effettiva di prodotti agricoli e, inversamente, dalle variazioni dell'offerta disponibile (produzione + importazioni nette + diminuzione delle scorte). Nel periodo lungo e medio, invece, si può supporre che i prezzi in esame dipendono dalle variazioni dei costi e particolarmente del costo del lavoro (rapporto fra salari e produttività per addetto) e del costo dei mezzi di produzione usati dagli agricoltori. Considerazioni analoghe valgono per la maggioranza dei prezzi delle materie prime non agrarie (prodotte, di regola, fuori della comunità), con l'avvertenza che, in questo caso, non sussistono limiti prestabiliti alle variazioni dei prezzi.

Quanto alle variazioni dei prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali, esse, nelle condizioni odierne, dipendono principalmente dai costi sia nel breve che nel lungo periodo; si può fare l'ipotesi che, nel breve periodo, le variazioni dei prezzi siano meno che proporzionali rispetto ai costi, mentre nel lungo periodo i due ordini di variazioni siano approssimativamente proporzionali.

Circa l'interdipendenza internazionale e, in particolare, intereuropea dei prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali, si deve supporre che essa si espliciti in un periodo non brevissimo: indubbiamente si noteranno sfasamenti fra le variazioni trimestrali e, probabilmente, anche fra i dati annuali. Si debbono distinguere due influenze di tipo internazionale. La prima, che ha carattere

essenzialmente esterno rispetto ai paesi della Comunità, fa capo ai prezzi delle materie prime importate da paesi terzi; le variazioni di questi prezzi influiranno — in misure diverse, secondo la composizione della produzione industriale — su tutti i paesi della Comunità. La seconda influenza, che ha carattere interno alla Comunità, è quella dei prezzi dei prodotti industriali finiti: almeno in regime di cambi fissi, le variazioni dei prezzi che hanno luogo in un paese come conseguenza di aumenti nei prezzi tendono a trasmettersi anche agli altri paesi. Nell'aggregato, le variazioni medie più frequenti in questo dopoguerra sono quelle verso l'aumento; ora, gli aumenti nei prezzi che avvengono in un paese della Comunità, mentre negli altri paesi i prezzi sono relativamente stabili, risultano frenati: i produttori di quel paese trasferiscono solo in parte e per lo più sui prezzi interni gli aumenti nei costi, per timore della concorrenza degli altri paesi, che si manifesta o in un aumento delle importazioni e/o in una flessione delle esportazioni. Quando hanno luogo aumenti di costi e quindi di prezzi in diversi paesi, la spinta all'aumento tende a generalizzarsi e ad accrescersi e tende a spingere in alto sia i prezzi interni sia i prezzi all'esportazione. Se queste considerazioni sono esatte, ne segue: 1) che la spinta all'aumento dei prezzi incontra minori remore quando è diffusa; 2) che il divario fra prezzi interni e prezzi all'esportazione per gli stessi prodotti cresce quando gli aumenti dei costi e dei prezzi hanno luogo in un solo paese, decresce quando tali aumenti sono diffusi.

Le precedenti considerazioni riguardano le variazioni dei prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali e si fondano sull'assunto che esse dipendano principalmente

dalle variazioni dei costi. Questo assunto non esclude che la domanda possa influire sui prezzi; chi scrive, tuttavia, ritiene che le variazioni della domanda — e più particolarmente le variazioni della domanda in rapporto alla capacità produttiva, ossia le variazioni del grado di capacità utilizzata — influiscono sui prezzi solo in periodi di « boom » generalizzato a diversi paesi, periodi in cui nella maggioranza delle industrie il grado di capacità utilizzata diventa molto elevato.

3. *Prezzi all'interno ed all'esportazione.* - Si è detto che il divario fra prezzi all'interno e prezzi all'esportazione — e particolarmente i prezzi dei prodotti industriali — tende a crescere quando l'aumento dei prezzi è circoscritto ad un solo paese, o a pochi paesi; tende a decrescere quando l'aumento è generalizzato. Ma un divario sussiste sempre, sia a causa dei costi di trasporto, sia a causa di quella che è stata chiamata « protezione nascosta ». Fra gli elementi che contribuiscono a determinare una tale protezione ricordo, in primo luogo, la pubblicità e la differenziazione dei prodotti, che entro certi limiti sottraggono certe aziende dalla pressione della concorrenza estera; la disponibilità di punti di vendita e di canali distributivi; la conoscenza delle leggi e delle pratiche amministrative da parte dei produttori nazionali. Vi sono inoltre regolamentazioni pubbliche, fiscali e di altro genere, che possono accrescere la « protezione nascosta ». Quanto più alti sono i costi di trasporto, quanto più forti sono la protezione manifesta e « nascosta », tanto maggiore tende ad essere il divario fra prezzi interni e prezzi all'esportazione, tanto maggiore è il trasferimento sui prezzi degli aumenti dei co-

sti e tanto meno stretta tende ad essere la corrispondenza fra variazioni dei prezzi interni di un dato paese rispetto alle variazioni dei prezzi degli altri paesi.

4. *Prezzi all'ingrosso e prezzi al minuto.* - Le considerazioni svolte nei due precedenti paragrafi riguardano i prezzi all'ingrosso dei prodotti agricoli e di quelli industriali. Non solo i prezzi assoluti al minuto degli stessi prodotti sono diversi (più alti) dei prezzi assoluti all'ingrosso, a causa degli oneri fiscali, dei costi e dei guadagni d'intermediazione, ma sono diverse anche le variazioni delle due categorie di prezzi, specialmente nel breve periodo (trimestre od anno): al livello del commercio al minuto, infatti, sono anche più accentuati di quanto siano al livello della produzione e del commercio all'ingrosso gli ostacoli che limitano la concorrenza fondata sui prezzi.

Il divario assoluto fra le due categorie di prezzi è presumibilmente maggiore nei paesi in cui il commercio al minuto è più polverizzato, soprattutto nei settori in cui maggiore è la polverizzazione (prodotti agricoli e prodotti dell'industria alimentare).¹ Le stesse variazioni delle due categorie di prezzi tenderanno presumibilmente a divergere di più negli stessi paesi e negli stessi settori nei quali più alti sono i divari assoluti.

¹ I giornali del 4 novembre 1971 hanno pubblicato la notizia che gli Uffici della Comunità hanno preparato un rapporto sulla struttura del commercio al minuto in Italia, dal quale emerge la situazione di grave arretratezza di questo settore. Sarà utile usare questo rapporto nell'analizzare i livelli e le variazioni dei prezzi al minuto in Italia e nel confrontare questi livelli e queste variazioni con quelli degli altri paesi europei.

Se è probabile che i prezzi al minuto delle merci siano diversi nei diversi paesi e relativamente divergenti siano le loro variazioni, è probabile che tali differenze siano anche più rilevanti nel caso dei prezzi dei servizi e nei fitti delle abitazioni. Mette conto compiere i confronti anche su questi prezzi, le cui variazioni influiscono sulle variazioni dei salari (v. oltre II, § 2).

5. *Se la costituzione del Mercato comune abbia accresciuto l'interdipendenza dei prezzi.* - Le precedenti ipotesi vanno verificate attraverso analisi empiriche; va anche verificata empiricamente l'ipotesi che l'interdipendenza fra le variazioni del *livello* dei prezzi all'ingrosso e al minuto sia cresciuta dopo la costituzione del Mercato comune. Che un tale fenomeno abbia effettivamente avuto luogo è indubbio (v. oltre, § 7); si tratta tuttavia di misurare il grado dell'accresciuta interdipendenza, nel breve e nel lungo periodo, distinguendo le diverse categorie di prezzi.

6. *Variazioni nel livello dei prezzi e variazioni nei prezzi relativi.* - Secondo le assunzioni indicate precedentemente, le variazioni dei prezzi all'ingrosso agricoli nel lungo e medio periodo, quelle dei prezzi all'ingrosso industriali nel breve e nel lungo e medio periodo dipendono principalmente dalle variazioni dei costi. Gli elementi del costo medio di produzione sono tre: costi fissi (spese generali e ammortamenti), costo del lavoro e costo delle materie prime; a questi va aggiunto quel costo *sui generis* che è dato dall'interesse sui prestiti a breve e a lungo termine e che, più propriamente, va considerato come una detrazione dal profitto lordo.

Particolare importanza, anche dal punto di vista del peso relativo, va attribuita al costo del lavoro. Nel considerare le relazioni fra variazioni dei costi e quelle dei prezzi (che si riferiscono alle unità delle diverse merci), occorre fare riferimento ai costi medi unitari. Il costo medio unitario del lavoro è dato dal rapporto fra salari e produttività; nell'industria conviene considerare il rapporto fra salari orari e produttività oraria.²

I prezzi relativi dei prodotti variano per due ordini di motivi. In primo luogo, perché, mentre i salari tendono a variare ad un saggio relativamente uniforme, la produttività varia a saggi molto diversi nelle diverse industrie: i prezzi relativi tendono a crescere nelle industrie in cui la produttività aumenta meno della media e tendono a decrescere nelle industrie in cui la produttività aumenta più della media, anche se le variazioni dei prezzi di regola, almeno nel breve periodo, non sono proporzionali a quelle dei costi.

In secondo luogo, i prezzi relativi variano per i motivi dipendenti dalle diverse proporzioni fra lavoro e mezzi di produzione direttamente e indirettamente impiegati nella produzione delle diverse merci. *Indipendentemente dalle variazioni della produttività*, quando aumentano i salari, i prezzi relativi delle merci per la cui produzione la proporzione di lavoro direttamente e indirettamente impiegato è relativamente bassa debbono diminuire,

² Infatti nei periodi di flessione, mentre diminuiscono le ore lavorate, gli addetti non diminuiscono, o diminuiscono meno che proporzionalmente, ciò che determina una flessione spuria nella « produttività » misurata appunto in relazione al numero degli addetti.

mentre debbono aumentare i prezzi relativi delle merci nella cui produzione la proporzione di lavoro diretto e indiretto è relativamente alta. Questa proposizione, che originariamente fu enunciata da Ricardo e che fu poi ripresa da Marx, è stata recentemente riproposta e rigorosamente rielaborata da Piero Sraffa nell'opera « Produzione di merci a mezzo di merci ». Sarebbe utile analizzare empiricamente le variazioni dei prezzi relativi, tenendo distinti i due ordini di motivi. Una tale analisi, che potrebbe essere svolta con l'ausilio delle tavole delle interdipendenze strutturali, sarebbe utile anche a fini pratici, poiché, in concreto, le variazioni dei prezzi relativi non seguono rapidamente né corrispondono compiutamente alle variazioni dei costi relativi; di conseguenza, si modifica, temporaneamente o stabilmente, la profittabilità relativa dei diversi rami produttivi. Questo fatto, a sua volta, può avere rilevanti conseguenze sulle variazioni dell'occupazione e della sua composizione.

Una tale analisi non è rilevante soltanto per comprendere più a fondo i mutamenti nei prezzi e in altre importanti grandezze economiche che hanno luogo in un dato paese, ma anche per comprendere meglio i mutamenti che hanno luogo nelle relazioni fra diversi paesi — nel nostro caso, fra i diversi paesi della Comunità.

7. L'interdipendenza dei prezzi: analisi econometriche. - Si è ripetutamente insistito sulla necessità di compiere analisi empiriche e, più specificamente, econometriche: in effetti, la presente nota mira a proporre un certo numero di proposizioni, collegate fra loro organicamente, che debbono, sí, essere discusse in via preliminare sul piano logico, ma che poi debbono essere

analizzate e verificate sul piano empirico: la ricerca dovrebbe appunto avere prevalentemente carattere empirico.

Non poche delle precedenti proposizioni sono già state oggetto di analisi empiriche econometriche, anche se, in gran parte, per fini diversi da quelli che si prefigge la Commissione delle Comunità Europee nel promuovere la ricerca sull'interdipendenza fra le economie europee. Non è mio compito quello di riassumere i risultati delle precedenti ricerche, e neppure quello di raccogliere una bibliografia delle pubblicazioni pertinenti. Mi limiterò tuttavia a indicare molto concisamente i risultati di alcuni miei lavori e di lavori svolti da giovani collaboratori dell'Istituto di economia della Facoltà di scienze statistiche dell'Università di Roma. Alcuni di questi lavori non sono pubblicati; in ogni modo, sono pronto a mettere a disposizione di coloro che svolgeranno la ricerca anche i lavori non pubblicati.

Chi scrive aveva cercato di compiere un'analisi teorica ed empirica delle variazioni dei prezzi nel predisporre un modello econometrico dell'economia italiana, pubblicato nel settembre del 1967 dalla rivista « Moneta e Credito ».³ Più di recente, in un saggio scritto originariamente in inglese per un congresso che ha avuto luogo in Canada nel giugno del 1970 e poi tradotto in italiano e pubblicato, con diverse aggiunte, nel fascicolo di dicembre 1970 della rivista « Rassegna economica »,⁴

³ « Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia, 1951-1966: uno schema interpretativo ».

⁴ Il saggio è stato ripubblicato nel volume edito da Laterza *Sindacati, inflazione e produttività* (1972). In questo saggio, come anche in quello ricordato nella nota precedente, si elaborano

l'autore della presente nota ha considerato, fra l'altro, le variazioni dei prezzi all'ingrosso agricoli e industriali nel breve e nel lungo periodo per l'Italia e per gli Stati Uniti. I risultati appaiono conformi alle ipotesi, e cioè:

1. nel lungo periodo le variazioni dei prezzi agricoli dipendono da quelle dei costi (sono state usate medie mobili triennali);

2. nel breve periodo le variazioni dei prezzi agricoli dipendono da quelle della domanda e dell'offerta (sono stati usati dati annuali);

3. nel lungo periodo le variazioni dei prezzi industriali dipendono da quelle dei costi, e particolarmente da quelle del costo del lavoro;

4. nel breve periodo le variazioni dei prezzi industriali dipendono da quelle dei costi, e particolarmente da quelle del costo del lavoro e del costo delle materie prime. Una prova, per l'Italia, fatta per misurare l'effetto calmieratore (o, al contrario, inflazionistico) dei prezzi internazionali dei prodotti industriali finiti ha dato risultati positivi.⁵

le spiegazioni teoriche delle proposizioni riguardanti le variazioni dei prezzi, concisamente ricordate nei paragrafi precedenti, e delle proposizioni riguardanti le variazioni dei salari, ricordate nella seconda sezione.

⁵ Cf. il saggio citato nella nota precedente, § 1.3. Ecco l'equazione dei prezzi industriali all'ingrosso, senza e con la variabile « prezzi industriali internazionali dei prodotti finiti » (dati annuali, 1951-1968):

$$1) \quad \dot{P}_{I(b)} = 0,30 + 0,34 \dot{L}_I + 0,41 \dot{M}_I \quad R^2 = 0,68 \quad DW = 1,70$$

$$2) \quad \dot{P}_{I(b)} = -0,07 + 0,30 \dot{L}_I + 0,39 \dot{M}_I + 0,46 \dot{P}_{int} \\ R^2 = 0,81 \quad DW = 1,90$$

ove $\dot{L}_I$ è il costo del lavoro nell'industria (rapporto fra salari e

Si tratta di esaminare: 1) se le suddette relazioni valgano anche per gli altri paesi europei e 2) quale grado di corrispondenza vi sia nel periodo lungo, breve (anno) o brevissimo (trimestre) fra le variazioni delle suddette categorie di prezzi e delle altre, prima ricordate, nei diversi paesi europei, cercando d'individuare gli sfasamenti sistematici.

Da un'indagine svolta presso l'Istituto di economia⁶ appare che, in Italia, il divario fra prezzi interni e prezzi

produttività orari), $\dot{M}_t$ l'indice dei prezzi delle materie prime importate e P_{ms} l'indice delle Nazioni Unite dei prezzi internazionali dei prodotti finiti industriali; i punti sui simboli indicano saggi di variazione. In entrambe le equazioni i t statistici relativi ai coefficienti delle variazioni esplicative sono tutti significativi al 99%. È evidente il miglioramento che si ottiene introducendo la terza variabile.

La seconda equazione è stata poi usata per calcolare le variazioni dei prezzi del 1969 e del 1970, anni in cui gli aumenti dei prezzi industriali all'ingrosso sono stati particolarmente elevati (3,5 e 8,7%): i valori calcolati sono risultati molto vicini ai valori osservati. Assumendo in prima approssimazione che il costo del lavoro dipenda nel breve periodo prevalentemente da spinte interne, appare, sulla base della suddetta equazione, che nel 1969 l'aumento dei prezzi è stato determinato per la massima parte (94%) da fattori internazionali (prezzi delle materie prime importate e prezzi internazionali dei prodotti finiti); nel 1970 le spinte internazionali « spiegano » una parte minore ma pur sempre rilevante dell'aumento (il 46%). Cf. il saggio dello scrivente *Investimenti, produttività e politica finanziaria*, incluso nel citato volume edito da Laterza.

Osservo che la mancata distinzione fra diverse categorie di prezzi, particolarmente fra prezzi al consumo e prezzi all'ingrosso, limita notevolmente il valore interpretativo di molte delle equazioni calcolate per diversi paesi industrializzati. Cf. OCDE, *Inflation - Le problème actuel*, décembre 1970, spec. pp. 67 ss.

⁶ M. Calibani, *Analisi settoriale delle esportazioni italiane dal 1953 al 1964* (tesi di laurea, 1966).

all'esportazione delle stesse categorie di prodotti è sensibile ed è andato crescendo nel periodo in cui in Italia vi era una pressione inflazionistica più accentuata che negli altri paesi europei (1961-1964). Tuttavia, le difficoltà incontrate nel reperire i dati di prodotti omogenei o almeno affini ha costretto il ricercatore a considerare categorie piuttosto ampie di prodotti, ciò che limita la rilevanza dei risultati. Si tratta di vedere se non sia possibile spingere oltre la disaggregazione.

Da un'altra indagine svolta presso lo stesso Istituto,⁷ appare che, come regola generale, l'interdipendenza dei prezzi è cresciuta dopo l'introduzione del Mercato comune. Le stesse difficoltà di reperimento dei dati hanno tuttavia circoscritto la ricerca ad ampie categorie di prezzi; anche in questo caso il problema è di compiere un'analisi disaggregata.

II - L'INTERDIPENDENZA DEI SALARI

1. *Le tendenze a lungo termine e le variazioni congiunturali.* - Anche nel caso dei salari, conviene distinguere le tendenze a lungo e a medio termine delle variazioni congiunturali.

Quanto alle tendenze a lungo termine, si può assumere che i salari tendano a corrispondere alle variazioni del valore della produttività (indice della produttività $\times$ indice dei prezzi), valore corretto per tener

⁷ M. Piacentini, *Integrazione economica europea e dinamica degli scambi e dell'organizzazione industriale* (tesi di laurea, 1971).

conto delle variazioni dei prezzi delle materie prime importate. Tuttavia, questa relazione non va interpretata in senso causale, poiché, se si deve ammettere che nel lungo periodo tanto la produttività quanto i prezzi influenzano sui salari, si deve anche ammettere che le variazioni dei salari a loro volta influiscono sulla produttività e sui prezzi.

Per il breve periodo (anno o trimestre), si può ammettere che le variazioni dei salari dipendano: 1) dalle variazioni del costo della vita, 2) dalle variazioni del grado di disoccupazione e 3) dalle variazioni di un qualche indice della « combattività sindacale ». Le prime due variabili sono oramai riconosciute rilevanti dalla maggioranza degli economisti; non così la terza variabile, o per ragioni di principio o per le difficoltà incontrate nel quantificarla. Almeno per l'Italia appare che l'introduzione di questa variabile migliora notevolmente il valore esplicativo dell'equazione salariale; ed è probabile che un risultato analogo possa esser trovato anche per gli altri paesi europei. Dal punto di vista empirico si tratta di vedere non solo se le stesse variabili abbiano valore esplicativo anche per gli altri paesi, ma anche se e in quale misura esista corrispondenza fra le variazioni dei salari nel lungo e nel breve periodo, individuando eventuali sfasamenti sistematici.

2. Variazioni dei prezzi e variazioni dei salari. - Non sembra esservi dubbio che le variazioni del costo della vita costituiscono oggi, in tutti i paesi, uno dei determinanti delle variazioni dei salari. Ora, il costo della vita risulta dai prezzi al minuto delle merci e dei servizi e dagli affitti. Sulle variazioni dei prezzi al minuto delle

merci, come si è visto, influiscono le variazioni dei prezzi all'ingrosso agricoli e industriali, sulle quali è forte l'influenza di spinte internazionali (presumibilmente tale influenza è più forte nel periodo medio e lungo, meno forte nel periodo breve e molto breve). Sebbene debole e indiretta, l'influenza delle spinte internazionali si fa sentire anche sugli altri elementi che entrano nel costo della vita.

È questo dunque il primo termine di collegamento fra le variazioni dei salari di un paese e quelle degli altri paesi, particolarmente nell'ambito europeo; ma non è il solo.

3. *La domanda di lavoro, l'emigrazione e la congiuntura nei diversi paesi europei.* - Il secondo termine di collegamento è dato dal grado di disoccupazione o, più precisamente, dalle forze che lo fanno variare, forze che in parte hanno origine internazionale. In effetti il grado di disoccupazione varia al variare delle forze di lavoro e della domanda di lavoro; e questa domanda, se in gran parte ha origine interna, in una certa misura può avere origine esterna, con un conseguente flusso emigratorio. Questo è appunto il caso dell'Italia. A sua volta sulle *variazioni* della domanda di lavoro influiscono principalmente le variazioni della domanda di beni d'investimento; ne segue che, a parità di altre condizioni, l'emigrazione dall'Italia tende a crescere tanto più rapidamente quanto più rapida è l'espansione degli investimenti nei paesi d'immigrazione e quanto più lenta è l'espansione degli investimenti all'interno. Sul grado di disoccupazione, inoltre, influiscono le esportazioni, attraverso la spinta che queste esercitano sul grado di

capacità inutilizzata e, derivatamente, sugli investimenti industriali.

Nei paesi d'immigrazione è possibile che il grado interno di disoccupazione risulti statisticamente poco significativo nella spiegazione econometrica delle variazioni dei salari di quei paesi; può invece risultare significativo il flusso immigratorio. Perciò, si può supporre che si manifestino influenze di carattere internazionale tanto nei paesi di emigrazione quanto nei paesi d'immigrazione, anche se di tipo diverso.

4. *Interdipendenza nella strategia dei sindacati nei diversi paesi.* - Come indice della « combattività » dei sindacati ho introdotto il numero delle ore non lavorate a causa di scioperi nell'equazione che « spiega » le variazioni dei salari industriali in Italia. I risultati sono stati positivi: l'inclusione di questa variabile non solo accresce il valore esplicativo dell'equazione salariale, ma migliora anche e considerevolmente l'interpolazione, particolarmente negli anni più « caldi » dal punto di vista sindacale (1962 e 1970).

Più generalmente, l'intensità dell'azione sindacale in parte dipende dall'andamento corrente e *previsto* del costo della vita; e di ciò nell'equazione salariale già si tiene conto, almeno statisticamente, con la variabile che appunto rappresenta le variazioni del costo della vita; vi è inoltre l'influenza del grado di disoccupazione (quando questo grado è relativamente elevato, l'azione dei sindacati tende ad essere più debole). L'inclusione di una speciale variabile per l'azione sindacale, com'è quella rappresentata dalle ore non lavorate per scioperi, mira a valutare in quale modo i sindacati si avvalgano,

nelle loro decisioni, della « zona discrezionale », di quella zona, cioè, che sussiste anche dopo che si è tenuto conto dei vincoli « obiettivi ». Sull'uso della « zona discrezionale » nella strategia sindacale influiscono fattori interni e internazionali che, a rigore, escono fuori dall'ambito strettamente economico. Tra i fattori interni si può annoverare, per esempio, la qualità della *leadership*, la strategia sindacale e i collegamenti di questa strategia con l'azione sindacale e i collegamenti di questa strategia con l'azione dei partiti politici. Tra i fattori internazionali, occorre annoverare l'« effetto dimostrativo » provocato dalla politica delle centrali sindacali di altri paesi industrializzati. Qui si entra in pieno nell'analisi storico-politica, da condurre sulla base della conoscenza dei dati di fatto e di approfondite interpretazioni qualitative. Così appare chiaro che sull'« autunno caldo » italiano del 1969 ha influito in vari modi il « maggio francese » del 1968. In Francia, i dirigenti sindacali furono in gran parte colti di sorpresa dall'iniziativa, dei « gruppuscoli » di estrema sinistra. In Italia, i sindacalisti hanno cercato di mettere a frutto l'esperienza francese, approfittando anche del fatto che le scadenze d'importanti contratti collettivi, come quello dei lavoratori metalmeccanici, avevano luogo appunto nell'autunno del 1969. I sindacalisti italiani hanno avanzato in tempo utile una serie di rivendicazioni notevolmente ambiziose, sia per rispondere alle attese della base operaia, che guardava ai risultati conseguiti dai lavoratori francesi, sia per non farsi « scavalcare a sinistra » dai gruppuscoli; gli industriali ad un certo punto hanno ceduto, senza esercitare una resistenza ad oltranza, anche per

rafforzare l'influenza dei sindacati: fra i due mali (sindacati e gruppuscoli) hanno preferito il minore.

Questo è solo un esempio del modo attraverso cui l'azione sindacale può essere condizionata e stimolata da un « effetto dimostrativo » di carattere internazionale. Che vi sia una relativa concomitanza delle oscillazioni della pressione esercitata dai sindacati di paesi diversi appare chiaro quando si considerino le statistiche annuali dei giorni non lavorati per scioperi nei principali paesi industrializzati. Naturalmente, l'intensità di tale pressione è molto diversa nei diversi paesi e non c'è affatto una piena sincronia; ma il grado di concomitanza è pur sempre notevole: vi sono anni « caldi » comuni ai diversi paesi, come per esempio: il 1953 e il 1954, il 1961, il 1962 e il 1963, il 1968, il 1969 e il 1970.⁸

5. *La flessione dei profitti.* - Negli ultimi tre o quattro anni, in particolare, si osserva dunque, nella maggior parte dei paesi industrializzati, una notevole intensificazione delle rivendicazioni sindacali, che determinano un'accelerazione nell'aumento dei salari e della quota del reddito nazionale che va ai lavoratori dipendenti ed una flessione della quota che va ai profitti. In certi paesi, come l'Italia e l'Inghilterra, una tale flessione era

⁸ Le citate statistiche si trovano nel volume *Annuaire des statistiques du travail*, edito dal Bureau International du travail (Ginevra, 1961 e 1969). I paesi da me considerati sono, oltre l'Italia: l'Inghilterra, la Francia e la Germania occidentale, gli Stati Uniti e il Giappone. Occorre tuttavia tener presente che queste statistiche si riferiscono ai giorni non lavorati per scioperi *dichiarati*: ciò limita la comparabilità dei dati.

già in atto da tempo e nei suddetti anni viene accelerata, come risulta dai seguenti dati:

	Italia	Inghilterra
1950-54	33,0	25,2
1955-59	34,9	22,8
1960-64	33,6	21,0
1964	29,9	21,2
1965	30,7	20,2
1966	32,4	17,6
1967	20,3	18,1
1968	31,3	16,8
1969	30,3	14,2
1970	27,6	12,0

Fonti - Italia: P. Sylos Labini, *Salari, inflazione e produttività*, op. cit., pp. 44 e 161-2. Inghilterra: A. Glyn e B. Sutcliffe, *The Critical Condition of British Capital*, « New Left Review », 1970, n. 66, tabella A.

Occorre avvertire che i dati non sono comparabili: quelli italiani riguardano la quota dei profitti *lordi* sul reddito lordo dell'industria manifatturiera, mentre quelli inglesi riguardano la quota dei profitti *netti* complessivi. In ogni modo, a noi interessa la direzione della tendenza; e non c'è dubbio che in entrambi i paesi la flessione dei profitti abbia avuto luogo e sia stata notevole. Dai dati forniti da una recente pubblicazione dell'OCDE, già citata (« Inflation - Le problème actuel », parte II, C), si può desumere che anche in diversi altri paesi industrializzati ha avuto luogo una flessione della quota dei

profitti. La questione è importante, considerata la duplice funzione che i profitti svolgono nel processo di sviluppo (base di finanziamento ed incentivo degli investimenti).

6. *Conseguenze della costituzione del Mercato comune.* - Come nel caso dei prezzi, anche nel caso dei salari occorre vedere se, dopo la costituzione del Mercato comune, l'interdipendenza nelle variazioni di breve periodo dei salari nei paesi della Comunità sia cresciuta ed in quale misura e se si notino degli sfasamenti sistematici. Occorre poi esaminare con precisione, attraverso un'analisi che consideri le principali categorie di attività economiche, come si è sviluppato ed a quale punto è giunta la tendenza (di lungo periodo) verso il livellamento nel valore assoluto dei salari, almeno di quelli pagati nelle imprese di medie e grandi dimensioni.

7. *Confronto tra i fattori che influiscono sui salari: analisi econometriche.* - Anche in questo caso, mi limiterò a richiamare brevemente i risultati di alcuni miei studi, aggiungendo tuttavia, in nota, la citazione di un importante lavoro della Commissione economica europea e di una relazione che il direttore del Servizio studi della stessa Commissione, dr. Carl Saunders, ha presentato circa un anno fa ad un congresso internazionale, in Giappone.⁹

⁹ United Nations, Economic Commission for Europe, *Incomes In post-war Europe: a study of policies, growth and distribution*, Geneva, 1967 (specialmente il cap. 3). S. Saunders, *Incomes politics* -

Dalle mie ricerche risulta che, tanto in Italia quanto negli Stati Uniti:

1. nel lungo periodo esiste una stretta corrispondenza (che tuttavia non può essere interpretata senz'altro in senso causale) fra variazioni dei salari industriali e variazioni del valore della produttività media del lavoro;

2. nel breve periodo le variazioni dei salari orari di fatto nell'industria dipendono dalle variazioni del costo della vita, del grado di disoccupazione e da un indice dell'intensità dell'azione sindacale ricavato dalle ore non lavorate per scioperi.¹⁰

What are they an instrument for?, relazione inclusa nel volume *Economic Planning and Macroeconomic Policy*, The Japan Economic Research Center, Tokyo, 1971.

¹⁰ Cf. il saggio *Forme di mercato, sindacati e Inflazione*, già citato. Ecco le equazioni per l'Italia e gli Stati Uniti, senza e con la variabile « azione sindacale » (calcolate sulla base dei dati del periodo 1951-1968):

Italia

$$1) \dot{S} = 0,86 + 16,73 D^{-1} + 1,33 \dot{V} \quad R^2 = 0,86 \text{ DW} = 2,28$$

$$2) \dot{S} = 0,78 + 14,41 D^{-1} + 1,44 \dot{V} + 0,005 AS \quad R^2 = 0,94 \text{ DW} = 2,46$$

Stati Uniti

$$3) \dot{S} = 0,18 + 15,15 D^{-1} + 0,33 \dot{V} \quad R^2 = 0,76 \text{ DW} = 1,20$$

$$4) \dot{S} = 0,24 + 14,54 D^{-1} + 0,37 \dot{V} + 0,02 AS \quad R^2 = 0,81 \text{ DW} = 1,38$$

ove $\dot{S}$ è il saggio di variazione dei salari, D il grado di disoccupazione extra-agricola, $\dot{V}$ il saggio di variazione del costo della vita e AS l'indice dell'intensità dell'azione sindacale. I t statistici sono tutti significativi al 99%.

III - LE ESPORTAZIONI, LA PRODUTTIVITÀ E GLI INVESTIMENTI INDUSTRIALI

1. *Le condizioni di sviluppo delle esportazioni.* - In primo luogo, lo sviluppo delle esportazioni dipende, da un lato, dalla capacità imprenditoriale dei produttori nazionali e, dall'altro, dall'andamento della domanda estera. Date queste due condizioni fondamentali, tale sviluppo è consentito, o favorito: 1) dalla possibilità di ridurre i costi o di frenarne l'aumento comparativo; 2) dalla possibilità di produrre beni speciali o differenziati, richiesti da altri paesi e in una certa misura sottratti alla pressione della concorrenza internazionale. A sua volta, la possibilità di ridurre i costi o di frenare l'aumento comparativo dipende, alternativamente o congiuntamente: a) dalla possibilità di sfruttare economie di scala tecniche, « commerciali » o « finanziarie »; b) dalla possibilità di impiegare lavoratori pagando salari relativamente bassi e/o crescenti ad un saggio relativamente lento.

Consideriamo la condizione relativa alle economie di scala, che, nel lungo periodo, è la condizione principale. Più vasto è il mercato, più largo è il campo di applicazione di tecniche produttive e organizzative capaci di sfruttare le economie di scala. Questo non vale solo sul piano della statica comparata, ossia con riferimento alle tecniche già note, ma vale anche sul piano dinamico; in altri termini l'allargamento del mercato può stimolare l'invenzione o l'adattamento innovativo di tecniche prima non note o non applicate, o almeno non applicate in un determinato modo; inoltre, ciò è vero non solo per le vere e proprie tecniche di produzione, ma anche per le tecniche commerciali e finanziarie.

L'allargamento del mercato diviene più rapido quando, in tali circostanze, potrà risultare l'aumento di produttività. Tuttavia, poiché lo sviluppo delle esportazioni non dipende solo dalla possibilità di riduzione tecnica dei costi, ma anche da altre condizioni, non in tutti i casi si troverà corrispondenza fra aumento delle esportazioni, aumento della produzione e aumento della produttività, anche se questi, presumibilmente, saranno i casi più frequenti.

2. *Le attività protette e le attività aperte alla concorrenza estera.* - Vi sono attività produttive « naturalmente » protette da elevati costi di trasporto (per esempio, le industrie dei materiali da costruzione e l'industria edilizia); altre attività risultano protette in modo nascosto, nel senso dianzi specificato (I, § 3; la protezione nascosta è particolarmente rilevante nel caso delle industrie che producono merci fortemente differenziate); infine, vi sono attività quasi completamente aperte alla concorrenza estera. L'aumento della produttività di regola dovrebbe essere tanto più elevato quanto più le attività produttive sono aperte alla concorrenza estera. In queste attività dovrebbe essere relativamente elevata la corrispondenza, almeno nel periodo medio o lungo, fra le variazioni della produttività nei diversi paesi, mentre dovrebbe essere relativamente bassa nelle altre attività.

3. *Ricerche empiriche.* - Le osservazioni espresse nei due precedenti paragrafi potrebbero essere oggetto di analisi empiriche. In particolare, occorrerebbe vedere: 1) se, considerando i diversi settori industriali, ef-

fettivamente si noti un'elevata correlazione diretta fra espansione delle esportazioni ed espansione della produttività; 2) se, considerando le stesse industrie dei diversi paesi europei, la corrispondenza fra le variazioni della produttività cresca al crescere dell'incidenza delle importazioni in ciascun paese (incidenza che può misurare la pressione competitiva). Inoltre, occorre vedere se l'introduzione del Mercato comune abbia determinato un'accelerazione delle esportazioni di ciascuno dei paesi membri verso gli altri. Da un'indagine svolta presso l'Istituto di economia, appare che una tale accelerazione ha effettivamente avuto luogo nell'aggregato; tuttavia, in un'analisi disaggregata risulta che questo è vero per i prodotti di diverse industrie, ma non per tutti (non mostrano accelerazione le esportazioni dei prodotti tessili e dei prodotti dell'industria meccanica, esclusi i mezzi di trasporto).¹¹

4. *La domanda estera, il grado di capacità inutilizzata e gl'investimenti industriali: analisi economiche.* - Diversi economisti riconoscono che i principali determinanti degli investimenti industriali sono tre: il grado di capacità utilizzata, la quota dei profitti lordi sul valore aggiunto e il saggio di variazione della liquidità totale (la prima variabile incorpora il principio dell'adeguamento dello stock di capitale e tiene conto delle variazioni della domanda; la seconda variabile tiene conto dei due ruoli del profitto, che costituisce la fonte del-

¹¹ P. Palazzi, *Effetti della CEE sulla struttura industriale italiana*, 1971 (monografia non pubblicata).

l'autofinanziamento e l'incentivo a investire; la terza variabile è un indice delle disponibilità di finanziamenti esterni).

Sulle variazioni del grado di capacità utilizzata influiscono tutti gli elementi della domanda globale: domanda interna, privata e pubblica, per beni di consumo e per beni d'investimento e domanda estera. Le variazioni della domanda estera influiscono dunque, attraverso il grado di capacità utilizzata, sugli investimenti industriali. Ammesso che una tale equazione che usi le suddette variabili per « spiegare » il grado di capacità utilizzata valga per tutti i paesi europei, si deve supporre che il coefficiente relativo alla domanda estera sia più alto nei paesi in cui questa domanda rappresenta una quota maggiore della domanda globale. E poiché il grado di capacità utilizzata influisce a sua volta sugli investimenti industriali, la domanda estera influisce per questa via sugli investimenti industriali e quindi sull'intera congiuntura economica.

Occorre svolgere ricerche econometriche per stabilire: 1) se le tre variabili dianzi ricordate servano effettivamente a « spiegare » le variazioni degli investimenti industriali in tutti i paesi della Comunità e, in caso contrario, quali siano, nei diversi paesi, le variabili rilevanti; 2) quale incidenza (indiretta) abbia sulle variazioni degli investimenti industriali la domanda estera. È questa la strada per cercare di stabilire come si trasmettono reciprocamente gli impulsi essenziali che regolano la congiuntura economica nei diversi paesi.

Per l'Italia, sembra certo che le tre variabili dianzi ricordate contribuiscono a spiegare le variazioni degli investimenti. Ma, mentre c'è un accordo pressoché

generale sulle prime due variabili (grado di capacità produttiva utilizzata e profitti), non c'è un accordo generale sul modo di individuare la terza (disponibilità di finanziamenti esterni); ed alcuni economisti sarebbero inclini ad inserire anche altre variabili, come il « costo del capitale » (interesse ed altri oneri).¹²

Naturalmente, le esportazioni influiscono sulla congiuntura economica non solo indirettamente, attraverso il grado di utilizzazione degli impianti, ma anche direttamente, facendo variare la produzione dei beni che sono oggetto di commercio internazionale. Sotto questo aspetto, l'analisi empirica non presenta difficoltà.

¹² Le mie ricerche relative all'economia italiana mi hanno condotto alle seguenti specificazioni dell'equazione del grado di capacità inutilizzata (che ho considerato, in luogo della capacità utilizzata, per analogia al grado di disoccupazione, che costituisce il grado di inutilizzazione delle forze di lavoro) e degli investimenti industriali (periodo 1951-1968):

$$1) \quad U = 15,36 - 0,58 \dot{R} - 0,19 \dot{E}_i - 0,12 \dot{I}_i + 0,02 \dot{I}_{i-1}$$

$$R^2 = 0,95 \quad DW = 1,56$$

$$2) \quad \dot{I} = -63,96 + 0,71 G - 2,12 U + 1,00 \dot{L} + 12,40 DS$$

$$R^2 = 0,88 \quad DW = 1,05$$

ove U è il grado di capacità inutilizzata, $\dot{R}$ il saggio di variazione del reddito da lavoro dipendente (la principale fonte della domanda di beni di consumo), $\dot{E}_i$ il saggio di variazione delle esportazioni industriali, $\dot{I}$ il saggio di variazione degli investimenti industriali, G la quota dei profitti lordi nell'industria, L il saggio di variazione della liquidità totale e DS è una « dummy » salariale, che mira a tener conto degli effetti ritardati sugli investimenti di aumenti salariali sensibilmente maggiori della media. Cf. *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia*, ecc. e *Investimenti, produttività finanziaria* (lavori già citati); anche C. Del Monte, *Aggiornamento e revisione critica di un modello econometrico*, saggio di prossima pubblicazione.

IV - I MERCATI MONETARI E FINANZIARI E I MOVIMENTI DEI CAPITALI

Come risulta dalle precedenti indicazioni, l'autore della presente nota ha svolto o ha seguito indagini sui problemi concisamente ricordati nelle tre sezioni precedenti. Egli tuttavia non ha condotto indagini particolari sui problemi elencati nelle sezioni seguenti (mercati monetari e finanziari, bilancia dei pagamenti, investimenti delle grandi imprese, agricoltura). Pertanto, in questa sezione (IV), come anche nelle successive, egli si limiterà ad aggiungere, insieme con qualche indicazione bibliografica, solo brevi commenti generali all'indice dei problemi riportato nella prima sezione.

Quanto ai mercati monetari e finanziari e ai movimenti di capitali, conviene in primo luogo tracciare *un quadro sintetico delle caratteristiche istituzionali e degli aspetti quantitativi dei mercati monetari e finanziari dei diversi paesi della Comunità*: questa è la premessa per studiare le forme che assume l'interdipendenza europea fra i detti mercati e per comprendere i limiti che hanno incontrato ed incontrano gli sforzi delle autorità responsabili nel coordinare le loro politiche in tali campi. (Fra gli aspetti istituzionali merita un cenno particolare il trattamento fiscale relativo alle operazioni creditizie ed alla emissione di titoli nei diversi paesi).

Un primo esame dell'*andamento dei saggi d'interesse* per prestiti a breve e a lungo termine nei paesi della Comunità mostra che variazioni di entità relativamente modesta dei suddetti saggi hanno spesso luogo in direzioni divergenti nei diversi paesi, mentre una corrispondenza molto più accentuata esiste fra variazioni di note-

vole entità (forti aumenti o forti diminuzioni), anche se una tale corrispondenza si manifesta chiaramente nel giro di uno o due anni, raramente nel giro di uno o due trimestri. Questa osservazione pone la questione dei « margini temporali e quantitativi di autonomia », ossia dei limiti entro i quali le autorità monetarie dei diversi paesi possono effettivamente agire in modo autonomo nel predisporre le loro politiche — una questione che non riguarda solo le politiche monetarie e finanziarie ma anche le altre politiche economiche.

Sulle *emissioni dei titoli*, è stato già pubblicato un importante rapporto, specificamente riguardante le emissioni obbligazionarie.¹³ Si tratta di aggiornare i dati e le notizie e di approfondire i problemi indicati in questo rapporto, sia sul piano dell'analisi (specialmente per quanto riguarda l'asincronia di certi andamenti), sia sul piano delle indicazioni pratiche (per esempio: il problema dell'informazione reciproca). Si tratta anche di compiere un'analoga indagine sulle emissioni azionarie.

Sui *movimenti di capitali a breve*, può essere utile leggere un recente saggio di Massimo Pivetti (*Le esportazioni di capitali e l'efficacia delle misure coercitive*, Studi e ricerche dell'Istituto di economia dell'Università di Modena, 1971), che riguarda principalmente l'Italia, ma che contiene anche riferimenti ad altri paesi europei.

Le caratteristiche e il funzionamento dell'*Eurodollaro* sono oramai abbastanza noti; occorre tuttavia svolgere uno studio empirico sulla base di notizie e dati diretti e

¹³ Comunità europee - Comitato monetario, *La politica del mercato obbligazionario nei paesi della CEE*, Bruxelles, ottobre 1970.

indiretti, sull'entità dei flussi, sul loro andamento temporale, anche in relazione all'andamento della bilancia dei pagamenti americana, sulla loro reattività rispetto agli interventi delle banche centrali dei diversi paesi.

V - CONSEGUENZE DEGLI SQUILIBRI NELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Meritano un particolare studio, di carattere principalmente empirico, le conseguenze di squilibri attivi o passivi nella bilancia dei pagamenti *sulla base monetaria e sui prezzi*. Le conseguenze automatiche sulla base monetaria possono essere, com'è noto, in tutto o in parte neutralizzate dalla banca centrale attraverso disposizioni alle aziende di credito volte a modificare le posizioni di accredito o indebitamento verso l'estero delle stesse aziende: si tratta di esaminare l'importanza che una tale manovra concretamente ha assunto nei diversi paesi e nei periodi in cui quegli squilibri si sono manifestati. Le conseguenze sui prezzi oggi costituiscono oggetto di un vivace dibattito; chi scrive considera erronea la tesi di coloro che stabiliscono un semplice rapporto di causa ad effetto, sia pure con diversi « ritardi », fra variazioni della base monetaria — o, più generalmente, dell'offerta di moneta — e livello generale dei prezzi; di conseguenza, egli pensa che sia erroneo voler individuare negli squilibri nelle bilance dei pagamenti (di paesi europei o anche degli Stati Uniti) il tramite, o addirittura il principale tramite di diffusione internazionale dell'inflazione. I suddetti squilibri possono effettivamente influire sui prezzi e sui grandi aggregati economici, ma solo in via indiretta; ed è appunto lo studio

di questo meccanismo indiretto che offre interesse. In particolare, un deficit nella bilancia dei pagamenti, a parità di altre condizioni, tende a ridurre la formazione di base monetaria e, di regola, l'offerta di moneta; questa riduzione, a sua volta, tende a frenare l'espansione degli investimenti e dei consumi; di conseguenza, diminuisce il saggio di aumento (o il valore assoluto) delle importazioni; diminuisce la pressione della domanda nei mercati dei prodotti primari; e diminuisce il saggio di aumento (o il livello assoluto) della domanda di lavoro. Questa diminuzione, a sua volta, tende a frenare l'aumento dei salari e il costo del lavoro, con un conseguente indebolimento della pressione sui costi e quindi sui prezzi dei prodotti industriali.

L'intero processo ora brevemente richiamato può essere decisamente accelerato e rafforzato nel caso che la banca centrale attui *una deliberata restrizione creditizia*, con lo scopo appunto di riequilibrare la bilancia dei pagamenti. Una tale manovra, per esempio, fu attuata in Italia nel 1963-64; occorre studiare attentamente questa ed altre simili manovre compiute in Italia ed in altri paesi, per comprenderne tutti i principali effetti, interni e internazionali. Fra gli effetti interni, c'è un aumento della disoccupazione e un rallentamento del processo di sviluppo: è questo il motivo per cui è necessario considerare a fondo manovre alternative o complementari.

In relazione agli squilibri della bilancia dei pagamenti, occorre anche studiare empiricamente e confrontare gli effetti delle svalutazioni e rivalutazioni monetarie decise, in tempi diversi, da diversi paesi europei.

VI - FUSIONI, ACCORDI E INVESTIMENTI DELLE GRANDI IMPRESE

Mi permetto di riportare la seguente ipotesi di lavoro che ebbi occasione di formulare in un mio libro subito dopo la costituzione del Mercato comune:¹⁴

« Sarebbe interessante compiere un'analisi delle possibili situazioni di equilibrio risultanti da un ampliamento dello spazio economico man mano che viene applicato il trattato del Mercato comune europeo. In un'analisi di questo genere, conviene forse distinguere due fasi: una prima fase, in cui in molti rami lo spazio economico cresce rapidamente per la progressiva riduzione delle tariffe; ed una seconda fase, che probabilmente avrà luogo dopo che le barriere protezionistiche all'interno della Comunità europea saranno state eliminate. Durante la prima fase, tuttora in corso, sono probabili lotte, con l'assorbimento di imprese minori da parte delle imprese maggiori ed accordi parziali fra le imprese maggiori, per la conquista della più alta quota possibile del mercato europeo; durante la seconda fase diventano più probabili accordi generali fra le maggiori imprese per consolidare la divisione relativa delle quote di mercato. Mentre nella prima fase si avrebbe, nei singoli mercati considerati, un incremento relativamente rapido della produzione, accompagnato da un'intensa concorrenza (oligopolistica) di prezzi e di qualità, la seconda fase sarebbe caratterizzata da prezzi relativamente costanti

¹⁴ *Oligopolio e progresso tecnico*, 2ª ed., 1961, p. 89 e 4ª ed., 1967, p. 98.

[s'intende: *ceteris paribus*] e da un minor saggio d'incremento della produzione ».

Uno studio volto a verificare empiricamente la suddetta ipotesi di lavoro (modificandola anche radicalmente, se risultasse necessario) è reso molto difficile dalla carenza di dati. Sebbene difficile, tuttavia, un tale studio non è impossibile, almeno con riferimento alle maggiori imprese dei diversi rami di attività. Fra le fonti che potrebbero essere utilizzate, sono da ricordare: 1) « *Opera Mundi Europa* » (settimanale pubblicato a Parigi, che riporta notizie su fusioni e accordi fra imprese della Francia e di altri paesi europei); 2) « *Direction* » (rivista pubblicata a Parigi, da poco assorbita dalla rivista « *Entreprise* »); 3) « *Informations internationales* » (pubbl. dalla Société d'éditions écon. et fin., Parigi); 4) « *Wirtschaftliche und finanzielle Vertiochtungen in Schanbilden* », Hoppenstadt Verlag, Darmstadt.

Un lavoro svolto presso l'Istituto di economia e già ricordato dianzi (M. Piacentini, *Integrazione economica europea* ecc.) indica che il processo di concentrazione degli stabilimenti e delle imprese (concentrazione « tecnica » e concentrazione « economica ») ha subito un'accelerazione dopo l'introduzione del Mercato comune; sembra che anche la concentrazione « finanziaria » sia stata accelerata, anche se la carenza di dati rende molto difficile pervenire a conclusioni precise. Quanto agli investimenti in Europa delle grandi società americane, sembra invece certo che l'espansione di tali investimenti sia stata nettamente accelerata dalla formazione del Mercato comune.

VII - L'AGRICOLTURA E IL MERCATO COMUNE

Gli accordi del MEC hanno introdotto un sistema di sostegno dei redditi agrari basato in prevalenza sui prezzi minimi garantiti, piuttosto che su quella delle integrazioni dei prezzi. Ora, la prima formula si traduce, oltre che in oneri per il contribuente, anche in prezzi più elevati sia per i consumatori sia per le industrie di trasformazione; inoltre, l'aumento del costo della vita che la prima formula comporta spinge in alto i salari senza aumento nel potere di acquisto dei lavoratori ma con aumento nel costo di produzione delle industrie: e ciò frena lo sviluppo economico. I prezzi minimi garantiti comportano, dunque, un onere « finanziario », che compare nel bilancio pubblico; comporta spesso anche un vincolo nella creazione di base monetaria — un onere « monetario », si potrebbe dire —, poiché il finanziamento delle spese di bilancio possono richiedere particolari operazioni della banca centrale (come accade in Italia per il finanziamento degli ammassi); infine, i prezzi minimi garantiti comportano un onere « economico », ossia un freno di tipo ricardiano allo sviluppo.

La formula delle integrazioni di prezzo, invece, lascia liberi di variare i prezzi di mercato e consente un allineamento dei prezzi interni ai prezzi mondiali. Questa formula comporta certamente un onere finanziario e, eventualmente, un onere monetario; ma non comporta l'onere economico cui si è fatto cenno. Sono pertanto numerosi gli economisti favorevoli a questa seconda formula e contrari alla prima. Perché allora il MEC ha adottato la prima? Soprattutto — è stato osservato — perché essa può essere amministrata più facilmente e

con minori abusi. Occorre tuttavia fare due considerazioni. La prima riguarda il forte esodo agrario: questo esodo ha ridotto e continua a ridurre, oltre che la massa degli occupati in agricoltura, anche il numero delle aziende agrarie, soprattutto delle più piccole: ciò può rendere via via meno difficile l'amministrazione generalizzata di un sistema fondato sulle integrazioni dei prezzi. Il secondo è l'ingresso nel Mercato comune della Gran Bretagna, la quale, com'è noto, ha da tempo adottato il sistema delle integrazioni dei prezzi. Tale ingresso potrebbe comportare — forse a breve scadenza — la necessità di restringere l'applicazione della formula dei prezzi minimi garantiti e di allargare nettamente la sfera di applicazione dell'altra formula. Ciò rende necessario studiare attentamente l'evoluzione, nei paesi della Comunità: 1) dell'onere « finanziario » dipendente dal sostegno dei prezzi agricoli (distinguendo il contributo dei singoli paesi ai fondi comunitari dagli oneri sopportati, nel loro interno, dai singoli paesi); 2) dell'eventuale onere « monetario »; 3) dei presumibili effetti dell'onere « economico » (uno studio da compiere, facendo riferimento ai prezzi mondiali, anche con l'ausilio di simulazioni svolte per mezzo di modelli econometrici). Un tale studio deve abbracciare anche un esame statico comparativo sull'andamento dei prezzi dei prodotti agricoli all'interno e fuori dal MEC. L'intera questione è importante non solo per i paesi della Comunità, ma anche per i rapporti di questi paesi con i paesi del Terzo Mondo: una liberalizzazione delle importazioni dei prodotti agricoli, che discenderebbe dall'adozione della prima formula (integrazioni di prezzo), potrebbe fornire a questi paesi, che producono principalmente beni primari,

un aiuto economico ben più rilevante di tutti gli aiuti finanziari e tecnici che ora vengono dati dai paesi europei.

VIII - CONCLUSIONI: PROBLEMI CHE L'INTERDIPENDENZA FRA I PAESI DELLA COMUNITA' PONE ALLA POLITICA ECONOMICA ITALIANA

L'interdipendenza fra le economie dei paesi europei comporta vincoli per la politica economica di ciascun paese: se tale interdipendenza cresce, come pare che sia appunto avvenuto dopo l'istituzione del Mercato comune, aumentano i vincoli ossia si riducono i margini di autonomia delle politiche economiche nazionali.

L'interdipendenza e quindi i vincoli risultano differenziati, sia considerando i diversi settori della vita economica sia nell'ambito dei singoli settori. Così, nell'industria l'interdipendenza dei prezzi varia secondo le diverse categorie di prodotti: presumibilmente, è maggiore nei mercati dei prodotti relativamente omogenei, è minore nei mercati dei prodotti non omogenei. Carattere particolare riveste, naturalmente, l'interdipendenza dei prezzi dei prodotti agricoli, rispetto ai quali è urgente lo studio di una riforma, da attuare gradualmente nel tempo, del sistema dei prezzi minimi garantiti.

In generale, è necessario riflettere sui vincoli che l'interdipendenza dei prezzi pone alla politica congiunturale italiana: se, in un periodo di prezzi crescenti sul piano internazionale, il governo italiano si volesse ostinare a combattere il processo inflazionistico con un contenimento della domanda globale interna, si avrebbe,

come conseguenza, una « recessione con inflazione » — due mali invece di uno —, con un eventuale progressivo accrescimento del surplus nella bilancia dei pagamenti. L'esperienza tedesca e, per diversi aspetti, la nostra stessa esperienza degli anni 1969-1970 sono istruttive a questo proposito. In tali circostanze, si pongono tre ordini di problemi. Il problema di ridurre le spinte interne ad una pressione inflazionistica di prevalente origine internazionale senza, tuttavia, frenare o bloccare il processo di sviluppo; il problema dell'opportunità o meno d'introdurre controlli ai movimenti di capitali; e, infine, il problema di una revisione dei tassi di cambio. I termini di quest'ultimo problema dipenderanno dal tipo di riforma del sistema dei pagamenti internazionali che emergerà dalla presente crisi.

L'interdipendenza dei salari pone problemi ancora più complessi; in una certa misura, questa interdipendenza si ricollega ai movimenti migratori, su cui il nostro paese può influire solo in via indiretta ed in un periodo non breve. La questione dell'emigrazione italiana in una certa misura si ricollega, a sua volta, alla questione del Mezzogiorno, che finora l'Italia ha fatto valere in modo troppo debole al livello della Comunità, pur avendo la base giuridica e politica per farlo. È chiaro che al nostro paese conviene promuovere investimenti europei nel Mezzogiorno, piuttosto che promuovere l'emigrazione di uomini dallo stesso Mezzogiorno; e ciò potrebbe corrispondere alla stessa convenienza degli altri paesi europei. Occorrerebbe studiare a fondo un programma organico d'investimenti industriali nelle regioni meridionali che dovrebbe essere attuato da società miste, costituito col concorso di società italiane private e pubbliche e

di società di altri paesi europei. (Qualche anno fa è stato compiuto un tentativo in questa direzione, che tuttavia è stato lasciato cadere).

In ogni modo, lo studio dell'interdipendenza di breve periodo dei salari è rilevante sia nella previsione di variazioni salariali indotte da quelle che si verificano in altri paesi sia nella elaborazione di un'adeguata politica anticongiunturale.

I problemi di politica economica posti dalla interdipendenza delle produzioni industriali, in relazione all'interscambio di merci, sono, in una certa misura, ovvi. Tuttavia, lo studio delle passate tendenze e delle regolarità che in queste tendenze si sono manifestate dovrebbe fornire elementi preziosi per la politica industriale italiana. Altri elementi potrebbero essere forniti da uno studio delle prospettive di sviluppo dei mercati europei per i nostri principali prodotti di esportazione.

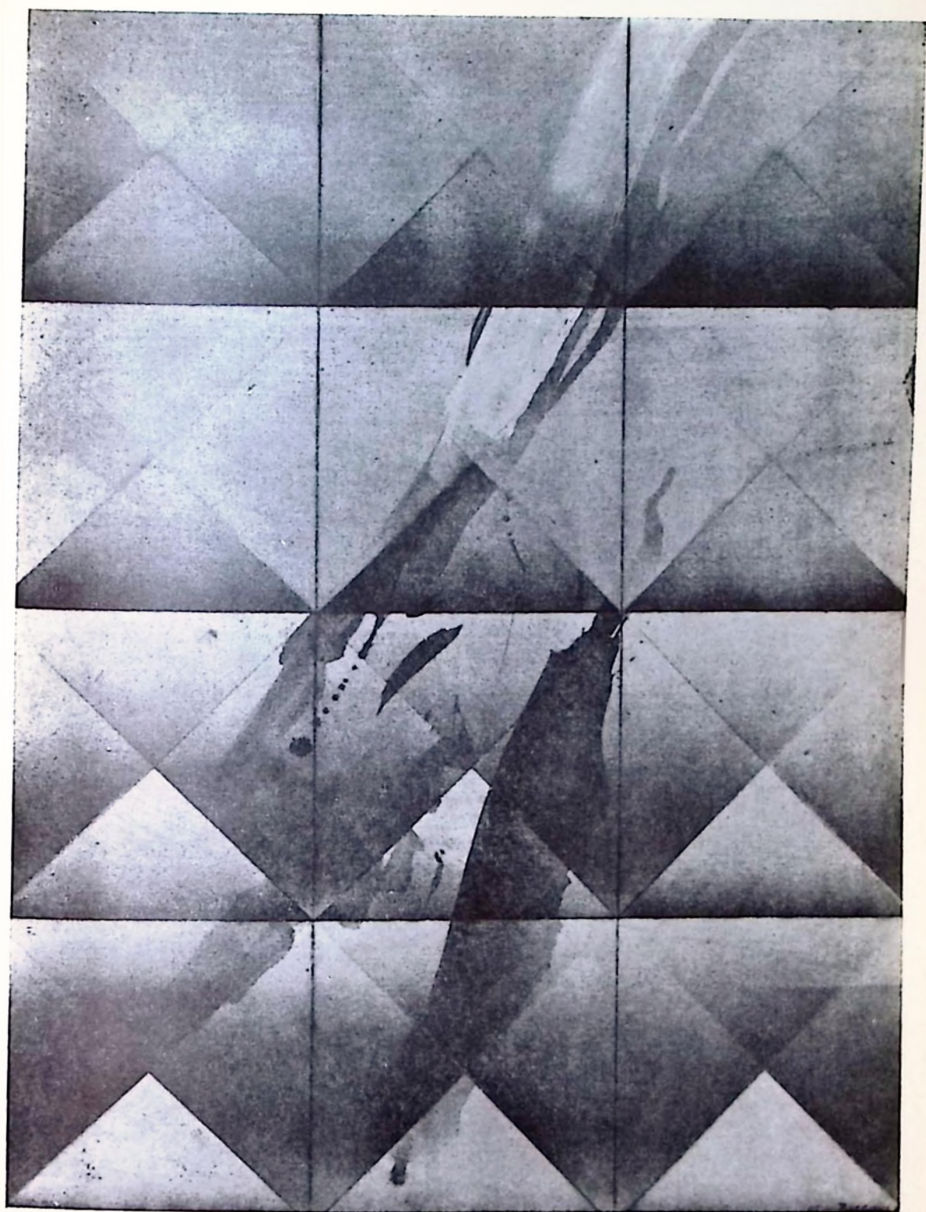
Lo studio dell'interdipendenza dei flussi di esportazione e le relazioni fra questi flussi e gli investimenti industriali costituisce una premessa fondamentale per la politica anticongiunturale, poiché gli investimenti industriali rappresentano la principale molla dello sviluppo e dei mutamenti nella congiuntura.

In seguito alle vicende europee degli ultimi tre o quattro anni ed alla recente crisi nel sistema dei pagamenti internazionali, lo studio dell'interdipendenza fra i mercati monetari e finanziari è stato notevolmente approfondito. Occorre tuttavia studiare più analiticamente l'interdipendenza dei diversi saggi d'interesse e definire con relativa precisione i « margini temporali e quantitativi di autonomia » di cui le autorità monetarie dei diversi paesi possono disporre.

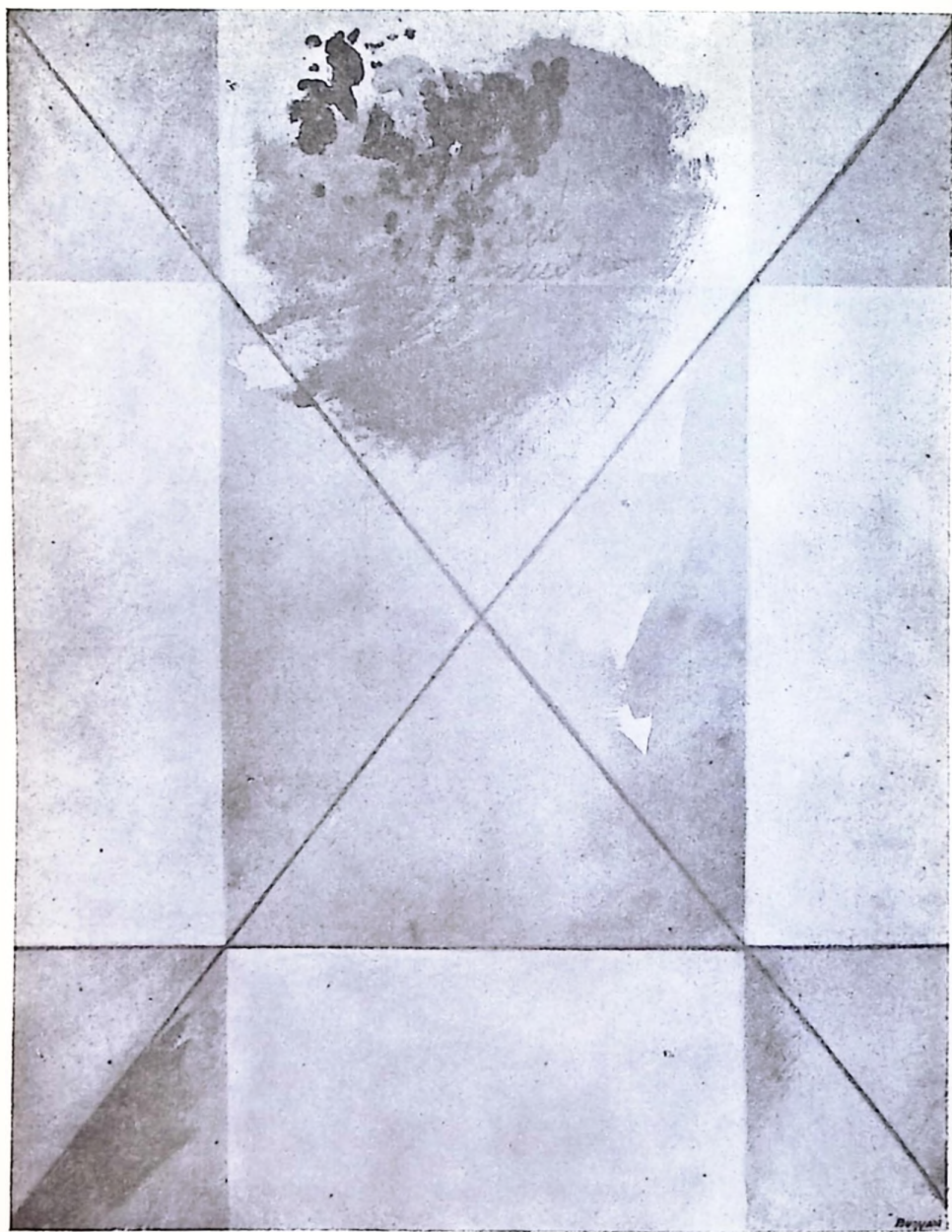
L'interdipendenza nelle diverse bilance dei pagamenti è, sotto un certo aspetto, la risultante di tutte le interdipendenze prima ricordate. Chi scrive ritiene importante concepire il problema della bilancia dei pagamenti in questi termini globali e non porlo, come alcuni economisti fanno, come un problema a sé stante.

L'evoluzione delle forme organizzative e istituzionali riguardanti le imprese industriali ed agricole rientra, naturalmente, nell'ambito dei fenomeni di lungo periodo, non in quello dei fenomeni congiunturali. Ma, pur se hanno effetti nel lungo periodo, quei fenomeni vanno studiati ed affrontati anche nel breve periodo. I problemi di politica economica che sorgono quando si pone l'obiettivo di dare determinati indirizzi a quei fenomeni sono stati molto brevemente accennati nelle sezioni VI e VII, alle quali rimando.

PAOLO SYLOS LABINI



Paolo Buggiani, *Luce colore*, cm. 120×90, acrilico/tela, 1972.



Palo Buggiani, *Esperimento cromatico*, cm. 120×90, acrilico/tela, 1972.



la crisi dell'organizzazione del lavoro*

Prima di parlare della crisi dell'organizzazione del lavoro sarà bene ricordare che cosa si intende in senso stretto per « organizzazione del lavoro ». Essa comprende tre aspetti distinti benché collegati tra loro:

1) la suddivisione del lavoro necessario per costruire un determinato prodotto in una serie di operazioni più o meno complesse, di solito mediate da macchine;

2) l'attribuzione a una o più persone delle operazioni così suddivise;

3) il coordinamento ovvero l'integrazione tra le macchine, le operazioni e le persone a cui esse sono state attribuite.

Agendo su questi tre aspetti si possono ottenere, teoricamente, molti tipi di organizzazione del lavoro. Ad un estremo avremo un tipo di organizzazione in cui tutte le operazioni necessarie sono state attribuite ad una sola persona; all'estremo opposto si troverà invece un'organizzazione nella quale ciascuna delle operazioni è attribuita ad una persona diversa. È ovvio, ma meno di quanto non sembri, dato che si tratta un aspetto solitamente trascurato nel dibattito sull'organizzazione del lavoro, che più le operazioni sono numerose e complesse, di tanto maggiore è la necessità di coordinamento.

* Testo base della conferenza tenuta per conto dell'Associazione Culturale Italiana a Torino e in altre città nell'aprile 1972.

Inoltre esistono in varie situazioni vincoli tecnologici che non permettono, per cosí dire, di compiere una scelta puramente organizzativa: certi mezzi di produzione non permettono, ad esempio, di distribuire una serie di operazioni tra piú persone.

Le caratteristiche dell'organizzazione del lavoro.

In presenza di molte possibilità di organizzare diversamente il lavoro, si sa che storicamente è venuto a diffondersi, con qualche variante locale, un unico tipo, quello ancor oggi predominante in tutti i paesi industriali avanzati, nonostante le differenze di regime politico ed economico. Sottolineo che il riferimento è ai paesi industriali *avanzati*, ciò che significa grandi volumi di produzione, un flusso produttivo pressoché ininterrotto, alti investimenti pro-capite, elevata produttività, ecc.

Le caratteristiche del tipo dominante di organizzazione del lavoro sono molte, ed ormai tutti conoscono il suo aspetto piú evidente: è la cosiddetta divisione spinta del lavoro, ossia la frammentazione del lavoro in operazioni minute, semplici, di brevissima durata, affidate a tante persone differenti, ormai non solo nell'industria ma anche nelle amministrazioni e nelle aziende di servizio. V'è però un altro aspetto, forse meno visibile ma piú importante, e cioè la separazione radicale tra la concezione, la preparazione, la programmazione del lavoro — in una parola: la direzione del lavoro — e la sua esecuzione, implichi essa un'attività esclusivamente manuale, o richieda anche un certo impegno mentale. Da una parte, chi concepisce il prodotto, stu-

dia i mezzi per produrlo, elabora le regole da seguire in tutte le fasi della fabbricazione; dall'altra parte, chi materialmente lo esegue, rispettando rigorosamente le regole predisposte. Si potrebbe anche dire, ma rischia di essere una mezza verità, che da un lato si colloca chi è costretto, stimolato continuamente dal lavoro ad usare intelligenza ed immaginazione; dall'altro lato si collocano invece coloro cui il lavoro richiede di *non* usare intelligenza ed immaginazione, poiché queste interferirebbero con il flusso delle operazioni così come è stato stabilito dai primi. Si tratta della cosiddetta « dicotomia del lavoro ».

Quali sono le conseguenze di tale separazione radicale tra concezione ed esecuzione del lavoro?

Anche qui l'aspetto che più colpisce, e cioè la monotonia, la mancanza di significato, spesso la puerilità delle mansioni che risultano da tale tipo di organizzazione del lavoro non è detto sia l'aspetto più importante. In ogni caso si tratta di un modo poco efficace di porre il problema. Un aspetto ben più rilevante è che il lavoro così organizzato non permette alcuno sviluppo intellettuale, professionale e culturale a coloro che lo svolgono. In altre parole, questo tipo di lavoro è privo di qualsiasi effetto formativo o educativo che dir si voglia. Un danno in tal genere è assolutamente irrecurabile. Si sa oggi con certezza, con buona pace di tanti neo-luddisti, che nessuna attività educativa, ricreativa, ludica, artistica o magari erotica, esercitata sulla persona un'efficace formativa pari a quella di un lavoro ricco di significato, socialmente rilevante, intellettualmente stimolante. Il lavoro rimane, e rimarrà presumibilmente per molte generazioni a venire, il maggiore le-

game dell'individuo con la collettività e da tale fatto esso trae il suo unico significato come fattore formativo. Ciò taglia corto a molte proposte che vedono nelle riduzioni di orario, ovvero nell'aumento del tempo libero, la soluzione dei problemi sollevati dall'attuale organizzazione del lavoro. Anche se il lavoro si riducesse a poche ore al giorno, per due o tre giorni alla settimana, esso resterebbe il fattore più rilevante nel dare un senso all'esistenza dell'individuo. Ciò che in esso non viene dato, o meglio ciò che in esso viene perduto, non potrà mai essere recuperato in altro modo.

Questo tipo di organizzazione del lavoro viene oggi contestato, criticato, combattuto da lavoratori ed organizzazioni sindacali praticamente in tutto il mondo. In Italia le resistenze e le lotte nei suoi confronti sono esplose con particolare vigore a partire dal biennio 1968-'69, tanto è ormai comune sentir parlare di una vera e propria crisi dell'organizzazione del lavoro vigente. Data la natura e le dimensioni del fenomeno, che solo in Italia interessa parecchi milioni di lavoratori, occorre porsi alcune domande: la crisi era dunque prevedibile? perché non è esplosa prima? Si può superare a breve termine, e in qual modo?

Di certo c'è che la crisi non soltanto era prevedibile ma era affatto prevista. A parte le agitazioni contro l'introduzione della cosiddetta « direzione scientifica del lavoro » succedutisi in vari paesi sin dai primi del '900, e che costarono allo stesso Taylor un'inchiesta parlamentare, a parte la documentazione prodotta dai sindacati, e i dibattiti tenutisi negli anni '20 presso il Bureau International du Travail v'è tutta una serie di studi e inchieste di carattere sociologico condotte negli anni '20 e

'30, soprattutto in Francia e in Germania, nei quali l'analisi e la diagnosi delle conseguenze dell'organizzazione del lavoro dominante veniva compiuto in termini che appaiono oggi del tutto attuali. L'espressione « dicotomia del lavoro », che come idea risale per lo meno a Marx, è stata coniata da Friedmann Georges intorno al 1930.

Le cause della crisi italiana.

In Italia vi sono ricerche degli anni '50 che mostravano benissimo come nell'organizzazione del lavoro in atto vi fosse una distorsione fondamentale, che prima o poi non poteva non dar luogo a una grave crisi. Sta di fatto che chi allora scriveva in questo senso era preso dai dirigenti industriali come un intellettuale stizzoso, che sfogava nella critica la sua capacità pratica, il distacco dai reali problemi della produzione. Né trovava migliore accoglienza presso i sindacati, che avevano allora altri problemi per le mani, soprattutto la lotta contro la disoccupazione ed il miglioramento dei bassi livelli salariali.

Tuttavia, ammesso che fosse inevitabile e prevedibile, perché in Italia la crisi esplode proprio nel '68 '69, e non prima? Una delle risposte possibili è che in tale ristretto periodo di tempo si presentano ed operano in modo convergente 5 o 6 fattori diversi, la maggior parte dei quali sono destinati a permanere ed a rendere così irreversibile la crisi. In sintesi essi sono:

- 1) un primo fattore è stata la maturazione civile, culturale, politica della società italiana. Per la prima volta nella nostra storia si può contare un enorme numero

di persone che capiscono quali sono le decisioni che le riguardano, vogliono intervenire direttamente in esse, hanno soprattutto la capacità di farlo. L'autoritarismo paludato, burocratico, cioè l'autorità non dimostrata, non riguadagnata giorno per giorno, entra in crisi nei settori più diversi. Nel linguaggio degli scienziati politici, si sviluppa una grande domanda di democrazia. Questa domanda politica non poteva non entrare anche nelle aziende. In una società interamente autocratica, com'è stata da sempre la società italiana, la presenza di organi costituzionalmente autocratici come le aziende industriali e di servizio era forse meno avvertita. Con il mutare del contesto esterno in direzione di una maggior democrazia, la presenza di queste isole autocratiche, dove il potere assoluto si manifesta precisamente nel tipo dominante di organizzazione del lavoro, diventa per molti sempre meno accettabile;

2) lo sviluppo organizzativo e politico dei sindacati. Quando si criticano i sindacati dei lavoratori per non essersi occupati prima di organizzazione del lavoro, dieci o undici anni addietro, si dimentica che soltanto alla fine degli anni '60 essi raggiungono lo sviluppo, la compattezza, l'efficacia rivendicativa propria dei sindacati nei grandi paesi europei. Questo sviluppo è stato fino ad allora ritardato dallo scarso sviluppo industriale, da venti anni di dittatura, dalla lenta ripresa post-bellica, e dall'ostilità delle aziende;

3) l'irrigidimento del mercato del lavoro, che in quegli anni rendeva molto arduo, il reperimento di nuova manodopera. In Italia il mercato del lavoro presenta aspetti paradossali: ad una bassissima proporzione di

popolazione attiva e a forti sacche di disoccupazione locale, corrisponde ormai una estrema scarsità di manodopera in determinati settori, soprattutto quelli che richiedono manodopera giovane, al di sotto dei trent'anni, bassa scolarità e disponibilità per i lavori più comuni. Analoga scarsità si registra per alcune qualifiche operaie o impiegatizie. Tale irrigidimento del mercato del lavoro ha reso possibili rivendicazioni aventi natura e intensità impensabili su un mercato più favorevole alle aziende, quale si era avuto il ventennio precedente;

4) l'aumento della scolarità media delle forze di lavoro. In questo fattore occorre distinguere due aspetti. Da un lato v'è l'aumento della scolarità media dei lavoratori manuali, che sino a pochi anni addietro non arrivava spesso alla licenza elementare, mentre oggi tra i lavoratori con meno di 25 anni essa raggiunge e spesso supera gli 8 anni della scuola dell'obbligo. Tale aumento della scolarità media costituisce un massiccio elemento di trasformazione nell'atteggiamento delle forze di lavoro; la mansione parcellare accettata dal lavoratore anziano con 3 o 4 anni di scolarità viene respinta dal lavoratore giovane con 8 anni di scuola, per quanto poco questi possano valere. Dall'altro lato v'è stato inoltre il forte aumento del numero dei diplomati e dei laureati in cerca d'impiego, che si vedono offrire al momento dell'assunzione mansioni sempre meno qualificate rispetto al loro livello culturale;

5) grandissima importanza hanno avuto infine le migrazioni interne. Chi proviene da una cultura « diversa » nel senso antropologico del termine, non sopporta situazioni che appaiono ovvie per chi è cresciuto in un

determinato ambiente. Numerose ricerche condotte di recente dimostrano come l'organizzazione del lavoro in atto sia stata criticata e respinta, senza che fosse apprezzabilmente mutata rispetto ad anni prima, in primo luogo dai giovani lavoratori meridionali immigrati nelle cinture industriali del Nord.

Non esistono soluzioni di breve termine.

Come ho già ricordato, questi stessi fattori rendono la crisi irreversibile. Tranne il mercato del lavoro, la cui congiuntura può variare di anno in anno, gli altri fattori sono relativamente permanenti. Non ci vorrebbe nulla di meno che un arresto completo dello sviluppo della democrazia nella società italiana, il dissolvimento dei sindacati, la diminuzione della scolarità, e simili, per superare lo stato attuale di crisi lasciando assolutamente ferma l'organizzazione del lavoro quale si è venuta sviluppando sino al presente.

Se la crisi è destinata a durare c'è da chiedersi come si può uscirne, possibilmente a termine ragionevolmente breve (troppo spesso si dimentica che, come diceva Keynes, a lungo periodo siamo tutti morti) e, sempre se possibile, andando avanti invece di tornare indietro, il che significa uscirne mantenendo livelli di produzione e di produttività che siano per lo meno paragonabili a quelli raggiunti con l'organizzazione attuale.

Di certo v'è che nessuno, in nessuna parte del mondo, possiede una soluzione a breve termine già pronta e disponibile per essere importata nelle nostre aziende. Essa non esiste certo in altri paesi capitalistici, dove la crisi dell'organizzazione del lavoro presenta molti

aspetti analoghi a quelli italiani. Ma non esiste nemmeno ad est, nei paesi che si dicono socialisti, poiché in essi l'organizzazione del lavoro è per molti aspetti simile a quella delle società occidentali. Vi sono in qualche caso minori controlli, minori pressioni sui ritmi di lavoro, ma la caratteristica fondamentale, cioè la separazione tra la concezione del lavoro e la sua esecuzione, rimane pressoché inalterata, e con essa la mancanza di ogni efficacia formativa del lavoro. Nemmeno il caso jugoslavo fornisce una risposta a questo specifico problema, poiché l'autogestione delle unità produttive costituisce certo un notevole miglioramento della condizione sociale e culturale del lavoratore, ma può coesistere benissimo, e di fatto spesso coesiste, con forme di organizzazione del lavoro — al solo livello che conta, in officina, al banco, alla scrivania — del tutto simile a quello delle aziende capitalistiche. Infine una soluzione non è disponibile neanche nel lontano Oriente, in Cina, anche se a lungo periodo si potranno avere sviluppi interessanti anche per la nostra situazione. Il nodo è sempre il livello di industrializzazione raggiunto. Semplificando molto, si può dire che a basso livello di industrializzazione il problema di una nuova e diversa organizzazione del lavoro è quasi esclusivamente un problema « politico », come mostra appunto il caso cinese. Si tratta cioè di decidere che in luogo di un gruppetto di persone che svolgono il lavoro più qualificato, e di un gruppo molto più grande che fa il lavoro più povero, tutti facciano in qualche misura un po' dell'uno ed un po' dell'altro. Ma a livelli avanzati di industrializzazione il problema diventa *anche* un enorme problema tecnico. Il momento del coordinamento,

dell'integrazione tra operazioni produttive, lavoratori e macchine, che nel primo caso è quasi assente o semplice da risolvere, diventa essenziale e complicatissimo nel secondo caso, e non c'è discussione critica, lavoro di gruppo o « triplice unione » (di tecnici, quadri, operai) che permettano di farvi fronte con la tempestività e regolarità necessaria ad alti livelli di produzione. A tale scopo bisogna elaborare dei modelli che siano diversi da quelli attuali, perché dovrebbero coordinare operazioni diversamente divise e allocate a persone e gruppi in modo nuovo. Questi modelli per il momento non ci sono. E chiunque lavori per costruirli si trova dinanzi a una difficoltà gravissima: il fatto che gli altri modelli, quelli in atto, sono il prodotto di oltre un secolo di cospicui investimenti intellettuali ed economici.

Tre strade possibili.

Se parliamo dunque di soluzioni concrete, attuabili a breve termine, adeguate alla nostra specifica situazione, quali strade restano aperte? Supponendo che i fattori di crisi già ricordati continuino ad operare, come credo, e soprattutto che continui la pressione sindacale per una migliore organizzazione del lavoro, si possono intravedere tre strade. In primo luogo gli investimenti per una migliore organizzazione diventeranno oneri che le aziende dovranno calcolare, prevedere ed accollarsi allo stesso titolo degli investimenti in mezzi di produzione od in infrastruttura. Tali investimenti potranno consistere sia in ricerche su modelli alternativi di organizzazione del lavoro, oggi estremamente carenti, sia in mezzi di produzione che risultino meno vincolanti ri-

spetto all'organizzazione del lavoro di quanto oggi non siano; oppure, ancora, in mezzi sussidiari, come calcolatori elettronici, utilizzabili per automatizzare o integrare mansioni parcellari oggi svolte necessariamente dall'uomo.

In secondo luogo si dovranno sviluppare estese forme di sperimentazione organizzativa. L'ottica, la prospettiva dell'esperimento organizzativo si dovrebbe diffondere nelle aziende di tutti i tipi. Si spende molto denaro per condurre esperimenti su prodotti, su mezzi di produzione, su impianti, su sistemi anti-inquinamento.

Bisognerà probabilmente acconciarsi a spenderne per effettuare esperimenti di organizzazione diversa del lavoro in reparti, uffici, officine, stabilimenti. Dirigenti, sindacati e lavoratori portano qui una responsabilità congiunta. Ai primi tocca l'onere anche psicologico di ammettere esperimenti che vanno magari contro il loro interesse o la loro stessa funzione. Ai secondi tocca l'onere di distinguere il grano dal loglio, cioè gli esperimenti fittizi, irrilevanti, mistificatori dagli esperimenti fatti seriamente per migliorare lo stato di cose attuali. Fare di ogni erba un fascio, come fa il settario il quale afferma che in quanto si tratti di aziende capitalistiche non c'è assolutamente nessuna trasformazione possibile, magari negando le trasformazioni che avvengono sotto i suoi occhi, significa di fatto lavorare perché nulla cambi.

V'è infine la strada delle nuove tecnologie. Come ho già detto più volte, il problema del coordinamento e di una diversa divisione del lavoro a livelli di produttività avanzata sono grandissime. Purtroppo, sono anche difficilmente risolvibili con le tecniche attuali. Esistono tut-

tavia nuove tecnologie, come le tecnologie dell'informatica, cioè dei sistemi informativi assistiti da calcolatore, che contengono potenzialità grandissime per attuare forme di coordinamento tra uomini e macchine, e prodotti radicalmente nuovi. Conosciamo poco tali potenzialità; occorrerebbe esplorarle a fondo.

Prospettare queste strade non significa affatto affermare che esse saranno sicuramente seguite nel prossimo futuro. Si può però affermare che se esse, o altre sostitutive a me ignote, non verranno seguite e percorse rapidamente, la crisi attuale dell'organizzazione del lavoro non farà che aggravarsi, almeno come linea di tendenza. Qualsiasi sforzo compiuto in questa direzione non sarà quindi mai di troppo, poiché il problema di una diversa e migliore organizzazione del lavoro non è una questione che riguardi solo le aziende o i lavoratori o i sindacalisti o i sociologi, ma è uno dei problemi centrali della vita politica e culturale di questo scorcio di secolo nello sviluppo della società italiana.

LUCIANO GALLINO



la contrattazione collettiva in francia: bilancio e prospettive (I°)

Le nuove tendenze: 1. La rinascita della contrattazione — 2. Gli accordi interprofessionali; 2.1. Prima del 1968; 2.2. Dopo il 1968 — 3. Evoluzione della contrattazione di settore; 3.1. La contrattazione nazionale nel settore metallurgico; 3.2. Frequenza nella contrattazione; 3.3. Una situazione di transizione? — 4. La radicalizzazione; 4.1. La radicalizzazione e condizioni tecnologiche; 4.2. Radicalizzazione e sistema di contrattazione; 4.2.1. Il contenuto degli accordi; 4.2.2. La dispersione organizzativa; 4.3. I paradossi delle consultazioni democratiche — 5. La contrattazione nel settore pubblico; 5.1. Alcune conclusioni.

1. LA RINASCITA DELLA CONTRATTAZIONE

Le cifre non devono indurre in errore: 13.414 accordi firmati tra il 1950 e il 1965 non indicano l'esistenza di un sistema di contrattazione permanente.¹ Nel sottolineare il carattere « monumentale » di certi contratti e i miglioramenti apportati alle condizioni di lavoro, Yves Delamotte ha potuto giustamente affermare che nei primi quindici anni di applicazione della legge dell'11 febbraio 1950, « la contrattazione appare come un fenomeno poco strutturato nel tempo con frequenza irregolare ».² Discontinua nel tempo, la contrattazione è stata anche nell'insieme poco innovativa eccetto che ai livelli meno regolati dai testi legislativi: il livello interprofes-

¹ Si veda la tabella in allegato.

² Yves Delamotte: *Les tendances récentes de la négociation Collective en France*, articolo apparso sulla « Revue International du Travail », 1971.

sionale e aziendale. L'UNEDIC³ e i piani integrativi di pensione potevano d'altra parte essere istituiti ad un livello diverso da quello interprofessionale? Né conviene dar troppa importanza a istituti concepiti in un periodo di alta congiuntura.

Piú innovatori possono apparire gli accordi aziendali stipulati a partire dal 1955, ma il loro momento passò ben presto visto che non resistettero né all'apertura delle frontiere stabilita dal trattato di Roma né al piano di stabilizzazione di Giscard d'Estaing del 1963. Le rare clausole di incrementi retributivi garantiti, di mensilizzazione e, eccezionalmente, di riconoscimento dei diritti sindacali d'impresa, ci fanno ancor piú riconoscere i modesti limiti della politica contrattuale che si svolse « a macchia d'olio », in un caso prolungando il periodo di ferie, in un altro migliorando il sistema degli straordinari.

La situazione di pluralismo sindacale, la priorità dello sciopero sulla contrattazione, il ricorso costante allo Stato-Provvidenza, la mancanza della sensibilità al compromesso, tutto ciò insieme al mantenimento di diritti acquisiti che non favoriscono affatto il rilancio della contrattazione e la costante differenziazione fra le garanzie contrattualmente previste e le condizioni reali dei lavoratori possono dare una spiegazione dell'atonía delle relazioni sindacali. Per altro conviene minimizzare le constatate carenze ricordando che la contrattazione collettiva non appariva sperimentata in Francia: né leggi di circostanza come quelle del 1919 e 1946, né periodi

³ UNEDIC: Union Nationale Des Istitutes (Indennités) Chomage, assicurazioni di disoccupazione (n.d.r.) .

eccezionali come il 1936 o il 1945 avevano creato strutture permanenti di contrattazione.

È tanto più sorprendente la constatazione dell'attuale sviluppo della contrattazione soprattutto dopo che Jean-Daniel Reynad ha rilevato a proposito degli eventi del maggio 1968, il paradosso tra una « mezzo-rivoluzione » che ha sconvolto tutti gli animi pur finendo per assicurare soltanto il perdurare delle preoccupazioni precedenti e in certi casi la continuazione di negoziati già iniziati. Una esplosione sociale senza precedenti sembra non aver avuto altro effetto che quello di dare un vigoroso colpo di spalla a rivendicazioni che si erano impantanate.⁴

È in effetti dal 1965-67 che sono apparsi i segni di un mutamento. Il rilancio dell'azione rivendicativa avviata con il patto di unità d'azione CGT/CFDT del 10 gennaio 1966 e la lettera del Primo Ministro del 3 agosto 1967 che invitava il padronato ad aprire i negoziati su cinque punti costituiscono l'inizio più apparente di tale evoluzione. Venuta come risposta a sollecitazioni sociali o per spontaneo aggiornamento l'elezione di Paul Huvelin alla presidenza del CNPF⁵ nel 1966 e soprattutto l'elezione di François Ceyrac nel dicembre del 1967 alla vice-presidenza della Commissione per gli affari sociali fino ad allora abbandonata ad un ruolo puramente formale, hanno senza dubbio contribuito a modificare l'atteggiamento del CNPF.

⁴ Dassa Sami, Dassa Josette, Maclouf, Reynaud: *Mai-Juin 1968 et le système français des relations professionnelles*, CNAM, 1970. complesso di studi realizzati per conto del Commissariat général au Plan.

⁵ Confédération National du Patronat Français, è l'organizzazione del patronato francese (n.d.r.).

Il fenomeno più interessante non è dunque lo sviluppo quantitativo della contrattazione ma i nuovi orientamenti assunti nel sistema delle relazioni sindacali sia per quanto riguarda il contenuto degli accordi sia per le procedure di discussione.

La contrattazione interprofessionale alla cui rinascita il potere politico è lungi dall'essere estraneo è il segno più manifesto di questo rinnovamento anche se non il più importante.

La lettera di Georges Pompidou, allora Primo Ministro, inviata il 3 agosto 1967 ai sindacati dei lavoratori e padronali per invitarli a intavolare trattative su cinque punti (creazione delle commissioni paritetiche per l'occupazione, miglioramento delle indennità per i disoccupati, istituzione di un periodo di « informazione » in caso di licenziamento collettivo, misure da prendersi in caso di fusione o concentrazione, indennità di lavoro a tempo parziale) ha senza dubbio costituito il punto di svolta di questa nuova politica anche se il metodo utilizzato non è stato di per sé affatto originale. Non si trattava, in fondo, che della ripresa, con un diverso orientamento, del sistema utilizzato da Michel Debré con l'invito rivolto nel 1961 al CNPF, di non consentire aumenti di salari superiori al 4% annuo.

2. GLI ACCORDI INTERPROFESSIONALI

2.1. *Prima del 1968.*

Non basta notare che la contrattazione si è estesa a nuove materie come la mensilizzazione e l'occupazione per considerarla innovativa. È paradossale osservare

che l'accordo più importante per quanto riguarda gli effetti a medio termine, quello sulla formazione professionale, è anche quello che incide di meno sulle attuali condizioni di vita dei lavoratori. Firmato fra l'indifferenza della base non è il risultato di una prova di forza ma di quattordici mesi di discussioni tecniche. È un accordo politico nel senso che modifica i rapporti fra i lavoratori e i datori di lavoro senza comportare vantaggi immediati.

Rompendo con la tradizione del contratto inteso come scontro di forze contrapposte, l'accordo interprofessionale risulta in parte ambiguo: rafforza le organizzazioni sindacali come le sole rappresentanti permanenti e strutturali dei lavoratori ma le rende vulnerabili ai sospetti di integrazione, fornendo comodi alibi ai gruppuscoli di sinistra sempre pronti a denunciare se non il tradimento dell'organizzazione almeno quello della sua burocrazia. Negoziato da tecnici indipendentemente dalla pressione di base, questo accordo rende più autonoma la contrattazione ma la rafforzerà solo se una « pedagogia dell'accordo » lo renderà credibile alla gran massa di salariati. Inoltre con i suoi effetti diluiti nello spazio e nel tempo e spesso avvantaggiando i lavoratori che sono esclusi dalla contrattazione professionale o d'impresa,⁶ l'accordo interprofessionale lascia con la bocca amara chi misura la realtà del progresso sociale sulla base del confronto di forze e della mobilitazione politica suscitata.

Forse Serge Mallet non aveva torto nel definire dopo

⁶ Cioé quelli che sono esclusi dall'« autonomous bargaining ».

il fallimento della conferenza di Tilsitt⁷ quegli incontri come « la Yalta dei poveri », ma non aveva ragione la CGT di rallegrarsi dopo Grenelle⁸ dell'aumento dello SMIG⁹ del 35% e dello SMAG¹⁰ del 56,2%?

Dato che nei due anni precedenti la CGT e la CFTD avevano passeggiato invano davanti all'avenue Pierre I^{er} de Serbie,¹¹ gli accordi nazionali interprofessionali appaiono come gli elementi piú innovativi nell'evoluzione del sistema delle relazioni professionali. Tre grandi accordi (quello del 10 febbraio 1969 sulla sicurezza d'impiego, quello del 2 luglio 1970 sull'indennità di maternità, quello del 9 luglio 1970 sulla formazione professionale) e inoltre la « raccomandazione comune » sulla mensilizzazione del 20 aprile 1970 presto seguita da accordi di settore (l'accordo per la metallurgia è stato firmato il 10 luglio 1970) hanno indicato che il CNPF non limitava piú il suo intervento ad accordi quadro giustificati tecnicamente con la necessità di coinvolgere la solidarietà del maggior numero possibile di lavoratori come nel caso dell'istituzione dell'UNIRS¹² o dell'UNEDIC nel 1958.

Lungi dall'essere accordi integrativi diretti ad armonizzare e a completare le disposizioni concluse a livello

⁷ A Tilsitt si incontrarono, subito dopo il maggio francese, i sindacati dei lavoratori e gli imprenditori agricoli (n.d.r.).

⁸ A Grenelle si incontrarono per negoziare, subito dopo il maggio francese, i sindacati dei lavoratori e gli imprenditori industriali (n.d.r.).

⁹ Salario minimo garantito nell'industria (n.d.r.).

¹⁰ Salario minimo garantito nell'agricoltura (n.d.r.).

¹¹ Sede del CNPF (n.d.r.).

¹² Union Nationale des Institutions des Retraites des Salariés, Istituto di integrazione delle pensioni della sicurezza sociale (n.d.r.).

di settore professionale — come è stato per esempio nel caso della quarta settimana che prevedeva delle disposizioni meno favorevoli di quelle già applicate nel settore tessile ma da cui risultavano escluse le categorie più colpite dalla disoccupazione — i nuovi accordi sono stati fonte di diritti di portata e di natura ben diversa a secondo dei casi: se l'accordo sull'indennità di maternità al 90% può essere considerato come un accordo « perfetto » (cioè senza bisogno di ulteriore contrattazione a livello di settore o di impresa), la dichiarazione sulla mensilizzazione è stata una semplice esortazione morale a intavolare negoziati a livello di categoria. Una terza via è stata scelta dall'accordo del 10 febbraio 1970 sulla sicurezza dell'occupazione formulando dei principi generali di portata nazionale tramite delle commissioni paritetiche di categoria. Emerge dunque per il CNPF un ruolo di « garante » per le categorie.

L'accordo del 9 luglio 1970 è venuto, come un regolamento esecutivo, a colmare i vuoti della legge del dicembre 1966 sulla formazione professionale. Ma ha a sua volta suscitato nuovi impegni legislativi poiché la riforma della tassa di apprendistato (che ormai deve essere scissa in due versamenti distinti uno per l'apprendistato e l'altro per la formazione continua) e la riforma della legge Astier, estesa a una riforma di tutto l'insegnamento tecnico costituiranno l'oggetto di un disegno di legge discusso al Parlamento.

Anche se le confederazioni sindacali non hanno più di 4 milioni di iscritti, sono in definitiva più rappresentative dei partiti politici. Il « partito dei salariati » che comprende 15 milioni di persone, non può essere configurato come un semplice gruppo di pressione. Si è vo-

luto forse dargli una partecipazione diversa da quella tradizionale al potere politico? Al limite, i pubblici poteri si trovano legati dai risultati di un accordo al quale non hanno preso parte. Anche per la formazione professionale gli organi di governo si erano impegnati a prevedere le modalità di finanziamento in funzione delle decisioni finali prese dalle controparti sociali che si vedono dunque assegnato un ruolo di mediatori di interessi che si potrebbe ritenere essere di competenza del Parlamento.

Ignorata dalla legge dell'11 febbraio 1950 che sembrava persino proibire gli accordi interprofessionali, respinta dal CNPF che argomentava dal suo statuto di « associazione » il rinvio ai diversi settori, la contrattazione interprofessionale registra una nuova vitalità. Non è esclusiva ma al contrario prevede altri livelli di contrattazione e altri istituti di protezione sociale: l'accordo sulla formazione professionale anzi dimostra che la contrattazione ai vertici ha la maggiore efficacia quando è articolata quando cioè lascia ai settori o alle imprese la cura della contrattazione reale delle condizioni di vita dei lavoratori.

In definitiva la contrattazione interprofessionale è una sfida alla capacità di « leadership » del CNPF e delle confederazioni sindacali.

Riteniamo di poter affermare che l'azione condotta dalle confederazioni sindacali tra il 1966 e il maggio 1968 per ottenere negoziati al vertice sia stata consapevole del fatto che a quel livello si apriva un varco più facile anche se si trattava di formulare rivendicazioni che avrebbero trovato soluzioni a livello di impresa. Dopo l'insuccesso della politica dei redditi, per i sinda-

cati non si trattava di mutare semplicemente controparte e di accettare di proporre le loro rivendicazioni nel quadro di una programmazione economica e sociale.

La contrattazione interprofessionale non è il segno di uno slittamento delle relazioni sindacali verso il sistema scandinavo in quanto non ha il significato di una volontà di regolamentazione rigorosa al vertice. Forse non si tratta altro che di una mossa strategica per sistemare rapidamente le passate rivendicazioni e dare una dimostrazione di serietà e di rappresentatività al livello più favorevole per le confederazioni. Su un terreno ormai sgombro di ostacoli, appare più verosimile che il futuro del sistema francese di relazioni industriali verrà deciso nell'azienda.

2.2 Dopo il 1968.

Gli accordi interprofessionali hanno avuto degli sviluppi assai diversi a seconda dei settori e della portata dei negoziati integrativi. Ugualmente si può dire per tutta la contrattazione a partire dal 1968: un esame analitico permetterebbe di precisare la situazione particolare che alla situazione generale basta senza dubbio rilevare qualche caso caratteristico e forse esemplare.

Da una parte abbiamo casi dove la contrattazione ha fatto registrare progressi importanti e spettacolari, anche sul piano qualitativo, sebbene a volte limitati al vertice e non comprensivi della complessità di tutto un settore. Dall'altra si moltiplicano (ma non sono forse le azioni che attirano maggiormente l'attenzione?) scioperi se non selvaggi non ufficiali e forme improvvise e spesso violente di azione come se le tensioni divenissero più sentite e la loro espressione più radicale. Que-

ste due diverse manifestazioni non si distinguono per settori dato che accesi conflitti possono verificarsi anche dove la contrattazione   sviluppata, tuttavia non sono indipendenti dalla situazione in certi settori relativamente prosperi mentre la radicalizzazione del conflitto   pi  evidente nelle industrie pi  tradizionali e meno redditizie. Ma si tratta di una coincidenza ben lontana dall'essere totale.

Infine un posto a parte va dedicato al settore pubblico: ricco di tradizioni, di possibilit  e di esperienze diverse ma anche con le sue particolari difficolt , da due anni a questa parte offre esempi di una contrattazione che pu  esercitare un'influenza sul settore privato.

3. EVOLUZIONE DELLA CONTRATTAZIONE DI SETTORE

3.1. *La contrattazione nazionale nel settore metallurgico.*

L'inizio e lo sviluppo della contrattazione nazionale nell'industria metallurgica   una novit , conseguenza diretta degli incontri di Grenelle.¹³

La Confederazione dell'industria metallurgica e miniere che pur rappresentava su base nazionale il settore aveva sempre tradizionalmente difeso il principio di una contrattazione regionale o, pi  precisamente, di una contrattazione affidata alle camere locali che raggruppano uno o pi  dipartimenti. Questa tradizione basata sull'unit  locale del mercato del lavoro aveva incontrato non

¹³ Ci sono stati dei precedenti in certi protocolli di accordo negoziati con Force Ouvrière, ma il fenomeno ha preso tutt'altra dimensione a partire dal 1968. A Grenelle sindacati e imprenditori negoziarono dopo il maggio francese (n.d.r.).

poche critiche (a volte basate su principi contrastanti): alcune rilevano l'artificio di una diversità spesso illusoria (la lista dei giorni festivi doveva essere diversa tra le zone orientali e quelle occidentali?) altre rilevavano i problemi posti alle imprese di rilevanza nazionale che non potevano trattare in maniera coerente i problemi dei loro dipendenti senza distinguersi dalle imprese della zona, altre l'esistenza di regioni poco industrializzate e poco sindacalizzate dove la protezione del lavoro è debole se non assente, altre infine sottolineavano l'eterogeneità degli insiemi così costituiti che portavano a dei tassi salariali inapplicati: in particolare nel caso della regione parigina che da sola raggruppa più di un terzo del settore.

In effetti senza rompere con la tradizione, la siderurgia del Nord e dell'Est si era distanziata nei confronti degli atteggiamenti comuni, se non altro per i salari reali.

L'innovazione intervenuta non ha affatto soppresso i contratti regionali ma ha piuttosto creato un nuovo livello di contrattazione con una divisione di competenze.

Vi è un punto fermo sottratto alle innovazioni: per l'U.I.M.M.¹⁴ la determinazione delle retribuzioni appartiene sempre ai contratti regionali almeno per i minimi (i salari reali sono determinati a livello di impresa salvo l'eccezione già citata). Di fronte ad una insistente richiesta da parte delle confederazioni sindacali non è stata fatta alcuna concessione su questo punto. Né si

¹⁴ Union des industries métallurgiques et minières, la federazione padronale del settore (n.d.r.).

potrebbe interpretare in questo senso gli incontri a livello nazionale per le retribuzioni dei dirigenti che non costituiscono una novità.

Al contrario nei nuovi accordi figurano tutte le materie entrate recentemente nella contrattazione: orario di lavoro, mensilizzazione, sicurezza dell'occupazione. Tutti questi tre punti sono stati oggetto di accordi nazionali e due saranno oggetto di nuove trattative: l'orario di lavoro a partire dal marzo 1971 e la mensilizzazione a partire dal 1973. Infine sono in corso discussioni per una riforma della classificazione del lavoro. Così facendo la contrattazione nazionale non prende il posto di quella regionale che non trattava questi punti.

Resta infine una materia dove i confini sono meno netti, quella delle clausole sociali (non retributive) che sono già comprese nei contratti regionali. Sebbene nessuna decisione sia stata ancora presa, per quanto ne sappiamo, sembra poco probabile che l'attuale fervore di discussioni rimetta in questione questi punti un giorno o l'altro: in definitiva i confini fra la contrattazione nazionale e la contrattazione regionale sono provvisori e soggetti a rettifica.

Ci sono state dunque notevoli innovazioni anche se secondo i sindacati operai è mancato il raggiungimento dell'obiettivo essenziale e cioè la fissazione dei salari contrattuali a livello nazionale. Queste innovazioni si sono accompagnate ad una modifica interna alle organizzazioni sindacali, finora senza apparenti difficoltà: gli uffici locali perdono una parte delle loro funzioni o almeno hanno la sensazione che i problemi importanti creano maggiori difficoltà ai vertici che non possono agire d'autorità.

Ma accanto alle innovazioni che non sfuggono a nessun osservatore bisogna rilevare un'altra caratteristica ugualmente considerevole dell'attuale svolta nelle relazioni industriali: la frequenza e il numero degli incontri e discussioni.

È difficile stabilire un conto esatto delle riunioni paritetiche su un dato settore: da quelle che definiscono una certa normativa, sia che regolino definitivamente certe materie (ad esempio l'indennità di maternità) sia che stabiliscano principi « quadro » per altri accordi, alle riunioni della commissione paritetica nazionale e a quelle delle commissioni ristrette nominate per seguire l'applicazione di un accordo o per scambio di dati e informazioni.

Per un settore importante come quello metallurgico il numero degli incontri e in genere le occasioni di riunioni dove possono essere esaminati i comuni problemi sono frequenti, senza contare le riunioni che non riguardano la contrattazione propriamente detta come quelle delle commissioni di programmazione o del consiglio economico ma che sono ugualmente occasioni di incontro. Nel corso di due anni e mezzo è probabile che le controparti si siano viste più di una volta a settimana e che non sia mai trascorso un mese senza che si siano incontrate (ad eccezione del mese di agosto).

3.2. Frequenza della contrattazione.

Né il settore metallurgico costituisce un caso isolato. Anche la commissione paritetica del settore chimico ha registrato una notevole attività: in un anno si sono avute dodici riunioni che hanno dato luogo a pubbliche dichiarazioni e inoltre si sono avuti numerosi in-

contri di gruppi di lavoro (in un mese ne abbiamo contati cinque).

In entrambi i casi il contenuto indica la stessa varietà. Prendiamo un esempio tratto dal settore chimico: in una riunione viene formulato un programma scaglionato in un mese e riguardante lo studio delle classificazioni, la mensilizzazione, l'occupazione, le retribuzioni, la riduzione dell'orario di lavoro ed altre materie anche se non viene stabilito un impegno di contrattazione.

I sindacati dei lavoratori si sono spesso lamentati delle difficoltà stesse di contrattazione: difficoltà di incontrare interlocutori validi o di non incontrarne affatto; la tattica dilatoria appariva come una scelta cosciente per decidere l'ora e il campo di scontro; ordini del giorno rigidi che separavano artificialmente problemi collegati, impedivano di affrontare una questione divenuta urgente: i sindacati erano giunti a sostenere che si voleva offrire delle soddisfazioni meramente formali.

Senza dubbio la situazione è profondamente mutata. Certo, resta a volte difficile per una organizzazione padronale di modificare le sue posizioni quando la contrattazione fa sorgere problemi le cui soluzioni sono al di fuori del mandato ricevuto e l'apparato delle consultazioni è a volte appesantito. Ma a giudicare dal numero dei problemi affrontati e degli accordi realizzati (che non prendono tutti la forma di un testo depositato) si può dire che la loro efficacia è più che ragionevole. Anche se restano dei conflitti su questioni aperte (c'è bisogno di ricordare che i sindacati non hanno rinunciato alla contrattazione delle retribuzioni nazionali nella metallurgia?) il ventaglio si è allargato e ci sembra anche — ma ci mancano termini precisi di confronto — che la proce-

dura sia resa piú spedita, che sia piú facile accogliere una questione connessa o incidentale e piú facile mettere a confronto le parti.

Non ricerchiamo le cause di questo mutamento: possono imputarsi all'evoluzione dei negoziatori (piú sensibile nel settore metallurgico che nel chimico), all'evoluzione del clima politico-sociale che ha permesso e imposto nuovi temi, o anche alla situazione economica che ha facilitato certe concessioni.

Ma si tratta solamente di un mutato atteggiamento? Non basta incontrarsi spesso perché si avvicinino le posizioni, il fatto stesso di arrivare ad un accordo è indice di realismo piuttosto che di comunione di idee. Tuttavia la frequenza degli incontri esclude la possibilità di eludere o sfuggire ai problemi rendendo meno verosimili quelle esplosioni precedute da lunghi silenzi che hanno spesso caratterizzato il clima sociale in Francia; con un'attività regolamentata si introduce una maggiore flessibilità.

Se le circostanze sono favorevoli e questa tendenza si mantiene, si potrebbe arrivare ad una trasformazione assai profonda delle relazioni professionali in Francia, difficile a precisare poiché non si basa su alcuna modificazione giuridica delle procedure, tuttavia senza dubbio fervida di conseguenze, che cercheremo di analizzare.

Procedure piú efficaci non garantiscono l'eliminazione dei conflitti,¹⁵ né bisogna pensare che questa tra-

¹⁵ Piú esattamente riducono al minimo i conflitti sui fatti, che sono generati da informazioni differenti e i conflitti di principio, che si basano sul riconoscimento e l'applicazione delle regole del gioco; ma non possono sopprimere i conflitti di interesse. (Cfr. Rhenman E., *Industrial Democracy and Industrial Management*, London Tavistock, 1968).

sformazione sia generale. L'esempio del settore delle costruzioni ce ne dimostra i limiti.

3.3 *Una situazione in transizione?*

A prima vista la situazione nel settore delle costruzioni presenta delle somiglianze con quelle del settore metallurgico e chimico. Gli accordi di Kleber, firmati nel giugno 1968 hanno definito in tredici punti un vasto programma: lo studio delle norme pratiche di attuazione dei principi generali ha portato a moltiplicare le riunioni della commissione paritetica e a creare dei gruppi di lavoro per singole questioni (salari e classificazione, condizioni di lavoro, et  per il pensionamento, formazione professionale, ecc.). Degli accordi hanno gi  sanzionato i risultati di questi gruppi di lavoro: l'accordo sulla mensilizzazione del 31 luglio 1970 e l'accordo riguardante l'et  del pensionamento per gli operai e per i « mensilizzati » del 18 gennaio 1971. Inoltre nella riunione paritetica del 15 dicembre 1970   stato fatto uno sforzo per definire le materie controverse e stabilire una lista di priorit . La Federazione Nazionale Edile ha infine preso l'impegno di realizzare, a breve termine, una politica di rivalorizzazione delle retribuzioni (senza tuttavia ammettere la fissazione di minimi nazionali per gli operai), nonostante le difficolt  di realizzazione in un periodo di inflazione e di gravi difficolt  del settore. Tuttavia non sembra che le controparti siano particolarmente soddisfatte dell'andamento dei loro rapporti. Non soltanto restano irrisolti molti punti di attrito ma lo stesso svolgimento degli incontri   spesso criticato: ci si accusa da una parte e dall'altra di non mantenere gli impegni e di non comprendere la portata. Fissare un

ordine del giorno è un compito spesso difficile e le discussioni sulle procedure assorbono una parte rilevante del tempo degli incontri. L'affidamento di ciascuno alle intenzioni della controparte è manchevole ed inoltre è sorprendente che nella lista delle materie controverse redatta il 15 dicembre siano stati inclusi anche argomenti già trattati nel giugno 1968.

Le ragioni di queste difficoltà di procedura sono innumerevoli: la stessa composizione della rappresentanza padronale comprensiva di quattro organizzazioni (fra le quali i rappresentanti degli artigiani e il sindacato delle cooperative) con complicate consultazioni interne, il basso livello di sindacalizzazione che non facilita il compito delle organizzazioni dei lavoratori e soprattutto l'eredità di un passato in cui le organizzazioni padronali non hanno saputo essere convincenti sulla bontà delle loro intenzioni. La situazione di fatto comporta più di un circolo vizioso: i pesanti orari di lavoro e la disaffezione dei Francesi per il mestiere. Anche le condizioni economiche del settore impediscono soluzioni di rilievo.

La volontà incontestabile a negoziare ha portato a risultati limitati almeno per il momento: è indubbio che l'evoluzione della situazione nel settore edile costituirà una prova cruciale per l'avvenire delle relazioni professionali in Francia.

4. LA RADICALIZZAZIONE.

Sequestri di impiegati, occupazioni degli uffici di direzione o di punti strategici (come il centralino telefonico) distruzione delle schede personali, simbolo di spionaggio padronale, deposito del preavviso di sciopero.

ro ogni giorno per favorire azioni di sorpresa, blocco di tutta la produzione come conseguenza dello sciopero in un dato settore, riduzione spontanea dei tempi di lavoro o dei ritmi, scioperi della fame: dal 1968 non mancano indizi di una radicalizzazione della lotta. Se nel 1970 il numero delle giornate perse per scioperi   inferiore rispetto al 1969: 1.700.000 di fronte a 2.200.000 ¹⁶   stato pi  elevato il numero dei conflitti di lavoro (3.300 contro 2.480) e soprattutto si sono sviluppate forme nuove di lotta: meno adunanze con pacifici cortei nello stile « tutti insieme nello stesso giorno », ma azioni frequenti, diffuse secondo metodi nuovi ai limiti della legalit .

In poche parole, non si tratta pi  della guerra di trincea come nel 1965-66, n  delle battaglie del 1968, ma di azioni di guerriglia. I metodi non sono del tutto nuovi: settanta anni fa Emile Pouget ne descriveva la tipologia: boicottaggio, sabotaggio, sciopero. Si tratta dunque di un riapparire dell'anarco-sindacalismo, un rifiuto di intermediari e di ogni rappresentante eletto, basta con i negoziati ma una sola parola d'ordine: « quel che si vuole lo si prende subito sia che il padrone sia d'accordo o no ». In realt  le differenze sono sensibili: all'inizio del secolo i sindacalisti vedevano in tali azioni una preparazione per « l'emancipazione integrale » e una tappa strategica per lo sciopero generale.¹⁷ Al giorno d'oggi la dirigenza sindacale accoglie con riserva queste

¹⁶ Numero di giornate perse per conflitti di lavoro (in milioni).

1960 1	1964 2,5	1968 (150)?
1961 2,6	1965 1	1969 2,2
1962 1,9	1966 2,5	1970 1,7
1963 6	1967 4,2	

¹⁷ Per un'analisi dei metodi di lotta diretta si veda l'articolo pubblicato da Pierre Dubois nella *Revue Francaise des Affaires*

azioni quando non le condannano, ma raccolgono lo scontento che si è espresso attraverso la violenza incanalandolo e dandogli un'espressione più coerente e amplificata. I sindacati non hanno iniziato le ostilità né lanciato le parole d'ordine ma organizzano la lotta. Georges Seguy così dichiara: « Lo sciopero selvaggio è un termine che io non approvo, l'inoiviltà non è da parte degli operai che difendono il loro livello di vita ma è da parte dello sfruttamento capitalistico... l'arresto a sorpresa di un piccolo gruppo che prende le sue decisioni al di fuori del sindacato e senza consultarsi con gli altri lavoratori comporta una divisione che può essere sfruttata dal padronato. Quanto ai sequestri dei dirigenti, noi siamo contrari... ».¹⁸ Più flessibile la C.F.D.T. esorta a « a perseguire e a sviluppare le azioni e i negoziati a tutti i livelli dove siano centri di decisione, a utilizzare gli acquisiti diritti sindacali per far partecipare tutti i lavoratori di ciascuna impresa alla determinazione degli obiettivi e dei mezzi d'azione ritenuti più appropriati » (comunicato della segreteria confederale del 24 gennaio 1969).

La radicalizzazione dei conflitti al livello di impresa è un compenso per la istituzionalizzazione al vertice? Festosa o disperata che sia, l'azione « selvaggia » è una semplice valvola di sicurezza, una risposta esacerbata dell'uomo vincolato dall'organizzazione contro le costrizioni della società industriale?¹⁹

Sociales con il titolo: « Etude d'une pratique revendicative: l'action directe » 1970-IV.

¹⁸ Dichiarazione di Georges Seguy al *Nouvel Observateur*, del dicembre 1969.

¹⁹ « Gli eterodiretti » secondo la terminologia di D. Riesman che nel libro « La folla solitaria » afferma che esistono tre tipi di

Al contrario è forse propria di settori abbandonati, marginali sia riguardo alla situazione economica sia riguardo a un sottosviluppo nelle relazioni professionali?

L'azione diretta è rifiuto o desiderio della società dei consumi?

Alla prova dei fatti il significato non è univoco: la si rinviene nel settore pubblico (Air France, P.T.T., Assistance Publique, C.E.A. Renault) come nelle imprese private e fra quest'ultime sono compresi settori in espansione e sindacalmente ben organizzati (C.S.F. Usinor, Air Liquide, Rhodiaceta, C.A.F.L.) e settori in declino con scarsa organizzazione sindacale (Citroen, Bous-sac, Tannerie du Puy). Il fenomeno non è limitato all'industria e riguarda anche il settore dei servizi e il commercio (Restaurant Ledoyen, Nouvelles Galeries, Hachette, Gilbert Jeune, i cassieri delle C.A.F.). Vi partecipano lavoratori qualificati, ai confini dell'artigianato o delle professioni liberali (Deberny e Peignot, giornalisti della stampa parigina, centri della F.P.A.) e operai specializzati (Vithoyaourt, addetti alla manutenzione dell'Air France). Pertanto l'azione diretta è rivolta a provocare la contrattazione piuttosto che a sopprimerla anche se registra una forte opposizione al padronato e privilegia i mezzi diretti nei confronti dei negoziati.

Nella diversità delle sue forme la radicalizzazione del conflitto indica la priorità accordata a una dimostrazione di forza prima che si inizi la contrattazione, rafforza la posizione della classe operaia nell'impresa e

personalità umane corrispondenti a tre modelli principali di società: i tipi diretti dalla tradizione, i tipi autodiretti che si determinano in maniera autonoma e i tipi eterodiretti regolati da norme esterne.

ciò è necessario sia nei confronti delle condizioni tecnologiche e di produzione sia in ragione delle carenze del sistema di contrattazione collettiva.

4.1. Radicalizzazione e condizioni tecnologiche.

Paradossalmente la radicalizzazione sembra trovare il suo terreno più favorevole ai due estremi dell'evoluzione tecnologica: nell'industria di mestiere e nei settori automatizzati.

Quando gli operai intervengono direttamente nella fabbricazione dell'oggetto del loro lavoro, rileva P. Dubois,²⁰ quando l'organizzazione del lavoro è poco sviluppata, possono ricorrere ai seguenti tipi di azione diretta: pressione fisica sulla direzione, scioperi illimitati, rallentamento dei ritmi, azioni sull'oggetto stesso di lavoro... Le conseguenze dei ritmi, azioni sull'oggetto stesso di lavoro... Le conseguenze di queste azioni dirette sono tuttavia limitate ai settori dove avvengono dato che l'organizzazione sindacale è poco sviluppata ». La loro specializzazione mette questi lavoratori al riparo della repressione immediata conferendo loro una condizione d'inalterabilità. Un doppio isolamento (categorie privilegiate, settore chiuso di lavoro) conferisce a tali azioni un carattere corporativo più che anticapitalista: i giornalisti in cerca di società di redattori come i portuali o i siderurgici che occupano le fabbriche nella ricerca o nella difesa di uno statuto particolare manifestano più il loro rifiuto di mutamenti che la condanna al sistema economico ».

All'opposto, se si considera la contrattazione collet-

²⁰ P. Dubois, *op. cit.*

tiva come un rapporto di potere va da sé che il potere dei lavoratori diminuisce con l'automatizzazione della produzione, con il declino della popolazione attiva iscritta al sindacato e con l'impotenza dello sciopero nel momento in cui la dirigenza basta ad assicurare la continuità della produzione. L'azione diretta non è più allora rivolta all'oggetto del lavoro ma verso l'organizzazione stessa: la radicalizzazione cerca appiglio sui punti sensibili dell'organizzazione a seconda del tipo di impresa, operai specializzati, professionisti o tecnici.

Tra questi due estremi il settore tessile si presenta come una tappa intermedia particolarmente interessante: da una parte, la modernizzazione non si è accompagnata ad una nuova prosperità come nella siderurgia e d'altra parte se l'operaio non determina più la quantità di produzione resta indispensabile per assicurare funzioni di sorveglianza.

Il mantenimento del principio del salario a incentivo anche quando la retribuzione non varia più realmente in funzione del lavoro comporta un permanente scontento causa di agitazioni selvagge: il sistema è considerato assurdo quando la recessione economica contrappone la svendita e l'accrescimento dei ritmi.

D'altra parte, in un'industria che non permette più l'iniziativa individuale, gli operai rivendicano, in compenso, delle condizioni di benessere sul luogo stesso del lavoro. La priorità accordata a questa diversa organizzazione del lavoro che riguarda l'ambiente, la mensa, il vestiario, il parcheggio è tanto più legata ad una mobilitazione extrasindacale e a delle azioni dirette in quanto la soluzione di questi problemi non trova posto a livello di accordi collettivi.

È per questo che la federazione Ha-Cui-Tex²¹ della C.F.D.T. ha adottato una strategia decentralizzata lasciando una larga autonomia alla base, compresi i non sindacalizzati, volta a tradurre in termini di contestazione all'autorità padronale — « arbitrio » secondo la terminologia della CGT e CFDT — le rivendicazioni riguardanti le condizioni materiali di lavoro.

4.2. Radicalizzazione e sistema di contrattazione.

4.2.1. Il contenuto degli accordi.

In effetti il contenuto degli accordi non è separabile dalle procedure di discussione. Quest'ultime non sono credibili che nella misura in cui i risultati abbiano un significato per i lavoratori e le loro organizzazioni sindacali.

Così nel settore tessile, la procedura particolarmente accurata di discussione sui salari sembra instaurare una vera contrattazione permanente. Secondo le disposizioni del contratto collettivo nazionale le clausole salariali devono essere riesaminate ogni anno: sei mesi dopo la firma dell'ultimo accordo è possibile la richiesta di riesame da parte di uno dei firmatari, con il preavviso di un mese. In circostanze eccezionali questo periodo minimo di sei mesi può anche essere ridotto. In effetti dodici accordi sui salari sono stati conclusi tra il 1963 e il 1970: si può dire che nel settore tessile si è svolta una contrattazione sui salari ogni otto mesi.

La procedura appare particolarmente completa se si considera che la contrattazione verte su tre temi:

²¹ Federazione del cuoio, dell'abbigliamento e dei prodotti tessili (n.d.r.).

— Il salario minimo garantito a tutti i lavoratori con tre mesi di anzianità di servizio, non incluso nella classificazione a livello nazionale.

— Il salario minimo, coefficiente 100, deriva dalla somma di due tassi salariali dei quali uno mobile e l'altro fisso, ambedue oggetto di contrattazione.

Per determinare il salario minimo di qualifica si moltiplica il tasso salariale mobile per il coefficiente di classificazione e si aggiunge l'ammontare della parte fissa che resta sempre la stessa qualunque sia la qualifica.

— I salari reali: a differenza di altri contratti, il CCN²² dei tessili lega l'aumento dei minimi contrattuali ai salari reali. L'aumento è generalmente espresso in cifra assoluta ma non è esclusa una indicazione in percentuale come è avvenuto nel dicembre del 1970. Questo sistema, completato da incontri regionali e locali che non riguardano tuttavia le materie negoziate a livello nazionale, lascia poco spazio a livello di impresa. Esiste persino un allegato al CCN che fissa « i coefficienti di valore personale » attribuiti in ciascuna impresa. Ugualmente, margini di variazione molto limitati sono stabiliti fra i tassi salariali negoziati, così, ad esempio, la media delle retribuzioni versate agli ETAM (impiegati) deve essere in ogni impresa superiore al 15% alla media dei salari di qualifica salvo il caso di nuove imprese create con nuovo personale.

Come si spiega allora il distacco da questa procedura manifestato almeno dalla CGT e dalla CFDT e

²² Contratto collettivo nazionale (n.d.r.).

l'asprezza delle rivendicazioni? Si possono dare due spiegazioni:

— Al di là del semplice scarto tra l'evoluzione dei salari di fatto e dei salari di qualifica (l'aumento dei salari riguarda le retribuzioni più basse; per un operaio con coefficiente 150, ad esempio, l'aumento della retribuzioni di qualifica è generalmente superiore a quello del salario di fatto) bisogna rilevare che il pilastro del sistema è costituito dal salario minimo di qualifica stabilito lo scarto tra i salari di fatto e i minimi, precisando il margine di manovra di ciascuna impresa. La fissazione di questo differenziale gioca un ruolo di politica dei salari impedendo alle imprese di farsi concorrenza con un abbassamento dei costi della manodopera ma frenando l'evoluzione delle retribuzioni in imprese che per ragioni diverse (congiuntura favorevole, modernizzazione degli impianti) avrebbero potuto pagare salari più elevati. Si tratta della naturale contropartita di una politica salariale protezionistica.

— Questo meccanismo è maggiormente avvertito in un settore in declino: è forse sorprendente che si manifesti lo scontento quando la congiuntura approfondisce il distacco tra il livello di contrattazione (la professione) e il luogo dove si manifestano le conseguenze della recessione, l'impresa?

In maniera più rozza, i contratti degli edili presentano tre diverse fonti di disparità in materia salariale che si riflettono sul sistema di contrattazione:

— disparità tra i dipartimenti: per l'OQ₂ ad esempio, il salario minimo varia da 5,48F nel dipartimento della

Seine a 3,83F nel dipartimento della Lot; per l'OS₂ le cifre oscillano tra 4,45F (Seine) e 3,50F (Ariege);

— disparità nel numero delle qualifiche che arrivano fino a 13 (2 categorie di manovali, 4 di qualificati, 7 di specializzati);

— disparità nei coefficienti di qualifica: l'OHQ è al coefficiente 178,5 nella Loiret e a 200 nell'Ille et Vilaine...

Queste diversità possono apparire come il semplice riflesso di un rapporto di forza. Ma non è soltanto la conseguenza della debolezza delle organizzazioni sindacali.

4.2.2. La dispersione organizzativa.

La mancanza di criteri precisi alla base della definizione di mestiere nella legge dell'11 febbraio 1950 ha portato a riconoscere come negoziatori sia vasti sindacati (U.I.M.M., U.I.C...) ¹ che settori marginali privi di ogni consistenza economico-sociale, semplici parventi amministrativi di comodo tra il datore di lavoro e i lavoratori.

Nel settore del commercio dove il Conseil National du Commerce non è autorizzato a negoziare con i sindacati, la radicalizzazione della lotta deriva dal fatto che la contrattazione si disperde nelle centoventi camere padronali; le organizzazioni dei lavoratori non trovano convenienza a firmare accordi che poco si distaccano dalle disposizioni di legge e la contrattazione diventa sinonimo di tempo perso. Se l'etereogeneità delle imprese è stata ritenuta un ostacolo alla contrattazione nel settore metallurgico o chimico, l'uniformità dei

²³ Union des Industries Metallurgiques et Minières, Union des Industries Chimiques (n.d.r.).

piccoli settori nei quali nessuna impresa ha la dimensione e la volontà di assumere il ruolo di leadership economico sociale è anch'essa un fattore frenante.

Di fatto, come nel settore tessile che si presenta omogeneo per la contrattazione, la dispersione geografica attenua l'efficacia della contrattazione nazionale. Accanto agli accordi firmati a livello dell'Union des Industries Textiles (8 nel 1969, 6 nel 1970) si rileva l'esistenza di 24 unità di contrattazione regionale e 23 unità di contrattazione locale, tuttavia con importanza assai differenziata dato che a Lille-Roubaix-Tourcoing vengono stipulati più di tre quarti degli accordi locali.

4.3. I paradossi della « democrazia delle consultazioni »

Lo sviluppo delle consultazioni democratiche è spesso considerato come un efficace sostituto alla contrattazione diretta tra le controparti sociali. Particolarmente a livello di impresa il rifiuto ad impegnarsi o il desiderio di estendere la discussione a nuove materie (gestione dell'impresa, politica delle assunzioni, licenziamenti, promozioni) hanno portato allo sviluppo delle consultazioni a livello di comitato d'impresa o presso altre sedi informali.

Così, a livello di categoria, l'accordo del 9 giugno 1953 aveva creato nell'industria tessile un organismo di informazione, studio e cooperazione tra l'U.I.T. e i sindacati dei lavoratori: FO, C.F.T.C., C.G.C. La C.F.D.T.²⁴ si è ritirata nel 1960. Lunghi dall'essere fonte

²⁴ Union des Industries Textiles, la federazione padronale dei tessili;
C.G.T. - F.O., più brevemente Force Ouvrière, la centrale sindacale socialdemocratica;

di pace sociale queste forme risultano ambigue. Anche nel settore tessile, lo sviluppo della consultazione a livello di settore non poteva che apparire un mediocre sostituto della contrattazione a livello di impresa .

In termini più generali, in Gran Bretagna, la commissione Donovan ha messo in evidenza il paradosso della « consultazione mista ». Questa parte del presupposto che certe materie di competenza della direzione (fissazione dei salari, orari di lavoro) possano essere decise di comune nell'ambito della contrattazione collettiva. Altre, al contrario, (come l'istallazione di nuovi macchinari, il livello di produzione...) devono restare prerogativa esclusiva della direzione anche se possono essere discusse con i rappresentanti sindacali. Si giunge dunque al paradosso che la direzione dovrebbe accettare di dividere le responsabilità su questioni, come le retribuzioni, per le quali i suoi interessi sono in contrasto con quelli dei lavoratori, mentre su materie che non suscitano polemiche e ritenute di comune interesse, come le assunzioni, la direzione potrebbe soltanto consultare la controparte. La contrattazione ha senso nella misura in cui le parti si trovano in conflitto di interessi; altrimenti non sarebbe necessario il contratto.

Storicamente la consultazione è stata uno strumento per dissipare certi comportamenti autoritari. Il recente sviluppo della contrattazione rischia di far apparire le sue contraddizioni e ambiguità soprattutto quando si

C.G.C., Confédération général des Cadres, una organizzazione sindacale di dirigenti e quadri intermedi;

C.F.T.C., Confédération Française Travailleurs Chrétiens, quello che è restato dei sindacati cristiani dopo la laicizzazione della C.F.D.T. (n.d.r.).

tratta di settori in cui il tipo di contrattazione realizzato è più discutibile. Lo sviluppo della pariteticità nei settori dove si tende ad instaurare una contrattazione permanente non rende insopportabile la lentezza a progredire registrata nei settori emarginati? Come spiegare ai lavoratori che i settori dove la combattività è più grande non sono necessariamente quelli dove l'azione sindacale è più efficace e che i risultati della contrattazione non sono proporzionali all'ampiezza della mobilitazione?

A meno che non si voglia accettare di « désesperer Billancourt » secondo il detto di J. P. Sartre, è al livello dell'epopea del conflitto insanabile che va spiegata la lotta tanto più significativa quanto gratuita.

Per i sindacati la radicalizzazione non è altro che lo strumento strategico di convergenza delle preoccupazioni per l'efficacia delle lotte e le aspirazioni di solidarietà.

5. LA CONTRATTAZIONE NEL SETTORE PUBBLICO.

L'avvento della contrattazione nelle grandi imprese pubbliche costituisce senza dubbio uno dei fenomeni più notevoli nell'evoluzione della contrattazione collettiva, soprattutto dopo la crisi del maggio giugno 1968.

Non si tratta di una novità in senso assoluto in quanto la contrattazione era già istituzionalizzata nello Statuto stesso di molte grandi imprese pubbliche. Ad esempio la Commissione mista (tripartita) stabilita dallo Statuto S.N.C.F.²⁵ chiamava le organizzazioni sindacali a

²⁵ Société Nationale des chemins de Fer, l'azienda nazionalizzata delle ferrovie (n.d.r.).

partecipare all'elaborazione o alla modifica dei numerosi e vari regolamenti sulle condizioni di servizio e di carriera del personale e i Comitati misti regionali o d'impresa di cui ugualmente fanno parte le organizzazioni sindacali con il compito di farli rispettare e adattare alle diverse mansioni.

Era già quindi definito un certo controllo delle organizzazioni sindacali sulle condizioni di lavoro. Tuttavia l'esigenza, stabilita dallo statuto, della omologazione delle decisioni della Commissione mista, lasciava al Ministro responsabile, vale a dire al Governo, la decisione finale. La contrattazione anche coronata da un accordo non aveva uno sbocco obbligato restando l'ultima parola al potere pubblico.

Ma da qualche tempo si notano innovazioni: da una parte i temi in discussione si sono ampliati e dall'altra si è affermata una vera contrattazione che si conclude con accordi obbligatori per le due parti, comportando in particolare una contrattualizzazione delle retribuzioni. Va rivelato che a partire dal 1967, nel quadro della politica di modernizzazione perseguita nella S.N.C.F., è stata regolarmente convocata per iniziativa della Direzione Generale una tavola rotonda che si è conclusa, dopo discussione protrattasi per il primo trimestre del 1968, interrotte nel mese di maggio, ignorate negli incontri di Grenelle e riprese a giugno, con un accordo quadro dell'11 luglio 1968 sugli effetti sociali della modernizzazione (riqualificazione del personale, promozione conseguenti alla riduzione degli effettivi, formazione culturale e professionale, adattamento dei regolamenti alla evoluzione delle mansioni, informazione delle organizzazioni sindacali e dei comitati misti). L'accordo del 4 giu-

gno 1968 relativo alla S.N.C.F., a seguito degli incontri di Grenelle istituiva una Commissione di lavoro tripartita relativa ai problemi generali della politica dei trasporti. Un vasto settore di discussione si veniva così ad aggiungere a quello tradizionale, riconosciuto nello statuto. Il traguardo più elevato si è raggiunto con l'inizio della contrattazione sulle retribuzioni nel quadro dei contratti di progresso, insieme, fatto ancor più notevole, alla istituzionalizzazione della contrattazione.

Sin dal 1965 si era dato inizio ad una contrattazione delle retribuzioni in quattro tra le più importanti imprese pubbliche (E.G.F., S.N.C.F., Charbonnages de France e R.A.T.P.) dato che le organizzazioni sindacali partecipavano alla prima fase, quella dell'annuale accertamento della massa salariale globale versata annualmente al personale, erano consultate prima della decisione governativa riguardante il tasso di accrescimento di detta massa salariale per l'anno seguente (seconda fase) e negoziavano con la direzione la ripartizione di questo aumento (terza fase).

Negli incontri di Grenelle risultava la sfiducia verso questo sistema per l'insufficiente autonomia delle direzioni e l'inefficacia delle consultazioni ma restava la chiarificazione apportata dall'analisi comune ed esame congiunto della nozione di massa salariale.

Pertanto alla fine del 1968 un miglioramento delle procedure è stato ricercato e proposto dal rapporto Martin che apriva una possibilità, anche se limitata, sulla discussione dell'ammontare stesso della massa salariale. Ma spingendosi oltre il Governo nel settembre del 1969 decideva di rinunciare a determinare univocamente il tasso di aumento annuale e di farne oggetto di

contrattazione con le organizzazioni sindacali nel quadro della discussione dei contratti pluriennali relativi alle retribuzioni, alle condizioni di lavoro e alle modalità di buon funzionamento e continuità del servizio pubblico. Si sa che, malgrado le difficoltà dovute principalmente a certi aspetti della politica dei contratti detti « di progresso » (alla ricerca di un impegno di pace sociale) sono stati firmati i seguenti accordi: alla E.G.F. il 10 dicembre 1969, e il 9 febbraio 1971, alla S.N.C.F. il 23 febbraio 1970 e l'11 gennaio 1971, alle Charbonnages de France il 2 marzo 1970, alla Minière di potassio dell'Alsazia il 18 settembre 1970, alla R.A.T.P. il 13 ottobre 1970.

Tralasciando per il momento il contenuto degli accordi per quanto riguarda l'evoluzione delle retribuzioni, conviene soffermarsi sulla loro portata in relazione ai rapporti tra la direzione delle imprese e le organizzazioni sindacali. Quest'ultime sono d'accordo nel riconoscere che i recenti accordi sono il frutto di reali contrattazioni con una direzione che non solo accetta la discussione ma che intende intrattenere i rapporti nel quadro di un'autonomia più ampia riconosciuta dal governo a tutti i livelli e su tutte le materie per le quali ciò sia utile. Molti aspetti dei recenti contratti confermano questa analisi.

In primo luogo per la semplice applicazione sono richiesti contatti frequenti. Certo l'obbligo della « pace sociale » inserito nella convenzione sociale della E.G.F.²⁶ del 1969 non si rinviene negli altri accordi ed è stato modificato nella convenzione E.G.F. del 9 febbraio 1971

²⁶ Electricité et Gas Français (n.d.r.).

a un impegno « ad incontrarsi per ogni disaccordo o controversia che sopraggiunga nell'applicazione della convenzione » e « di fare del tutto per regolare le controversie tramite la contrattazione ». Anche in questo caso vengono previsti incontri tra le parti.

In genere il periodo di vigore del contratto è determinato, particolarmente breve in materia salariale (1 anno), con l'impegno di non modificarli salvo che in casi di rilevanti mutamenti e a rimettere ad un esame congiunto le difficoltà che intervengano nel corso dell'applicazione del contratto.

Inoltre il contenuto di questi accordi rende necessari frequenti e periodici incontri per constatare l'evoluzione dei prezzi, dei salari e degli altri parametri a cui si fa riferimento. Così il contratto sociale dell'E.G.F. affida ad una commissione paritetica la constatazione e la ripartizione dell'accrescimento della massa salariale. L'esperienza ha anche dimostrato che le scadenze previste hanno potuto essere accelerate: dato l'aumento dei prezzi verificatosi nell'anno 1969 le direzioni e i sindacati della S.N.C.F. si sono messi d'accordo per anticipare all'ottobre 1969 invece che al 1° gennaio 1971 l'applicazione della clausola di salvaguardia. Questo anticipo, che era nello spirito ma non nel contesto dell'accordo del 1970, è stato espressamente previsto nell'allegato firmato l'1-1 gennaio 1971. Del resto ciò è avvenuto non soltanto in materia salariale: la modifica delle condizioni di lavoro ha condotto le parti a stabilire nello stesso allegato la costituzione di un gruppo di lavoro per il miglioramento dei servizi più manchevoli.

Inoltre questa disponibilità alla contrattazione si accompagna ad uno sforzo di informazione regolare e com-

pleta delle organizzazioni sindacali e degli organismi paritetici di direzione dell'impresa. Questo completo indispensabile si trova a volte formalizzato in un accordo come il protocollo relativo alle procedure di discussione e conciliazione sui problemi di ordine locale o regionale firmato il 23 febbraio 1970 alla S.N.C.F. e ripreso per il 1971 con qualche precisazione supplementare.

Gli esempi potrebbero moltiplicarsi: nasce una contrattazione permanente, basata su un'informazione regolare ai diversi livelli ai quali si pongono i problemi. Ciò comporta per le organizzazioni sindacali il problema della preparazione e formazione del personale chiamato a parteciparvi e per le imprese l'onere di aiutarli ad apportare un contributo soddisfacente: ciò non può non creare un nuovo stile nelle relazioni tra direzioni e organizzazioni sindacali.

Inoltre la conseguenza più appariscente è la nascita di una contrattazione delle retribuzioni nel quadro di imprese di dimensioni nazionali equivalenti a quelle di un'intera categoria nel settore privato.

La convenzione salariale dell'E.G.F. firmata il 10 dicembre 1969 determina il tasso di sviluppo della massa salariale in funzione sia del prodotto nazionale netto che di elementi relativi all'impresa (sviluppo produttivo ed evoluzione degli addetti) ai quali viene attribuito un minor peso. Inoltre la convenzione definisce anche una politica salariale: una commissione paritetica per l'applicazione dell'accordo deve constatare lo sviluppo della massa salariale e la stessa ripartizione in modo da garantire a tutti il potere d'acquisto aumentandolo in maniera da favorire le categorie più svantaggiate.

Gli altri contratti dello stesso tipo conclusi nel 1969

e 1970 si sono rivolti piuttosto verso la garanzia di un aumento del potere d'acquisto combinando un aumento basato sui previsti aumenti dei prezzi (del 2% alle Charbonnages de France e alla S.N.C.F.) con una clausola di salvaguardia che in caso di imprevisti rialzi nei prezzi comporta un ulteriore aumento pari alla differenza fra le previsioni e la realtà. L'allegato del 9 febbraio 1971 alla Convenzione salariale della E.G.F. segue questa tendenza garantendo comunque un aumento minimo del potere d'acquisto del 2,5%.

Oltre alla contrattualizzazione delle retribuzioni si rileva altresì una tendenza verso la determinazione negoziale della stessa politica salariale. Certo si realizza per via di accordi di breve durata, limitati ad un anno ma bisogna mettere bene in evidenza il fatto che si effettuano in imprese che per le loro dimensioni coinvolgono un settore intero di attività, cioè secondo i termini usati nel settore privato a un'intera categoria professionale.

5.1. Alcune conclusioni.

a) Una contrattazione degna di questo nome si è installata in un settore dal quale era stata esclusa intendendo lo Stato-imprenditore far uso di un'autorità sovrana. A questa svolta non sono estranei il carattere e gli orientamenti di alcuni dirigenti che in certi casi vi hanno particolarmente contribuito. Obiettivamente il mutamento che spiega tale svolta è la nascita di una volontà di contrattazione da parte dei dirigenti che si è manifestata su due livelli: al livello governativo con la decisione di privarsi di un potere di decisione diretta restituendo alla direzione delle imprese l'autonomia

progressivamente persa a vantaggio degli organi di tutela, contrariamente alle intenzioni degli artefici delle grandi nazionalizzazioni, anche se si può ancora ritenere che essendo la libertà di manovra delle direzioni a volte insufficiente, per esempio nello Statuto della S.N.C.F., le decisioni della commissione mista devono essere sempre omologate dagli organi governativi che possono cercare di effettuare alcuni arbitraggi.

Al livello di imprese le direzioni divenute nuovamente interlocutrici valide nel quadro di una ritrovata autonomia non avrebbero costituito una condizione sufficiente per il rilascio della contrattazione: c'è voluto il riconoscimento della presenza sindacale, l'accettazione della controparte e la determinazione di informare onestamente, regolarmente e completamente le organizzazioni sindacali.

b) In secondo luogo la contrattazione non è soltanto accettata ma organizzata vale a dire articolata e continua.

Articolata in quanto comprende tutti i problemi (occupazione, carriere, norme disciplinari, opere sociali, orario di lavoro, condizioni di lavoro, conseguenze delle innovazioni tecnologiche, indennità diverse, retribuzioni) si può soltanto rilevare che per certe materie la pariteticità non è stata rispettata in quanto le organizzazioni sindacali sono rappresentate in maniera minoritaria (per esempio la gestione delle opere sociali alla S.N.C.F.). La contrattazione è articolata anche in quanto si svolge a diversi livelli dato che ciascun problema è discusso dove si presenta: ad esempio alla S.N.C.F. i problemi di statuto, di modernizzazione e di decisione

delle condizioni di lavoro sono discussi a livello nazionale (commissione mista) mentre a livello di impresa sono deferiti i problemi riguardanti i regolamenti dello statuto (comitati di lavoro) o i regolamenti interni del personale (comitati misti di fabbrica). Il perfetto adeguamento delle strutture sindacali facilita questa articolazione.

La contrattazione è anche continua, cioè regolare, periodica, prevista o almeno pensata come tale. Si è visto che la stipula degli accordi, il rinnovo alla scadenza del termine e i frequenti miglioramenti con successivi allegati implicano una continuità e regolarità negli incontri. La durata dell'accordo è in funzione della materia trattata.

c) Infine, per quanto riguarda i risultati, gli accordi realizzati, senza imporre alle organizzazioni sindacali un impegno di pace sociale e un limite al diritto di sciopero che la maggior parte di esse non sono disposte ad accettare sono il frutto e il sostegno di un'intesa a discutere piuttosto che a lottare. Essi già appaiono come un'occasione di riflessione per entrambe le parti su ciò che risulta accettabile dall'una come dall'altra, su quanto può essere ottenuto e consentito in un dato momento. Non offrono dunque anche ai sindacati il mezzo per far prevalere certe scelte?

GERARD ADAM
JEAN-DANIEL REYNAUD
JEAN-MAURICE VERDIER



Paolo Buggiani, *Rifrazione*, cm. 50×38, acrilico/tela.



le relazioni contrattuali in italia

A cura di Alberto La Porta e Domenico Valcavi

1. *Contrattazione nazionale (aprile- maggio 1972).*

- 1.1. Caratteristiche generali.
- 1.2. I principali risultati contrattuali.
 - 1.2.1. Aumenti salariali e scala retributiva.
 - 1.2.2. Classificazioni.
 - 1.2.3. Orario di lavoro.
 - 1.2.4. Organizzazione del lavoro.
 - 1.2.5. Diritti sindacali e poteri della contrattazione aziendale.
- 1.3. Prospettive contrattuali.
 - 1.3.1. Impostazione dei prossimi rinnovi.
 - 1.3.2. Aspetti salariali e scala retributiva parametrica.
 - 1.3.3. Classificazione.
 - 1.3.4. Orario di lavoro.
 - 1.3.5. Organizzazione del lavoro.
 - 1.3.6. Parità-normativa.
 - 1.3.7. Diritti e strutture sindacali nei luoghi di lavoro.

2. *Contrattazione aziendale.*

- 2.1. L'andamento della contrattazione aziendale.
- 2.2. L'accordo aziendale Lanerossi.
- 2.3. La vertenza aziendale del gruppo « Olivetti »

1. Contrattazione nazionale (aprile-maggio 1972)

1.1. *Caratteristiche generali.*

Nei mesi di aprile e maggio è proseguita intensamente l'attività contrattuale in tutti i settori produttivi, anche se non sono state ancora concluse molte importanti vertenze, che si trascinano da mesi.

Gran parte dell'attenzione delle organizzazioni sindacali e imprenditoriali come del governo e della pubblica opinione è diretta alla situazione economica e dell'occupazione e ai grandi rinnovi della seconda metà dell'anno per i quali sono state predisposte o si vanno definendo le piattaforme. Non è da escludere che un atteggiamento di rigidità o di vera e propria intransigenza anche per i rinnovi già in corso rientrano in quella che qualcuno ha definito « pretattica » del padronato italiano. Infatti in questo periodo l'assistenza della Confindustria come quella dell'Intersind alle categorie toccate già da rinnovi sembra risentire pienamente dell'atteggiamento scelto per le prossime più impegnative scadenze. Il carattere nel complesso piuttosto teso dei rapporti contrattuali notato per l'inizio dell'anno non ha accennato a diminuire.

Di fronte ad alcuni rinnovi contrattuali definiti o in via di definizione nel settore alimentare (centrali latte private, lattiero-caseari), petrolifero (rinnovo intermedio contratto petrolieri e metanieri ENI) dei servizi (nettezza urbana municipalizzata, servizio recapito effetti postali), sono lontane ad es. dalla conclusione il rinnovo dei braccianti e salariati agricoli, delle conserve vegetali, acque e bevande gassate, dei telefonici, dell'aviazione civile.

Va ricordato che la proposta di soluzione formulata dal Ministero del Lavoro è stata considerata inaccettabile e globalmente respinta dalle aziende per il settore

telefonico. Per i braccianti e salariati agricoli la proposta ministeriale è stata accolta soltanto dalla associazione dei coltivatori diretti e dell'alleanza contadina, che rappresentano le piccole imprese agricole-dirette coltivatrici, mentre è stata rifiutata dalla Confagricoltura, che rappresenta le aziende di una certa dimensione che occupano intorno ai tre quarti dei lavoratori dipendenti nel settore agricolo.

L'iniziativa contrattuale si è allargata negli ultimi mesi anche per regolare gruppi di lavoratori non inquadrati in nessun contratto e perciò scarsamente tutelati e soggetti a trattamenti estremamente differenziati. Gli ultimi giorni di maggio è stato così stipulato il primo contratto nazionale di lavoro per i dipendenti da fotolaboratori per conto terzi (oltre 10.000 lavoratori svolgenti attività in studi e servizi fotografici). Tale contratto con criteri di gradualità, in particolare per livelli salariali e riduzione dell'orario di lavoro, ha introdotto una normativa unica omogenea con la generalità dei contratti del settore industriale per una categoria precedentemente assai polverizzata, che così ha potuto definire la propria identità. Precedentemente infatti il trattamento per i lavoratori dei fotolaboratori era tratto dai contratti del commercio o dei chimici, in qualche caso era definito da accordi aziendali firmati dai sindacati provinciali, spesso abbandonato alla trattativa individuale.

È invece ancora in corso la vertenza dei lavoratori delle imprese di assicurazione addetti alla produzione e dipendenti da agenzie in appalto, nonostante la situazione non certo di difficoltà di tali imprese.

Nel settore delle assicurazioni, infatti, dove è stato rinnovato in marzo il contratto economico per i lavoratori delle Direzioni, e per gran parte degli addetti, permangono situazioni salariali e normative assolutamente insufficienti, per lo più al di fuori di una normativa nazionale. Così la stragrande maggioranza dei lavoratori

addetti alla produzione non viene considerata normalmente in un normale rapporto di impiego e quindi o non ha uno stipendio fisso o l'ha molto basso (50.000 mensili circa), quando si considera esistente un rapporto di impiego si applica un vecchio contratto scaduto da oltre 2 anni. I lavoratori addetti alla produzione, dipendenti dalle agenzie in appalto (intorno a 5.000 addetti) sono sforniti di contratto collettivo di lavoro. I lavoratori amministrativi dipendenti dalle agenzie in appalto del settore privato (intorno a 25.000 addetti con retribuzione media annua di 850.000 lire) hanno soltanto in alcune zone, dei contratti provinciali. Ugualmente sono privi di contratto i lavoratori delle auto-agenzie pubbliche e private. Infine esistono enormi differenze di trattamento tra i lavoratori di diversa anzianità e sede delle agenzie generali. Nel campo delle assicurazioni l'obiettivo dell'azione contrattuale è diretto dunque a realizzare una normativa unica, eliminando ogni forma precaria di rapporto di lavoro, gli appalti e ogni differenziazione di trattamento.

Si tratta di un obiettivo di rilievo che si inquadra nelle finalità generali perseguite dai rinnovi degli ultimi anni, tra cui primario la difesa e l'incremento di stabile occupazione.

Va notato che in questi settori scoperti contrattualmente, vi è una iniziale cemprensibile scarsa capacità di reazione dei lavoratori, per molto tempo costretti alla trattativa individuale e isolati fra di loro. Per arrivare ad accordi significativi e soprattutto poi per applicarli realmente i sindacati sono impegnati in uno sforzo organizzativo molto ampio, tale da stimolare la più larga partecipazione e rendere il contratto un fatto di completa e concreta autonomia collettiva.

1.2. I principali risultati contrattuali.

I pochi rinnovi di questo periodo, realizzati non senza difficoltà e asprezza di rapporti, corrispondono am-

piamente, salvo alcuni punti, alle piattaforme presentate e sanciscono risultati ampiamente significativi, sui quali ci soffermeremo negli aspetti principali.

Non considereremo qui il settore alimentare che anche nei rinnovi più recenti (industria casearia, vini e aceti, centrali latte private) ha ottenuti risultati omogenei a quelli degli altri rinnovi per i quali riportiamo una rapida sintesi, rinviando per un esame più ampio alle precedenti illustrazioni. Questi contenuti negli aspetti più significativi possono così sintetizzarsi:

— aumenti salariali uguali per tutti i lavoratori tra le 15.000 e 19.000 lire mensili; abolizione delle differenze retributive per i minori; riduzione dell'orario di lavoro a 40 ore settimanali e limitazione della facoltà delle aziende di ricorrere alle ore straordinarie; classificazione unica dei lavoratori — con il superamento della distinzione fra operai-impiegati ed intermedi — sulla base di 6 o 7 categorie con declaratorie e di profili professionali; diritto alla contrattazione aziendale dell'inquadramento professionale; in diversi contratti, forme di garanzia del salario al 100% della retribuzione per alcuni mesi l'anno; unificazione del periodo feriale per tutti i lavoratori in 30 giorni di calendario indipendentemente dall'anzianità; miglioramento dei trattamenti di malattia ed infortunio sia sul piano economico (garanzia del 100% del salario) sia per quanto riguarda i periodi di conservazione del posto di lavoro.

1.2.1. Aumenti salariali e scala retributiva.

Unitamente all'aumento dei minimi salariali (L. 18.000 mensili per tutte le categorie per i petrolieri privati; non meno di L. 13.000 per i petrolieri e i metanieri ENI) come ormai caratteristico in particolare per il settore industria, vi è stata per i petrolieri e i metanieri la ricostruzione della scala professionale retributiva con un numero di categorie più ridotto del passato. Va notato che questa tendenza coesiste in questo settore con

la presenza di forme di classificazione tipo job evaluation interpretata e applicata però ormai senza rigidità, con un numero ridotto di livelli salariali corrispondenti alle classi di paga e con possibilità di intervento sindacale nell'inquadramento dei singoli lavoratori.

Per le aziende ENI la nuova scala retributiva, unica per operai e impiegati, prevede 15 classi (contro 28 precedenti) dalla A la categoria più bassa alla Q la categoria più alta che coprono tutta l'area salariale con base di L. 130.000 mensili. I nuovi livelli tabellari derivano dai vecchi minimi più la imposta della contingenza e l'indennità di mensa al 31 dicembre 1971 più l'aumento salariale (v. tabelle A e B).

A - Scala retributiva Petrolieri e Metanieri ENI.

	Retribuzione annuale	Mensile	Indennità mensa	Contingenza
A	1.820.000	130.000	439	7.475
B	1.941.800	138.700	487	7.975
C	2.075.500	148.250	539	8.524
D	2.222.500	158.750	594	9.128
E	2.382.800	170.200	652	9.787
F	2.559.200	182.800	715	10.511
G	2.752.400	196.600	783	11.305
H	2.964.500	211.750	854	12.176
I	3.196.900	228.350	932	13.130
L	3.451.700	246.550	1.014	13.807
M	4.029.200	287.800	1.212	14.966
N	4.360.300	311.450	1.316	15.105
O	4.722.900	337.350	1.427	15.349
P	5.120.500	365.750	1.546	15.544
Q	5.556.600	396.900	1.674	15.876

* Per i minori di 18 anni valori ridotti al 90% degli importi di cui sopra.

*B - Classi di aggancio
tra vecchia e nuova classificazione
Petrolieri e Metanieri ENI.*

Classe acquisita		Classe di aggancio
A	B	
1-2-3	1	A
4	2	B
5-6	3	D
7	4	E
8	5	F
9-10	6	G
11	7	H
12	8	I
—	9	L
—	10	M
—	11	N
—	12	O
—	13	P
—	14	Q
—	15-16	

Per le aziende petrolifere private il personale viene inquadrato ai fini dei minimi tabellari in 10 posizioni, nelle quali sono raggruppate le precedenti 16 classi, intersecandosi e sovrapponendosi posizioni prima differenziate come impiegatizie ed operaie.¹

¹ I patti nazionali dei braccianti hanno introdotto per la parte salariale un minimo nazionale, comprensivo di paga base, contingenza, incentivo di produttività ed altre indennità esistenti. Tale minimo è di L. 3250 per giornata all'operaio comune.

Inoltre una importante innovazione in tema da garanzia del salario annuo è costituita dalla trasformazione del rapporto di lavoro a tempo indeterminato per i lavoratori agricoli con più di 180 giornate presso la stessa azienda dal 1° luglio 1971 al 30 giugno 1972.

1.2.2. *Classificazioni.*

I sistemi di classificazioni si basano sempre più sui gruppi omogenei e sullo sviluppo professionale dei singoli lavoratori e sono accompagnati da importanti miglioramenti negli aspetti normativi che ancora distinguono operai e impiegati.

Nelle aziende ENI è stato introdotto un unico piano di valutazione contro i due precedenti (A e B), nel quale vengono classificate le 15 posizioni (individuate per campione) con valutazione analitica per fattori e per gradi. Mentre l'esame dei problemi interpretativi di portata generale spetta alle organizzazioni sindacali nazionali, per i problemi di inquadramento vi è la competenza delle rappresentanze sindacali locali, che è stata in questo rinnovo ampliata e confermata eliminando i preesistenti comitati misti locali e nazionali. Nelle aziende petrolifere private è prevista, a partire dal prossimo rinnovo, il passaggio ad un sistema che supera anche formalmente ogni ipotesi di valutazione obiettiva poiché le 10 posizioni previste saranno, con trattative da svolgere nel corso di validità del contratto, corredate da un corrispondente numero di declaratorie generali e relative esemplificazione, così come avviene nella maggior parte dei settori industriali.

Per la garanzia di crescita professionale prevista è interessante riportare l'impegno assunto in questo campo dalle aziende ENI, impegno che pur dovendo essere messo alla prova dei fatti nella quotidiana attività di confronto, dialogo e contrattazione con le organizzazioni sindacali, presenta certamente elementi di notevole interesse.

Per quanto riguarda la richiesta delle Organizzazioni Sindacali di promuovere lo sviluppo professionale dei lavoratori e di soddisfare le aspirazioni di carriera, l'ASAP in primo luogo assicura che il principio già fatto proprio dalle Aziende rappresentate, secondo cui tra più

scelte organizzative ugualmente possibili, in una data situazione e in un dato momento, dev'essere preferita quella che: offra al personale le maggiori possibilità di sviluppare le proprie capacità potenziali e di utilizzarle concretamente; favorisca l'esperienza del lavoro di gruppo; eviti la parcellizzazione del lavoro; non deve intendersi esaurito con la definizione delle posizioni e dei loro livelli nell'ambito delle diverse attività prese in esame come « campione » per il piano di valutazione, in quanto la riconosciuta esigenza di favorire lo sviluppo delle capacità professionali dei singoli e di utilizzarle per il meglio deve trovare attuazione nell'ambito dell'intera struttura aziendale.

In tale quadro l'ASAP riconosce che le possibilità di sviluppo che si creano all'interno delle aziende debbono essere riservate innanzitutto ai lavoratori già in servizio, attuando una politica di « assunzioni dal basso » che tenga peraltro conto della esigenza di mantenere un adeguato livello culturale complessivo.

Nello stesso spirito si riconosce l'esigenza che la copertura dei posti vacanti sia realizzata mediante ricerca nel mercato di lavoro, anche con il ricorso ad opportune forme di informazione interna.

Non si può non tener conto, peraltro, che l'attuazione concreta di questi principi diverrebbe impossibile qualora l'azienda si trasformasse in tanti compartimenti stagni, chiuso l'uno rispetto all'altro per ciò che concerne le possibilità di carriera dei lavoratori o peggio ancora, lo sviluppo del personale venisse di fatto affidato a soluzioni meccanicistiche basate su aspetti convenzionali.

Più avanti con affermazione da grande rilievo, soprattutto in questo periodo, in cui molti sembrano dimenticarsene, l'accordo afferma che la ricerca dei problemi di questo tipo non può avvenire che « sul piano di sviluppo dei democratici rapporti sindacali » donde l'accordo per cui:

« — le aziende si impegnano a uniformare i propri comportamenti ai principi di cui sopra;

— i problemi e le difficoltà che potranno sorgere formeranno oggetto di esame tra l'azienda e le rappresentanze sindacali dei lavoratori ai diversi livelli;

— ai fini del migliore perseguimento degli obiettivi di cui sopra sarà dato avvio ad una prassi di tempestiva informazione volta a portare le organizzazioni sindacali ai diversi livelli a conoscenza dei programmi e delle previsioni in materia di impiego del personale;

— alla stessa stregua formeranno oggetto di esame ai diversi livelli i programmi delle attività di formazione e di addestramento intese a favorire la crescita dei livelli professionali dei lavoratori ».

Come i rinnovi degli alimentaristi già conclusi, anche gli altri contratti di questo periodo si sono attestati sulla previsione dell'orario settimanale di 40 ore effettive, raggiunte con gradualità nel caso di situazioni più lontane da tale traguardo (caso dei fotolaboratori per i quali la generalizzazione dell'orario di 40 ore è prevista per il 3 novembre 1974 caso, dei braccianti per i quali le 40 ore settimanali partono dall'11 novembre 1972). Nella piattaforma dei petrolieri privati era stata posta la richiesta di una riduzione al di sotto delle 40 ore settimanali, ipotesi che non ha retto al confronto contrattuale.

Nelle aziende petrolifere ENI è stata prevista la parità dell'orario effettivo di 40 ore tanto giornaliero che per i lavoratori turnisti continui, con diritto per questi ultimi al godimento delle giornate di riposo compensative per lavoro prestato nelle festività infrasettimanali.

Nelle aziende petrolifere private è stato previsto per i lavoratori discontinui una riduzione dell'orario setti-

manale fino ad arrivare a 46 ore l'1 ottobre 1973; per i lavoratori turnisti continui in alternativa viene previsto o l'aumento dall'11% al 15% dell'indennità di turno, oppure ferma la percentuale dell'11%, il godimento dei riposi compensativi per festività infrasettimanali lavorate. Infine sono stabiliti dei massimali annuali del lavoro straordinario (100 ore al 31 ottobre 1974), di carattere realmente eccezionale oltre questo limite e da contrattarsi a livello aziendale.

1.2.4. Organizzazione del lavoro.

Le prerogative previste per il sindacato in tema di organizzazione di lavoro costituiscono uno degli aspetti più innovativi dei più recenti contratti nazionali, e si preannunciano come uno dei temi centrali di confronto e discussione per i rinnovi dei prossimi mesi.

Per i petrolieri e metanieri ENI si afferma il diritto delle rappresentanze dei lavoratori a intervenire su tutti i problemi della struttura organizzativa dall'orario agli organici, dagli appalti alla tutela della salute,² dall'inquadramento alla formazione e sviluppo professione dei lavoratori.

Una affermazione generale significativa è la conferma della disponibilità delle aziende petrolifere a partecipazione statale ad ampliare e perfezionare « la consultazione preventiva delle organizzazioni sindacali dei lavoratori in ordine alle modificazioni organizzative aziendali che possono presentare serio interesse per i lavoratori ».

Interessante in questa direzione è anche l'accordo con le aziende Editoriali per la introduzione della tele-

² Va segnalato a questo proposito l'accordo nazionale sull'ambiente di lavoro per i chimici e petrolchimico del gruppo ENI del 22 marzo 1972, con il quale si stabiliscono una serie di strumenti di conoscenza e precise prerogative di controllo e intervento dei Consigli di fabbrica.

trasmissioni a distanza su facsimile dei giornali quotidiani, stipulato alla fine di marzo. In particolare si stabilisce la garanzia dei livelli occupazionali precedenti all'impegno del nuovo strumento tramite, se necessario, la riqualificazione del personale e un preventivo esame congiunto dei riflessi della innovazione.

Anche per le aziende petrolifere private si prevedono specifiche prerogative di controllo sindacale in tema di ambiente e di ricorso agli appalti. In particolare per quest'ultimo punto si è previsto che la distribuzione dei prodotti petroliferi avverrà, in via di massima, con esercizio diretto delle aziende e comunque per almeno il 50% dell'entità del prodotto ora trasportato. Vengono inoltre previste commissioni paritetiche di controllo nei singoli impianti per esaminare la possibilità di giungere alla gestione diretta della normale e ordinaria manutenzione.³

1.2.5. Diritti sindacali e poteri della contrattazione aziendale

I rinnovi contengono un ampliamento dei precedenti diritti sindacali, garantiti in via generale dallo Statuto dei lavoratori (ad es. ampliamento e cumulo ore di permesso e del numero di rappresentanti sindacali; nuova regolamentazione del versamento dei contributi a mezzo delega); come anche, e già più sopra lo si è richiamato, un ampliamento dei poteri di contrattazione degli organismi sindacali di azienda.

Anche il patto nazionale degli operai agricoli e dei florovivaisti prevede accanto alla contrattazione nazionale e provinciale il diritto alla stipulazione di accordi integrativi aziendali. Tale norma riguarda le imprese

³ Per i braccianti e salariati agricoli è stato stabilito l'obbligo per le aziende con oltre 750 giornate lavorative di presentare i piani culturali alle commissioni intersindacali comunali, per una valutazione in particolare dei problemi di occupazione.

agricole che impiegano oltre 300 giornate annue di manodopera avventizia e fissa.

A questo proposito solo il contratto petrolieri ENI prevede formalmente il riconoscimento e la tutela delle nuove strutture di rappresentanza sindacale unitaria, che sostituiscono tutti gli organismi preesistenti; invece l'ipotesi di accordo per i petrolieri privati non comprende un tale riconoscimento che pure era richiesto nella piattaforma rivendicativa.

1.3. Prospettive contrattuali

Mentre più di un rinnovo contrattuale è in corso di definizione nei diversi settori, vanno avvicinandosi le scadenze delle categorie più numerose, le cui trattative caratterizzeranno i prossimi mesi. Già è stata definita e presentata la piattaforma dei chimici-farmaceutici (circa 300.000 lavoratori) per i quali sono iniziati i primi incontri tra le parti; sono in avanzata fase di definizione le piattaforme degli edili e dei lavoratori degli altri settori delle costruzioni (circa 1.500.000 lavoratori) e dei metalmeccanici (1.500.000 lavoratori), le cui ipotesi predisposte dalle organizzazioni sindacali sono in questo periodo oggetto di dibattito delle assemblee dei lavoratori. Prima di esaminare la piattaforma dei chimici e le proposte di piattaforma degli edili e dei metalmeccanici, è opportuno soffermarsi, se pur brevemente, sull'impostazione generale dei prossimi rinnovi, sul loro rapporto con il precedente ciclo contrattuale (il c.d. autunno caldo), sul loro collegamento con la situazione economica generale.

1.3.1. Impostazione dei prossimi rinnovi

È stato osservato da più di un dirigente sindacale⁴ che l'obiettivo dei prossimi rinnovi non è tanto di inven-

⁴ Cfr. tavola rotonda organizzata dall'ISRIL il 19 ottobre 1971, in *Quaderno ISRIL*, n. 3, aprile 1971, p. 3 ss.

tare obiettivi nuovi rispetto al 1969 quanto di « identificare esattamente i contorni del terreno conquistato. Si tratta di approfondire il significato di queste conquiste per verificare quel che di esplicito ed implicito era dentro queste conquiste ». E il significato più nuovo del '69, al di là di tutte le osservazioni critiche che pur si possono fare, consisteva appunto nell'aver abbandonato la concezione del contratto come esclusivamente punto di riferimento per una serie di diritti e condizioni alle quali uniformare i patti individuali di lavoro, per affermare diritti e prerogative che — operando su una sfera collettiva — permettano condizioni più favorevoli per far sviluppare la personalità dei singoli lavoratori. Da qui l'obbligo per il movimento sindacale di farsi carico contemporaneamente anche degli obiettivi più generali collettivi e sociali.

Da qui una continuità — l'avevamo già notata per gli alimentaristi, va ora notata per chimici, edili e metalmeccanici — con i risultati e le tendenze di fondo tanto dei rinnovi del '69-'71 che con la contrattazione aziendale più recente, per cui è possibile completare e perfezionare precedenti aspetti con l'impegno di migliorare le condizioni sociali ed economiche dei lavoratori, come anche modificare delle realtà organizzativa e tecnologica del lavoro.

È stata perciò respinta dai sindacati come falsa la alternativa tra un contratto congiunturale che avrebbe dovuto rinunciare a tutti gli obiettivi precedenti più significativi e un contratto innovativo che avrebbe però approfondito la crisi. La scelta è stata nel complesso quella di evitare massimalismi tenendo conto della realtà economica, senza però rinunciare agli obiettivi generali di migliori condizioni di lavoro, di sviluppo economico e sociale. Da qui l'impegno di collegare gli obiettivi delle piattaforme, pochi e qualificati, con le politiche generali, (ad es. indicando la necessità di una politica nuova di vero sostegno e sviluppo della piccola e

media impresa), di salvaguardia dell'occupazione stabile, di sviluppo delle regioni meridionali di tutela della dignità professionale e della salute dentro e fuori la fabbrica, di garanzia di minimi economici e normativi decorosi uguali per tutte le categorie.

In altre parole è definitivamente tramontato, almeno nel movimento sindacale, l'idea che il fattore lavoro negli aspetti economici e normativi altro non è che una variabile dipendente rispetto al sistema economico, che si presenterebbe come un dato scelto da alcuni gruppi con sue leggi che vanno rispettate pena la crisi. Questo non vuole dire — nessuno lo crede — che il fattore lavoro non si trovi in una certa società con un certo complesso di attività produttive e con certe caratteristiche, che condiziona ma da cui è anche condizionato. Quanto invece che non si può accettare ancora che le condizioni di lavoro siano semplicemente il risultato residuo del variare del sistema economico nel suo complesso e nelle sue articolazioni. Il movimento sindacale rivendica cioè una sua autonoma funzione stimolatrice della economia dal punto di vista qualitativo e quantitativo, perché questa si faccia carico di finalità generali e particolarmente nuove in cui l'uomo e i bisogni collettivi hanno un posto concretamente di primo piano.

Il senso nuovo dei contratti nazionali del '69-'70 e della contrattazione aziendale più significativa sta proprio nell'aver accolto questa spinta per cui appare anacronistico cercare di mantenere, confermare o ripristinare una logica dei rapporti di lavoro elastica e di ampia manovrabilità dell'utilizzazione della forza lavoro, che si oppone perciò in ogni modo alla acquisizione di più ampi poteri dei lavoratori. Questa tendenza è particolarmente evidente nel padronato italiano nel momento in cui punta a riorganizzare i processi produttivi solo per recuperare vecchi equilibri.

È stato osservato acutamente a questo proposito che: « Le lotte sindacali hanno per oggetto non solo la

ripartizione del prodotto sociale, ma anche la ripartizione, fra i lavoratori e capitalisti, delle certezze e della stabilità; con i contratti del '69-'70 quote di instabilità, tradizionalmente gravanti sui lavoratori, sono state trasferite sui padroni e ciò proprio nel momento in cui, per l'ampiezza della ristrutturazione industriale preventiva, i capitalisti aspirano al massimo di stabilità e di certezze ». (Foà: in *Fabbrica e Stato* - n. 2, 1972).

Non v'è dubbio che questo pretende dall'iniziativa imprenditoriale, oltre che dai sindacati, una inventiva nuova, la capacità di accettare e fare carico di queste finalità più ampie senza nostalgie per più facili riequilibramenti e miracoli avutisi nel passato, proprio dimenticando le condizioni dei lavoratori e puntando tutto su un produttivismo ad ogni costo e senza collegamento con la finalità di sviluppo sociale della collettività.

Non c'è dubbio che tutto questo pone per gli imprenditori la necessità di tenere conto delle presenze di finalità e vincoli nuovi, per cui l'iniziativa imprenditoriale va qualificata rispetto alla responsabilità verso lavoratori e la collettività. Affermazioni come queste che riportiamo, fatte da un dirigente industriale del settore chimico dimostrano, al di là di tutto, la non comprensione storica di questa realtà nuova in cui tutti sono chiamati ad agire. « ...Alle pesantissime richieste di ordine economico fanno poi riscontro una serie inaccettabile di pretese il cui senso è quello di condizionare gli imprenditori nella organizzazione e gestione delle aziende — privandoli della serenità e delle tempestività di intervento, necessarie oggi più che mai — nonché di infirmare, mediante il contratto, alcuni principi del nostro vigente sistema giuridico ». (Intervista al « *Corriere della Sera* » 3-6-1972 del Presidente dell'Associazione nazionale industriali chimici e farmaceutici).

Data questa impostazione di parte del padronato, tanto pubblico che privato, strettamente collegata al quadro politico quanto mai di tendenziale « illuminata » re-

staurazione del passato, si comprende che, i prossimi rinnovi si troveranno di fronte la necessità di salvaguardare la piena e autonoma eplicazione del diritto di sciopero, il diritto alla contrattazione aziendale senza vincoli, formali ed esterni, la difesa e il consolidamento delle nuove forme di democrazia sindacale in fabbrica.

Accanto a questi punti riportiamo di seguito i principali contenuti delle piattaforme. Va osservato peraltro che per i chimici dalla categoria aderente alla UIL è stata presentata una piattaforma separata, cosa che non avveniva da molto tempo, che è collegata all'andamento del processo unitario.

1.3.2. Aspetti salariali e scala retributiva parametricale

Le richieste salariali non costituiscono il principale aspetto delle piattaforme rivendicative, che tendono a qualificarsi più su obiettivi normativi di parificazione di trattamenti, di controllo e modifica della organizzazione del lavoro e in coerenza con finalità generali di carattere economico e sociale. Peraltro non può dimenticarsi la importanza di questo aspetto dal momento che con i costanti aumenti dei prezzi degli ultimi anni, solo in parte compensato con il meccanismo della scala mobile, si è avuta una notevole diminuzione del potere d'acquisto dei salari.

Per i metalmeccanici e gli edili l'ammontare preciso delle richieste di aumento salariale uguale per tutte le qualifiche sarà definito nel momento della stesura finale; per i chimici L. 20.000 mensili (19.250 nella piattaforma dei chimici della UIL). I chimici propongono che la nuova scala unica retributiva, comprensiva dell'aumento, abbia la base su un minimo di L. 100.000 mensili, il vertice massimo di L. 210.000; i metalmeccanici propongono che lo sventagliamento parametricale (cioè l'entità delle differenze tra varie qualifiche e rapporto tra loro) sia ridotto e portato nei limiti di 100-200 in

coerenza con la richiesta di una scala unica retributiva viene richiesta la mensilizzazione del salario (metalmeccanici e il perfezionamento di questo istituto (chimici) che non consiste solo nella modalità di corrispondenza, quanto la garanzia anche per gli operai del salario pieno, tanto per il caso di malattia e infortunio, quanto in caso di sospensione o interruzione della attività produttiva.

Gli edili hanno posto con vigore la richiesta di un salario minimo garantito per tutti i casi di sospensione oltre che per la malattia e infortunio, ristrutturando gli interventi già fatti dalle Casse edili provinciali. Questa rivendicazione si ricollega alla nuova impostazione di cui sopra si è detto: il lavoro non deve essere considerato l'unico fattore elastico nella programmazione aziendale, l'instabilità delle previsioni non deve ricadere sull'elemento più debole, il costo di modifiche e ristrutturazioni non può continuare ad essere addossato quasi esclusivamente sui lavoratori. Evidentemente si tratta di un condizionamento più penetrante dell'attività imprenditoriale, ma non è l'unico né il più importante se si considerano i condizionamenti del mercato economico, finanziario, fiscale, monetari nazionali e internazionali.

1.3.3. Classificazione

La richiesta comune a tutte le categorie è l'inquadramento degli impiegati e operai in una scala parametrica unica di un contenuto numero di categorie (5 per i metalmeccanici, 7 per i chimici e gli edili), nelle quali confluiscono e si intrecciano senza distinzione e preesistenti posizioni di operai — intermedi — impiegati.

L'inquadramento unico, precisa la ipotesi di piattforme dei metalmeccanici, implica la modifica della struttura della retribuzione attraverso il conglobamento nella paga base di una parte degli aspetti salariali variabili (cottimi, incentivi, superminimo), il che servirebbe

non solo a rendere più ampia la parte fissa del salario, quanto anche a diminuire gli oneri derivanti dalla determinazione dei nuovi parametri. Un elemento essenziale nella piattaforma è costituito dalla garanzia di mobilità professionale da concretizzare nella contrattazione aziendale all'interno dell'inquadramento unico per attuare in relazione alle esperienze e all'anzianità di lavoro, ed anche con adeguate iniziative di formazione e qualificazione lo sviluppo delle capacità e della carriera professionale.

1.3.4. *Orario di lavoro*

Per quanto riguarda l'orario di lavoro l'obiettivo perseguito è il consolidamento della settimana di 40 ore settimanali con fissazione di limiti effettivi alla durata dell'orario giornaliero, settimanale e annuale. Il punto centrale per questo è costituito dall'introduzione prevista da tutte le piattaforme del potere di controllo più ampio e da una limitazione delle ore straordinarie consentite nei casi affatto eccezionali, da verificare a livello di impresa (di cantiere per gli edili).

In questo punto esiste peraltro una differenza notevole tra la piattaforma dei chimici aderenti alla CGIL e i metalmeccanici: i primi cioè oltre la rigorosa attuazione delle 40 ore settimanali distribuite in 5 giorni hanno richiesto la riduzione a 36 ore settimanali a parità di retribuzione dell'orario di lavoro in cicli continui per compensare il disagio derivante dai turni e dal lavoro notturno tecnicamente non eliminabile e garantire la salvaguardia dei livelli di occupazione.

I metalmeccanici hanno, dopo ampi e articolati dibattiti, ritenuto che fosse più realistico, ma non meno significativo agli effetti anche dell'occupazione, realizzare le 40 ore settimanali effettive, eventualmente richiedendo una riduzione ma solo a 38 ore per il settore siderurgico o per lavoratori a cicli continui.

1.3.5. Organizzazione del lavoro

Per i problemi dell'organizzazione del lavoro i prossimi rinnovi si ripropongono, generalizzando le più significative esperienze aziendali degli ultimi anni, di prevedere un più penetrante potere di conoscenza preventiva, intervento e controllo degli organismi di fabbrica e tutela delle condizioni di lavoro, della salute, dei livelli di occupazione stabile, della dignità e personalità dei lavoratori.

Rientrano in questo capitolo oltre le richieste sull'orario, sull'inquadramento, di cui sopra si è detto, gli obiettivi in tema di conoscenza e intervento per modificare gli ambienti e le condizioni di lavoro nocive; la richiesta di abolizione degli appalti collegati al ciclo produttivo e attinenti alla manutenzione con carattere di continuità, l'abolizione del ricorso al cottimismo e ai subappalti che investono il processo di costruzione e comunque la responsabilità dell'appaltatore principale anche nei confronti di lavoratori dipendenti di eventuali subappaltatori in ordine all'applicazione dei contratti, della legge sociale, delle prevenzioni antinfortunistiche nell'edilizia.

1.3.6. Parità-normativa

Sulla parificazione dei trattamenti tra operai e impiegati i prossimi rinnovi si ripromettono di migliorare e perfezionare quanto già ottenuto nel '69, in particolare ogni trattamento di malattia e infortunio e per le ferie. Per le ferie la tendenza è di ottenere intorno a 4 settimane garantite per tutti i lavoratori; i metalmeccanici hanno previsto la possibilità di fare alcuni scaglionamenti unici distinti solo per anzianità.

Alcuni miglioramenti si richiedono anche per il trattamento di liquidazione per gli operai; mentre per gli aumenti periodici di anzianità in vista di un ristrutturamento a parificazione si rinvia ad un confronto tra le categorie ed a un eventuale iniziativa interconfederale.

1.3.7. *Diritti e strutture sindacali nei luoghi di lavoro*

Anche le piattaforme prevedono un ampliamento dei diritti in particolare dei permessi dei motivi sindacali. Solo i chimici però hanno posto l'esplicita richiesta del formale riconoscimento dei Consigli di fabbrica « come agenti contrattuali per le materie del livello aziendale ».

Si tratta di un punto importante in cui vi è differenza tra le piattaforme dei chimici e quelle dei metalmeccanici, pur essendo comune a tutti l'obiettivo di estendere e consolidare le nuove forme di rappresentanza sindacale aziendale, con ampio potere di controllo, intervento e contrattazione per tutti i problemi aziendali e in particolare sulla condizione e organizzazione del lavoro.

Da parte dei metalmeccanici si teme che porre richieste in questo senso possa dare spazio alla pretesa della controparte, mai abbandonata, di regolamentare questi istituti, cosa che non è assolutamente accettabile soprattutto in questo periodo. I chimici da parte loro, così come ha stabilito il contratto dei dolciari, si ripropongono il semplice riconoscimento, che senza alcuna regolamentazione dia più forza alla esigenza di generalizzare questo istituto alle piccole e medie imprese.

La tendenza che sembra generalizzarsi negli ultimi tempi, sostenuta anche dalle Confederazioni, è quella di evitare per ora uno scontro su questo punto, anche in relazione a difficoltà interne al movimento sindacale. A questo proposito possono infatti notarsi le differenze di formulazione presenti nella piattaforma dei chimici della UIL la quale prevede il « riconoscimento dei Consigli di fabbrica come valido strumento per l'allargamento a tutti i lavoratori della partecipazione alla formazione delle scelte sindacali e all'attività sindacale in azienda ».

2. Contrattazione aziendale

2.1 L'andamento della contrattazione aziendale

L'iniziativa sindacale a livello di azienda ha interessato anche nel bimestre in esame molte grandi e medie aziende dei settori industriali e dei servizi, nonostante che l'imminenza delle scadenze contrattuali di molte importanti categorie abbia rallentato il ritmo della spinta rivendicativa. Tra l'altro è caduta in questo periodo la tregua dell'azione sindacale promossa dalle Confederazioni nel periodo elettorale, che si è protratta per due settimane.

Sul piano settoriale gli accordi aziendali più numerosi e di maggior rilievo hanno interessato ancora aziende metalmeccaniche, dove i filoni rivendicativi più importanti sono sempre costituiti dai problemi dell'organizzazione del lavoro e dai diritti sindacali, con particolare riferimento al riconoscimento e alle prerogative dei Consigli di fabbrica.

In ordine a questi problemi, merita particolare considerazione l'accordo stipulato con il gruppo di aziende IRI che operano nel campo delle riparazioni navali in diverse città portuali o con altre seimila dipendenti, il quale, oltre a prevedere consistenti miglioramenti economici, sancisce la riduzione effettiva dell'orario di lavoro e una più rigorosa delimitazione degli straordinari, l'abolizione graduale dei lavori in appalto e l'assunzione a tempo indeterminato di notevole parte dei lavoratori con contratto a termine. L'accordo prevede poi incontri semestrali tra le direzioni aziendali e i consigli di fabbrica per l'applicazione della nuova normativa, l'ulteriore riduzione effettiva dell'orario di lavoro e l'esame delle conseguenze sull'occupazione che dovrebbe essere positive sia sul piano dei livelli che della stabilità.

Tra i problemi dell'organizzazione del lavoro, quelli collegati alla ristrutturazione e ai processi di riorganizzazione in relazione all'esigenza della difesa e dello

sviluppo dell'occupazione e del salario, assumono un peso crescente, come si evince da altri accordi, e in particolare da quello per il complesso Aeritalia, come pure dalle vertenze più importanti in corso quale quella relativa al gruppo « Olivetti ».

Tali problemi emergono in tutta la realtà industriale attuale e sono assunti nei processi rivendicativi di molti settori anche extraindustriali come dimostra il recente accordo per il gruppo distributivo Rinascente-Upim-SMA, anche se dominano particolarmente in quelli più massicciamente investiti dai processi di ristrutturazione come i settori tessili e dell'abbigliamento, oltre quelli meccanici.

A tale proposito occorre segnalare per il suo valore l'accordo « Lanerossi » che viene commentato più avanti e che si inserisce in una situazione settoriale particolarmente difficile. Infatti nonostante le numerose e qualificate lotte dei lavoratori dei settori tessili continua un processo di ridimensionamento in atto da circa un ventennio e caratterizzato ogni tre-quattro anni da cicli recessivi che hanno portato a forti riduzioni di occupazione. Attualmente su oltre 13 mila lavoratori di aziende tessili e dell'abbigliamento, molte delle quali ubicate nelle province di Torino e nel Piemonte, pende la minaccia del licenziamento, e il salvataggio delle oltre 100 aziende è affidato ad interventi della finanziaria pubblica GEPI che sembrano, in parte almeno, decisi ed autorizzati dal CIPE ma che in effetti vengono rinviati o addirittura ostacolati dagli organi responsabili della finanziaria pubblica.

Per superare questa situazione si è sviluppata una serie di iniziative delle federazioni di categoria, ma stenta ad affermarsi una linea organica capace di collegare i punti di forza dei complessi più avanzati, come l'accordo « Lanerossi », con le situazioni di crisi e debolezza sindacale delle piccole e medie aziende e coinvolgere più direttamente le responsabilità degli organi di

governo per fermare un'emorragia occupazionale che per la vita economica di talune zone appare mortale.

L'altro filone rivendicativo predominante è rappresentato, come già detto, dal riconoscimento dei Consigli di fabbrica e dai diritti sindacali, che ha portato alla stipula di molti accordi. Nella sola Milano nelle ultime settimane gli accordi di tale tipo hanno interessato una decina di grandi aziende con circa 40 stabilimenti che occupano oltre 33 mila dipendenti.

Sempre nell'ambito dei diritti sindacali, è opportuno citare l'accordo stipulato alla « S. Giorgio » di La Spezia del settore elettrodomestici per la parte riguardante l'applicazione dell'art. 12 dello Statuto dei lavoratori (istituti di patronato), nella quale si stabiliscono gli impegni dell'azienda necessari a garantire ai patronati sindacali lo svolgimento della loro attività di assistenza dei lavoratori all'interno degli stabilimenti.

Tra le vertenze aziendali ancora in corso meritano una particolare segnalazione quella del Gruppo « Olivetti », di cui si illustra più avanti la piattaforma rivendicativa di base, quella che riguarda i lavoratori (oltre 7 mila) degli stabilimenti IBM e infine quella del gruppo « Lebole », tutte incentrate sui problemi dell'organizzazione del lavoro e della difesa quantitativa e qualitativa dell'occupazione.

2.2. *L'accordo aziendale Lanerossi*

Dopo oltre tre mesi di lotte (la vertenza era stata aperta nel gennaio scorso) il 5 maggio scorso è stato raggiunto l'accordo tra la « Lanerossi », azienda tessile a partecipazione statale del gruppo ENI, e le organizzazioni sindacali di categoria. L'azienda ha gli stabilimenti dislocati nella provincia di Vicenza ed occupa, comprese anche alcune consociate, circa 7 mila lavoratori.

La vertenza è stata condotta con forte partecipazione dei lavoratori che hanno raggiunto nel gruppo un

quadro elevatissimo di sindacalizzazione (circa 98%), e con crescente incisività, culminando nelle ultime settimane nello sciopero bianco e nell'occupazione dimostrativa delle sedi municipali delle località in cui sono ubicati gli stabilimenti.

Un elemento di particolare importanza è costituito dal tipo di rivendicazioni presentate, che escludevano in partenza richieste di miglioramenti salariali ed erano invece centrate sui problemi della ristrutturazione e riorganizzazione aziendale (mantenimento degli attuali livelli di occupazione negli stabilimenti della provincia e garanzia completa del salario in caso di riduzione di attività) e su quelli connessi all'organizzazione del lavoro (cottimi, incentivi, ambiente). Si tratta di una linea che assume un significato particolare non soltanto nell'ambito dei settori tessili, poiché i suddetti temi rivendicativi sono al centro dei prossimi grandi rinnovi contrattuali. E ciò mette in rilievo due aspetti peculiari della condotta sindacale: da un lato l'intreccio profondo e dinamico tra gli obiettivi dell'iniziativa aziendale e quelli della contrattazione nazionale sia sui temi della difesa dell'occupazione e del salario sia su quelli dell'organizzazione del lavoro, dall'altro lato la tendenza delle categorie dell'industria a realizzare in concreto un'azione coordinata e coerente anche in assenza di un'iniziativa specifica in questa direzione, almeno fino a questo momento, da parte delle Confederazioni.

La natura delle rivendicazioni avanzate spiega anche la dura resistenza dell'azienda, che è stata indubbiamente ispirata non soltanto da proprie valutazioni ma anche da una linea di politica economica e sindacale nel campo delle partecipazioni statali che ha trovato una chiara illustrazione nell'ultima relazione programmatica del Ministero competente. Tale linea si propone l'obiettivo del conseguimento, il più rapido possibile, di nuovi livelli di efficienza e quindi del recupero di migliori equilibri di gestione attraverso profonde riorganizzazioni e

razionalizzazioni delle aziende, rifiutando vincoli sui livelli di occupazione e sollecitando invece misure sociali (salario minimo) a favore dei licenziati allo scopo di ridurre al minimo gli intralci e le resistenze ai processi suddetti.

Le conquiste dei lavoratori della « Lanerossi » possono così riassumersi:

- impegno dell'azienda al mantenimento degli attuali livelli di occupazione nella provincia di Vicenza, ivi comprese le aziende consociate;

- poiché « l'obiettivo del mantenimento dei livelli occupazionali richiede la disponibilità della mobilità del personale da un posto di lavoro all'altro e da uno stabilimento all'altro nonché eventuali modificazioni produttive e tecnologiche, le organizzazioni sindacali dei lavoratori nel dichiarare la loro disponibilità a quanto sopra, affermano l'esigenza che le modalità di detti movimenti siano preventivamente contrattate con gli organismi sindacali ai vari livelli; la verifica avverrà tra le parti ogni sei mesi »;

- garanzia della corresponsione di 140 ore mensili di retribuzione, anche in caso di orario di lavoro effettivo inferiore. Poiché dal 1° luglio prossimo il contratto nazionale dei tessili prevede un orario settimanale di 40 ore, su 5 giorni, la garanzia del salario conseguita alla Lanerossi è all'incirca pari al 90% del salario pieno;

- costituzione di una commissione incaricata di esaminare il problema dell'utilizzo degli impianti e quelli connessi del cottimo e delle varie forme di incentivo nonché dell'ambiente di lavoro, con particolare riferimento alla tutela della salute.

Si è accennato più sopra alle resistenze che si sono manifestate contro le rivendicazioni dei lavoratori della « Lanerossi », e della loro natura ed estensione. Una decina di giorni dopo la stipula dell'accordo è stato pubblicato sul quotidiano economico « Il Sole - 24 ore »

un commento che vale la pena riferire, almeno per sommi capi. L'articolo, dal titolo « errori sindacali » e con sovratitolo « strutture e immobilismo », è preceduto da una nota redazionale in cui tra l'altro si mette in luce come l'accordo anticipi « temi collegati ai rinnovi contrattuali dell'autunno », oltreché alla crisi tessile.

L'autore definisce in apertura l'accordo come un duplice errore e spiega che sarebbe « duplice » perché commesso da entrambe le parti in causa. In pratica con uno schematismo ed una astrattezza di ragionamento eccessivi anche per un economista, vuole dimostrare che il consenso condizionato dei sindacati acquisito dall'azienda per ristrutturarsi e razionalizzarsi non vale certo i vincoli assunti con la garanzia dei livelli di occupazione e con quella di un certo salario, che sarebbero « due gradi di libertà » irrinunciabili e naturali per le aziende.

Omettendo di riportare le frecciate di rito contro le aziende a partecipazione statale e i luoghi comuni come quello che l'ENI avrà sempre soldi « perché potrà ottenerli dalle casse dello Stato » anche perché l'autore ha avuto cura di inventare un dialogo del tutto artificioso ed interlocutore e di intelligenza piuttosto inferiore alla media, le considerazioni sull'errore aziendale finiscono nella constatazione che l'accordo « Lanerossi » non potrebbe mai essere accettato da aziende private perché non hanno alle spalle « né un ente di gestione, né, tantomeno, lo Stato ». Evidentemente l'autore ignora analoghi, numerosi accordi intervenuti con grandi aziende private, proprio sulla garanzia del salario e addirittura sembra non conoscere il recente contratto nazionale per i dipendenti delle aziende dolciarie. La risposta delle organizzazioni imprenditoriali alle rivendicazioni dell'autunno sindacale si profila pertanto particolarmente dura, anche se sarà difficile ignorare che obiettivi come la garanzia di un minimo di reddito di fronte ai rischi dei processi di razionalizzazione dell'economia e ai feno-

meni di mobilità del lavoro sono già stati realizzati in molte aziende e rappresentano una linea di azione comune ai movimenti dei lavoratori dei Paesi industrializzati. In definitiva la rivendicazione è il frutto della consapevolezza sempre più diffusa che il lavoro e il salario non possono costituire una mera variabile dipendente dal profitto imprenditoriale ma uno dei vincoli dell'impresa.

2.3. La vertenza aziendale del gruppo « Olivetti »

Nel febbraio scorso hanno iniziato una azione aziendale i 30 mila dipendenti del gruppo « Olivetti » a tutt'oggi dopo circa 30 ore di sciopero pro-capite, condotti in forma articolata, non soltanto la vertenza è ancora aperta ma non si è nemmeno iniziata una trattativa.

La circostanza è significativa, poiché l'Olivetti, che è uno dei più importanti gruppi dell'industria metalmeccanica anche come numero di dipendenti, si è contraddistinta nel passato per la sua originalità ed autonomia anche nella ricerca di nuovi modelli di rapporti sindacali oltreché in sperimentazioni nuove sul campo dell'organizzazione del lavoro e della politica del personale. Tale spinta innovativa proveniva sia dal tipo di produzione del gruppo e dalle tecnologie relative (macchine da scrivere, calcolatrici meccaniche ed elettroniche, computers da tavolo, macchine utensili e controllo numerico ecc.), sia dal suo inserimento produttivo e commerciale in molti Paesi, compresi l'Inghilterra e gli Stati Uniti, sia dal tipo di « management » selezionato e formato su modelli politico-culturali originali.

Del resto appena un anno fa, agli inizi del ciclo di vertenze aziendali che cominciavano ad interessare molte aziende, sia a Torino che sul piano nazionale, è stato concluso un accordo aziendale per l'Olivetti, dopo una vertenza relativamente breve e un numero limitato di ore di sciopero, che ha portato a conquiste assai inno-

vative, come il riconoscimento del Consiglio di fabbrica, la contrattazione dei tempi e dei carichi di lavoro sulla base del giudizio del gruppo omogeneo, il principio della ricomposizione delle mansioni sia per le lavorazioni di officina che per il montaggio con la prospettiva del superamento della catena.

In effetti pare che l'azienda abbia cercato di limitare sensibilmente nell'applicazione pratica i suddetti contenuti innovativi, a cominciare dall'istituzione dei Consigli di fabbrica nei vari stabilimenti, portando avanti e accelerando contemporaneamente un processo di ristrutturazione iniziato già da tempo in molti punti del complesso. Ciò spiega come la nuova piattaforma rivendicativa tenda da un lato a recuperare alcuni contenuti della precedente vertenza e dall'altro a porre al centro delle richieste la difesa dell'occupazione negli stabilimenti del Nord e la sua espansione e qualificazione in quelli del Mezzogiorno, attraverso l'impegno concreto dell'azienda a decentrare le progettazioni, a destinare agli stabilimenti del Sud prodotti che garantiscono stabilità e sviluppo dell'occupazione e a dislocare nel Sud gli investimenti per nuove unità produttive.

Partendo dalla richiesta del riconoscimento del Consiglio di fabbrica quale rappresentanza anche contrattuale dei lavoratori, le organizzazioni sindacali chiedono il diritto alla contrattazione di ogni aspetto delle trasformazioni organizzative delle officine e degli uffici, sia tecnici che amministrativi, e di ogni cambiamento di produzione o di progetto per conseguire « l'effettiva garanzia dei livelli di occupazione, una diminuzione dei carichi di lavoro, il miglioramento delle condizioni di lavoro, anche attraverso « una riduzione delle delimitazioni gerarchiche, in direzione di un lavoro di gruppo che favorisca una maggiore professionalità ».

Le richieste relative all'organizzazione del lavoro, come del resto le altre, sono precisate su appositi allegati in cui il principio della contrattazione preventiva

attraverso il consiglio di fabbrica e della verifica a posteriori sulla base del giudizio del gruppo omogeneo « di tutte le conseguenze che le innovazioni tecniche e organizzative introdotte in ogni stabilimento, hanno sulle condizioni di lavoro e sull'organico », si articola nei seguenti criteri:

— tutte le innovazioni tecniche ed organizzative, sia sui vecchi che sui nuovi prodotti, devono comportare un allargamento dei tempi di lavorazione;

— nel caso di introduzione di nuovi prodotti, l'azienda deve comunicare preventivamente al consiglio di fabbrica tutti i dati relativi alla nuova produzione (organici, tempi di lavoro, mansioni, carichi di lavoro, ambiente, ecc.) e a richiesta deve procedere ad un esame congiunto;

— la fissazione del tempo definitivo delle singole lavorazioni avviene solo dopo la verifica con il delegato del gruppo interessato, fermo restando il diritto di discutere tempi e carichi di lavoro anche in periodi successivi;

— le modifiche solo organizzative dei metodi di lavoro non devono portare a diminuzione complessive di organico a parità di produzione. In particolare nel passaggio dalle linee tradizionali a nuove forme di montaggio (es. le isole), il nuovo organico deve essere pari all'insieme dei montatori precedenti e dei vecchi riparatori, controllori e sostituti, redistribuendo i tempi di lavoro precedentemente attribuiti a questi ultimi tra le singole nuove fasi di lavorazione. Analogo principio deve valere per la ricomposizione e l'arricchimento delle lavorazioni d'officina;

— nel caso di modifiche tecniche che accrescano la produttività a parità di faticosità si stabilirà contrattualmente « quanto deve essere l'aumento della produttività effettiva e quanto invece l'allargamento dei tempi per consentire migliori condizioni di lavoro ».

Altri aspetti di particolare interesse della piattaforma riguardano i trasferimenti, la qualificazione e i salari, sotto il profilo della garanzia e della perequazione dei livelli.

I problemi della mobilità orizzontale e verticale sono sempre al centro dei processi di ristrutturazione e riorganizzazione e l'obiettivo del sindacato è quello da un lato di preconstituire limitazioni (ambito possibile dei trasferimenti) e garanzie (livello salariale, sviluppo professionale e di carriera, servizi sociali ecc.) e dall'altro di determinare nella nuova realtà tecnologica ed organizzativa nuovi criteri di inquadramento e di carriera sia attraverso periodi massimi di permanenza nelle categorie inferiori sia attraverso la rotazione orizzontale e verticale e lo spostamento nelle diverse tecnologie, accompagnati dal necessario aggiornamento professionale.

Per i salari, gli obiettivi sono:

- garanzia dei livelli individualmente raggiunti, anche di fronte a trasformazioni dell'organizzazione del lavoro o a trasferimenti;

- superamento delle forme incentivanti di premio attraverso il loro consolidamento nella paga-base;

- unico livello di retribuzione complessiva per ogni categoria indipendentemente dalla tecnologia in cui ciascuno opera, e ciò sia per gli operai che per gli impiegati.

La piattaforma rivendicativa su cui si sviluppa la vertenza all'Olivetti è senz'altro ampia e impegnativa, anche limitatamente ai suoi punti essenziali, e la prossima scadenza del contratto nazionale dei metalmeccanici la colloca in un clima di attesa preoccupata tutt'altro che favorevole. L'atteggiamento dell'azienda, che finora aveva sempre affrontato il movimento sindacale sul piano della sfida innovatrice, appare decisamente chiuso e

riluttante ad un confronto. Per il momento è difficile decifrare se si tratti di un cambiamento di politica sindacale o di cauto attendismo dovuto anche ad obiettive difficoltà ed incertezza nella scelta di una nuova strategia generale di sviluppo interno e internazionale.

le relazioni contrattuali nella comunità europea

A cura di Mario Sepi

1. *Francia.*

- Il Congresso della CGT
- I giovani della CFDT
- I rapporti tra CFDT e CGT
- La fusione tra le federazioni dei chimici della CFDT e di F.O.
- Legislazione

2. *Gran Bretagna.*

- La politica economica del governo
- Il governo e le relazioni industriali
- I ferrovieri in lotta

3. *Germania.*

- Il D.G.B. si politicizza
- Le elezioni dei Consigli di azienda
- Il Congresso della OE-CMT

1. Francia

Il Congresso della CGT.

Questo Congresso della più grande organizzazione sindacale francese era atteso con molto interesse per vari motivi. Esso si inseriva innanzitutto in una fase politica piuttosto confusa in Francia, con un governo in crisi latente ormai da mesi, con una sinistra politica che tentava invano di ricucire gli strappi procuratigli dal referendum ed una sinistra sindacale i cui rapporti dopo i fatti della Renault e la riapertura del dibattito sul fenomeno « gauchiste » erano sempre più tesi. C'era inoltre da verificare la consistenza di quei tentativi di democratizzazione interna che si erano manifestati a più riprese pur tra innumerevoli contraddizioni nel tessuto della confederazione e soprattutto l'effettiva tendenza ad una maggiore autonomia nei confronti del PCF, tendenza che aveva avuto solo in brevi periodi conferma, ma che le prese di posizione più recenti avevano per lo meno contraddetto (Referendum e giudizio sui gruppuscoli). Quale è stata la risposta della CGT? In generale si può dire che il Congresso ha fatto le spese di una situazione politica generale molto più favorevole alle spinte conservatrici che a quelle innovatrici. Il rapporto del segretario generale Seguy è stato adottato pressoché all'unanimità. In esso si riproponeva quel fronte unico sindacati-partiti di sinistra che resta il grande obiettivo della CGT e del PCF. Mentre la polemica con la CFDT, malgrado il patto di unità d'azione, è riemersa a più riprese anche nel rapporto come è riemerso la netta chiusura nei confronti dei gauchistes. La composizione del « comitato esecutivo ha subito alcuni ritocchi con l'entrata di Corassus e Germar e cioè di due membri attivi del nuovo partito socialista. Questa apertura dell'organo esecutivo riflette la volontà espressa a più riprese dai dirigenti, di stimolare il dibattito in-

terno anche se non si è assistito ad un vero e proprio dibattito con tesi contrapposte. Le poche obiezioni sollevate a proposito dell'atteggiamento della CGT sulla evoluzione in Cecoslovacchia o sul suo comportamento in occasione dello sciopero della Metropolitana parigina, sollevate da piccole organizzazioni di tecnici, sono state liquidate con poche battute dalla replica di Seguy.

Una novità è stata rappresentata dalla lista proposta al Congresso per l'elezione dello stesso Comitato Esecutivo che, per la prima volta, conteneva un numero di candidati superiore del 10% rispetto ai membri da eleggere nel Comitato stesso. Malgrado ciò la elezione stessa somigliava ancora, come ha notato « *Le Monde* » ad una cooptazione. Semmai quel minimo di evoluzione che c'è indubbiamente stata è più evidente a livello di base, dato che è aumentata la pratica dell'assemblea di fabbrica (che in Francia si chiama l'ora di informazione sindacale) e la ricerca di nuovi metodi di consultazione prima degli appelli alla lotta. Un altro segno di evoluzione è senza dubbio rappresentato dal posto di preminenza assunto nel dibattito dai nuovi contenuti delle lotte sindacali, che spesso erano stati trascurati dalla centrale francese. Così ai delegati è stata distribuita una ricerca sulla penosità del lavoro, soprattutto per quanto riguardava il lavoro nelle catene di montaggio. L'accento è stato posto anche sui temi delle qualifiche con la rivendicazione di una scala retributiva nazionale che vada dal manovale all'ingegnere, al fine di arrivare ad una maggiore eguaglianza delle retribuzioni.

Un posto particolare in questo contesto ha avuto l'altra rivendicazione per un salario minimo di 1.000 franchi (120 mila lire) per tutti e la campagna per il pensionamento a 60 anni, come anche un giudizio largamente positivo malgrado le polemiche sulla collaborazione con la CFDT.

È difficile dare un giudizio di sintesi su questo Con-

gresso dominato da contenuti nuovi che si andavano però a collocare in una vecchia struttura, il cui monolitismo sembra funzione della mancanza di dibattito o viceversa. Come per tutti i Congressi saranno i risultati concreti e le linee strategiche che saranno portate avanti nei prossimi anni a permettere questo giudizio, in questo breve resoconto basta aver fatto rilevare le poche cose nuove e le molte vecchie in una organizzazione che in molti casi ha evitato di dare risposte precise agli interrogativi che si ponevano e si pongono nella sinistra francese.

I giovani della CFDT.

Neanche dal secondo incontro dei giovani della CFDT sono emerse molte linee originali. Lo stato maggiore della Confederazione con alla testa il segretario generale Maire aveva accettato la sfida di un'eventuale contestazione ed era presente al completo a Grenoble per i tre giorni, durante i quali si è svolta questa assise giovanile della CFDT. Maire non ha celato la sua « delusione » alla fine dei lavori perché di vere e proprie contestazioni alla linea politica della confederazione non ce ne sono state, semmai qualche violenta critica è stata rivolta a qualche anziano dirigente periferico, incapace di portare avanti con metodi nuovi il suo lavoro « dopo 20 anni di attività sclerotizzante ».

Il dibattito si è infatti svolto in gran parte sul tema specifico del ruolo dei giovani nel sindacato. Sui problemi più specificamente sindacali nelle fabbriche e nella società la linea e le strutture della CFDT ne sono uscite con molto onore. Sul problema del ruolo dei giovani il dibattito si è polarizzato tra coloro che ritenevano necessario « privilegiare la specificità delle condizioni del giovane lavoratore » con la conseguenza di una certa autonomia di iniziative e coloro che invece si battevano contro ogni tipo di ghetto nel sindacato e chiede-

vano la partecipazione pura e semplice. Se esistevano problemi particolari per i giovani, le donne e gli emigranti, di essi doveva farsi carico l'intera organizzazione. Un accento particolare è stato posto sulle rivendicazioni di carattere generale « al di là della parte della fabbrica », e questo fatto deve essere stato particolarmente gradito alla dirigenza confederale che ha dedicato la maggior parte dei suoi sforzi proprio in questa direzione. In questo contesto tuttavia i giovani hanno rilevato i limiti dell'azione sindacale concepita con i moduli tradizionali.

Perfettamente identica invece a quella della organizzazione è l'analisi della società capitalista caratterizzata non solo dalla proprietà privata, ma anche da un radicato autoritarismo che si esprime in una gerarchizzazione rigida tra maestri e allievi, genitori e figli, uomini e donne. Il testo finale, che ha raccolto tutte le tesi emerse dalla discussione e che dovrà servire da documento di base per la nuova Commissione giovani, è stato però votato soltanto da meno della metà dei partecipanti (106 voti favorevoli, 100 astensioni, 9 rifiuti di voto e un voto contrario). Ciò è dipeso in gran parte dalla scarsa rappresentatività che la maggior parte riconosceva ad un'assemblea in cui erano rappresentate 5 federazioni regionali su ventuno e meno di dieci federazioni di categorie su 23. È stata forse questa scrupolosa coscienza democratica la cosa più sorprendente.

I rapporti tra CFDT e CGT.

Dopo la dura polemica sul fenomeno dei gauchistes la situazione dei rapporti tra le due centrali resta piuttosto grave anche se i loro dissensi non esplodono così violentemente. Così è passato quasi sotto silenzio il diverso atteggiamento assunto dalle centrali a proposito del Referendum sull'entrata della Gran Bretagna nella CEE e in genere sulla politica europeistica della Francia

che ha avuto luogo il 23 aprile. La repentina decisione del Comitato esecutivo della CGT di chiedere ai lavoratori di rispondere no al referendum per dare un giudizio negativo sulla costruzione europea è stata valutata in termini piuttosto critici dalla CFDT che, sia pur ufficiosamente, ha fatto notare il riproporsi sui temi politici generali dell'identità operativa tra il PCF e la CGT. Da parte sua la centrale ex-cristiana ha preferito, come gran parte della sinistra francese dal partito socialista alla maggior parte dei gruppuscoli, invitare i lavoratori ad astenersi. Il referendum, come spiegava in un articolo sul giornale della CFDT, il segretario confederale Detraz, era « inopportuno e ingiusto », serviva solo a fini di consolidamento interno della classe dirigente e rappresentava, secondo una definizione utilizzata pochi giorni prima da Mendes France, una trappola in cui i lavoratori non dovevano cadere.

Altri motivi di dissenso sorgono dalla situazione sindacale che presenta come si è già detto nei rapporti precedenti, improvvise, ma circoscritte esplosioni in un'atmosfera di insoddisfazione crescente. Se il 1971 ha posto in primo piano i problemi degli O.S. (gli operai delle catene di montaggio), il 1972 sta rivelando in Francia la ribellione dei « paria » come dicono i sindacalisti, cioè di coloro che per un verso o per l'altro ricevono un trattamento discriminatorio: i giovani, le donne, i lavoratori delle regioni sottosviluppate. In queste battaglie episodiche ma durissime la CFDT riesce ad assumere una posizione di guida eclissando la potente macchina organizzativa della CGT, poco adatta a sostenere queste nuove articolazioni di lotta. Il « Joint Français » per esempio, una impresa metalmeccanica, riservava trattamenti salariali diversi, retribuendo maggiormente i lavoratori della fabbrica parigina rispetto a quelli che prestavano la loro opera a Saint Brieuc in Bretagna. L'azione di lotta per la parificazione esplosa quasi inaspettamente è giunta a buon fine quando ormai

tutti pensavano ad un fallimento, tutti tranne l'organizzazione locale della CFDT che è riuscita a mobilitare tutta la Bretagna e fare della vertenza sindacale lo stimolo per un discorso generale sulle zone sottosviluppate o in declino.

I successi e il clamore che cominciano a suscitare questi conflitti tendono a mettere in questione l'immagine di una CGT, quale sindacato « che si batte meglio », come ha detto una delle delegate al Congresso, da ciò la necessità di richiamo dell'azione da parte di quest'ultima. In questa prospettiva deve essere considerata, da una parte la rinnovata durezza nel settore del pubblico impiego (elettricisti e poste) delle federazioni CGT (ma anche quelle della CFDT e di F.O., mostrano una grande determinazione) e dall'altra la proposta fatta il 9 maggio in uno degli incontri con la CFDT da Krasucki, il numero due della CGT, di una « giornata nazionale rivendicativa » da effettuarsi il 7 giugno. L'invito è stato ripetuto dopo le dichiarazioni sulla politica generale del governo fatte da Chaban Delmass alla Camera in cui erano state riproposte le linee della cosiddetta « nuova società », sia F.O. che la CFDT hanno però declinato l'invito, anche se per ragioni diverse.

La CFDT in particolare ha fatto notare come l'azione si rivelava come fine a sé stessa, non come il risultato di una azione più in profondità che avrebbe dovuto aver inizio in periferia e con azioni limitate per poi sboccare in un'azione nazionale.

La fusione tra le federazioni dei chimici della CFDT e di F.O.

La convergenza di atteggiamenti per quanto riguarda questa proposta di azione nazionale e sul referendum tra le due centrali non comuniste, deve essere interpretata più come una coincidenza che come un fatto indicante nuove linee di sviluppo. La polemica tra le

due centrali è infatti attualmente molto viva, specialmente dopo che la federazione dei chimici di F.O. ha deciso, anche se sembra a prezzo di gravi lacerazioni, di confluire nella « Federation des industries chimiques » (F.I.C.) della CFDT. Il congresso straordinario che ha sanzionato questa fusione si è tenuto l'8 aprile a Parigi e in questa occasione Maire, ha fatto un po' il bilancio dei rapporti della sua organizzazione con F.O. Il segretario generale della CFDT ha rimproverato soprattutto la linea di tendenza che diventa ogni giorno più moderata dell'organizzazione guidata da Bergeron, notando che ormai F.O. « ricerca la contrattazione come un fine in sé, abbandonando cioè la lotta anticapitalista » e ricercando negoziato e accordi separati rispetto alle altre due grandi confederazioni. Nel settore gioco delle tre organizzazioni di cui si è a più riprese parlato e che ha come obiettivo immediato il rafforzamento delle tre centrali di fatto « non padronali » esistenti in Francia, è chiaro che F.O. ha scelto ormai gli strati di lavoratori più moderati ed è probabile che Maire, dopo i duri attacchi portati a lui ed alla sua organizzazione da esponenti di F.O., abbia voluto indicare che esistono certi limiti anche per una politica di rafforzamento organizzativo, basato su linee rivendicative differenziate, al di là dei quali diventerebbe impossibile, data la divaricazione che si opererebbe, ogni tentativo di ricucitura unitaria.

Legislazione.

Chi ha interpretato meglio nella compagine ministeriale di Chaban Delmass le idee di politica sociale del primo ministro è senza dubbio il suo ministro del lavoro Fontanet. Ci si è soffermati a più riprese in questa rubrica, sulle realizzazioni in materia di legislazione sociale portate avanti dal ministro centrista, dalle misure legislative del lavoro, alla riforma delle pensioni. In aprile Fontanet ha pubblicato una serie di decreti di appli-

cazione della riforma dell'apprendistato adottato l'anno passato dalla assemblea nazionale. I decreti prevedono la creazione di centri di formazione che dovranno fornire agli apprendisti almeno 360 ore annuali di formazione tecnica e generale, sottratte alle ore di lavoro.

Il contratto di apprendistato avrà in genere una durata di due anni (invece dei tre anni fino ad oggi) e potrà essere firmato solo dagli imprenditori che ne ricevono l'autorizzazione dal comitato provinciale per la formazione professionale.

La nuova legislazione prevede anche un salario minimo legato alla S.M.I.C.¹ e cioè il 15% il I semestre, il 25% durante il II semestre, il 35% durante il III e infine il 45% durante il quarto.

Non è certo una retribuzione molto incoraggiante per i giovani (il 15% dello SMIC equivale a circa 12.000 lire al mese), ma c'è da dire che in base all'accordo sindacale interconfederale in questa materia già durante il I semestre il salario minimo è del 30% e molti contratti collettivi prevedono ulteriori miglioramenti. Per quanto riguarda il finanziamento è stata istituita una imposta eguale allo 0,50% dei salari corrisposti dagli imprenditori che potranno essere esonerati per quote determinate sulla base degli apprendisti assunti. Si tratta in definitiva di innovazioni piuttosto limitate, anche se mettono ordine in una materia che si è sempre prestata in Francia come altrove ad abusi di ogni tipo.

2. Gran Bretagna

Gran Bretagna: la politica economica del governo.

Il ritmo dell'aumento dei prezzi al dettaglio in Gran Bretagna continua a preoccupare fortemente le autorità

¹ Salario minimo interprofessionale legato al costo della vita.

governative. Solo in aprile, i prezzi sono aumentati dell'1% rispetto a marzo. È vero che anche nell'aprile scorso si era registrato il più grande aumento dell'anno, ma è anche vero che dopo i provvedimenti governativi per ridurre il costo della vita, presi in marzo, non ci si attendeva certo un andamento così accelerato. Senza le riduzioni, che grazie a questi provvedimenti si sono avute per alcuni prodotti alimentari e per alcuni beni colpiti da imposte indirette, l'indice del costo della vita avrebbe sfiorato un aumento del 2% in un solo mese. L'opinione pubblica britannica e i giornali più importanti del Regno Unito hanno cercato di analizzare le ragioni per cui il governo non riesce, malgrado i suoi sforzi a contenere questa situazione di crescente inflazione. Ci si domanda soprattutto in che misura il governo sia riuscito a far rispettare le direttive relative ai prezzi ed ai salari. Il cancelliere dello scacchiere aveva chiesto agli imprenditori di non aumentare i prezzi al di sopra di un 5% all'anno e ai lavoratori di non chiedere aumenti salariali superiori all'8% per ogni rinnovo contrattuale. Era un nuovo tentativo, dopo tanti altri nel dopoguerra, di imporre una politica dei redditi. Per la verità si trattava di un tentativo unilaterale dato che il governo in effetti chiedeva solo impegni di fede alla C.B.I. (Confederation of British Industry - la Confindustria inglese) e imponeva invece una legge al fine di avere i mezzi per controllare l'azione sindacale. I risultati sono stati per altro abbastanza deludenti, a parte le falle che si sono avute da parte imprenditoriale (molte industrie non hanno rispettato i limiti di aumenti dei prezzi), le vere e proprie débâcles sono venute dal settore pubblico che non è riuscito né a contenere le rivendicazioni sindacali, né a divenire più efficiente, divenendo così il principale fattore di inflazione.

Si capisce perciò con quale cura il governo e gli industriali cercano di far applicare questa nuova legge

sulle relazioni industriali entrata in vigore alla fine di febbraio e la cui validità sembra molto discutibile.

Il governo e le relazioni industriali.

Si spiegano come corollario a questa situazione i tentativi di guadagnare, se non la fiducia, per lo meno il rispetto dei sindacati o almeno di trovare con essi uno spazio di negoziato. È questo il senso di attribuire alla ripresa avvenuta in questi mesi, del dialogo tra TUC e governo intorno al problema di istituire anche in Gran Bretagna un sistema di scala mobile, o la proposta di costituzione di una sede di arbitrato volontario permanente che potrebbe evitare ai sindacati i rigori della legge stessa. Da parte loro gli industriali hanno lanciato una campagna pubblicitaria (per 1 milione di sterline sembra) all'insegna del « lavoriamo insieme ».

Accanto a ciò prosegue però lo sforzo per dare applicazione alle norme dell'Industrial Relations Act. Come è noto il sindacato TGWU (trasporti) il più bersagliato dalle Corti per le relazioni industriali a causa della agitazione nei porti dove gli scaricatori sono in lotta per regolamentare l'introduzione dei sistemi basati sui containers e per alcune rivendicazioni di carattere salariale (aumenti delle indennità nei giorni in cui non c'è lavoro) e normativo (aumento delle ferie da 3 a 4 settimane). La lotta sebbene non sostenuta ufficialmente dai sindacati è considerata illegale dalle corti per le Relazioni industriali e già a due riprese la TGWU è stata condannata al pagamento di ammende. In base alle decisioni del TUC però il TGWU non solo non ha partecipato ai dibattimenti, ma non ha ancora pagato queste multe che ammontano ormai ad alcune decine di milioni. Il Comitato Esecutivo del TUC ha però deciso in maggio con 19 voti contro 9 di invitare la TGWU a pagare le multe stesse ed a difendersi davanti alle corti, e con 16 voti contro 14 ha negato l'esistenza di

un dovere di solidarietà nei confronti delle organizzazioni che subiscono condanne da queste corti. Sono queste indubbiamente decisioni che indeboliscono la posizione dei sindacati più militanti.

Frattanto proseguono nei vari congressi le decisioni pro o contro la registrazione nei registri previsti dalla legge stessa. Clive Jenkins che guida un sindacato di tecnici molto combattivo e che in quanto organizzazione che ha anche dipendenti dello Stato era già registrato, non è riuscito per un solo voto ad avere la maggioranza dei due terzi richiesta dal suo statuto per ritirarsi dal registro stesso. Jenkins ha tuttavia dichiarato che la sua organizzazione agirà come se non fosse iscritta. Il sindacato dei giornalisti ha da parte sua deciso a maggioranza di non registrarsi.

I ferrovieri in lotta.

Questa situazione sindacale con molte ombre e poche luci si è improvvisamente illuminata per la lotta dei ferrovieri che hanno dimostrato, se ce ne era bisogno l'inconsistenza e le difficoltà per la legge stessa di raggiungere gli obiettivi che ci si era con essa proposti.

Come si è già detto in precedenti rapporti la vertenza tra i ferrovieri e la loro azienda si trascina ormai da molti mesi ed ha assunto una particolare importanza politica sia perché il settore pubblico è ritenuto, come si è detto, il principale fattore di inflazione, sia soprattutto perché è la prima vertenza a carattere nazionale da quando è entrata in vigore l'Industrial Relations Act.

I sindacati e il governo infatti sembrano proprio decisi a fare di questo conflitto il banco di prova dei loro nuovi rapporti. La vicenda è piuttosto semplice, respinte dall'azienda le rivendicazioni dei lavoratori che comportavano un aumento del 16% con una offerta dell'8% si è giunti ad un compromesso che si aggira sul 12,50%, solo dopo una lotta molto difficile per i ferrovieri che

hanno cercato soprattutto di non inimicarsi l'opinione pubblica. Essi hanno perciò rinunciato ad azioni di sciopero spettacolari e si sono limitati a seguire alla lettera il regolamento e a non fare straordinari, ciò è bastato tuttavia a paralizzare il sistema dei trasporti soprattutto nelle grandi metropoli. Questa prima fase si è conclusa con una proposta di aumento da parte dell'azienda della precedente offerta al 9,50% e con una pronuncia della Corte per le relazioni industriali a cui era ricorso il governo, che ha decretato una tregua di 14 giorni.

Malgrado qualche dissenso e qualche sciopero selvaggio i sindacati hanno fatto rispettare questa tregua riprendendo però subito dopo l'agitazione. A questo punto l'azienda ha offerto un aumento del 12,5% che è stato accettato in principio dai sindacati a patto che fosse retrodatato al 1° maggio, l'azienda invece ha rifiutato questa retrodatazione intendendo corrispondere gli aumenti solo dopo il 5 giugno. A questo punto però il governo ha ritenuto l'occasione propizia per andare fino in fondo alle procedure dell'Industrial Relations Act e per dimostrare la mancanza di rappresentatività delle tre Unions coinvolte e del movimento sindacale in generale. Ha chiesto perciò alla Corte di ordinare un referendum sullo sciopero, dato che i tre sindacati non erano registrati, il referendum è stato organizzato dalla Corte stessa (se essi fossero stati iscritti nei registri avrebbero potuto organizzare autonomamente il referendum). La posta era importante, perché si trattava di dimostrare l'effettiva rappresentatività dei sindacati e la sfida difficile visto il ridotto margine di disaccordo tra aziende e organizzazioni sindacali, i giornali conservatori da parte loro si dedicavano ad una vera e propria campagna pubblicitaria contro le Unions in questione. Malgrado ciò solo un sesto dei lavoratori non ha seguito le consegne sindacali e il movimento sindacale inglese è uscito ingigantito da questa battaglia. Non tanto per l'accordo favorevole alle sue tesi che concluderà

probabilmente nella prima metà di giugno quanto perché il governo ha avuto la dimostrazione più lampante dell'inutilità della sua legislazione del lavoro e in definitiva dell'impossibilità di imporre la « sua » politica dei redditi.

3. Germania

Il D.G.B. si politicizza.

Molto spesso negli ambienti sindacali dell'Europa occidentale si tende a dare del DGB un'immagine di grande organizzazione sindacale del tutto neutrale e poco militante in politica. Non c'è dubbio che a dare questa impressione abbia contribuito in misura rilevante l'equilibrio e la cautela proprie ad una organizzazione che si regge su una coalizione interna tra esponenti del SPD e della CDU. Si dimentica tuttavia in molti casi l'azione riformista da esso portata avanti e l'impiego sui grandi problemi sociali seppure con obiettivi che possono essere discutibili, come la cogestione, che ha sempre contraddistinto il sindacalismo tedesco. A sconvolgere questa immagine che riposava anche sulla scarsità dei conflitti sindacali nella Repubblica federale e su una certa rigidità organizzativa, sono venute nei mesi scorsi delle grandi lotte sindacali che hanno interessato milioni di lavoratori ed una sempre maggiore politicizzazione della base.

Il recente dibattito sulla Ostpolitik ha messo in luce in maniera a volte drammatica questo nuovo fenomeno dell'impegno militante e politico del D.G.B. L'azione di appoggio al governo Brandt non si è limitato una volta tanto a prese di posizione degli organi dirigenti, ma è stata un'occasione per iniziare una vera e propria esperienza di mobilitazione di base. Così si sono moltiplicate le discussioni fuori e dentro le fabbriche e si è dato

largo spazio alle iniziative di base come la raccolta di firme a favore dei trattati con Mosca e Varsavia sui luoghi di lavoro e fuori, nei quartieri operai e nelle strade.

Il sindacato delle poste ha inviato una risoluzione, approvata anche dai membri del CDU della sua direzione, che è stata inviata ai circa 280 deputati iscritti ai sindacati e che chiedeva il completo appoggio alla Ostpolitik. Lo stesso congresso della federazione dei lavoratori del cuoio, una delle più piccole e delle più conservatrici tra le 16 federazioni di categoria del DGB ha approvato all'unanimità una mozione in cui si diceva che « i Trattati di Mosca e di Varsavia sono diretti a creare le condizioni per pacifici rapporti di vicinato con i paesi dell'Est » e in cui si condannavano i tentativi di rinvio. Gli industriali e la CDU ancora una volta alleati hanno fatto di tutto per impedire questa mobilitazione, citando i sindacati in giudizio per azioni illegali nelle fabbriche (la raccolta di firme) organizzando una campagna di stampa senza precedenti in cui venivano lanciati contro il DGB epiteti come « oscura mafia (sic!) di sinistra » o addirittura nelle parole di Strauss accuse che definivano l'azione di mobilitazione come « azione da SS ». Ma la campagna non ha avuto gli effetti sperati, i lavoratori e la popolazione hanno invece dato proprio in questi frangenti il massimo appoggio e le più grandi dimostrazioni di stima alla linea sindacale. Anche alcuni errori tattici, che avrebbero potuto rilevarsi disastrosi in altre circostanze sono serviti più a rafforzare che ad indebolire la dirigenza sindacale. Così quando all'inizio di aprile Heinz O. Vetter, presidente del DGB, ha invitato alcuni deputati della sinistra CDU ad un ricevimento di ringraziamento per il sostegno avuto nella battaglia per l'approvazione della Legge sui rapporti interni dell'impresa, ed ha accennato in questa occasione alla esigenza di un fronte simile per la ratifica dei Trattati, le proteste di lesa neutralità sin-

dacale da parte dei convenuti non sono durate che pochi giorni, di fronte al chiaro sostegno che le cronache di tutti i giorni portavano alla impostazione che il DGB aveva dato alla sua linea politica.

Le accuse di turbare la convivenza delle due tendenze (CDU e SPD) all'interno della coalizione e di non rispettare le prerogative del parlamento si sono così infrante dopo il 28 aprile (quando cioè l'opposizione CDU-CSU ha presentato il voto di sfiducia costruttivo) di fronte alle manifestazioni di piazza, e agli scioperi politici, in un'atmosfera in definitiva del tutto inusitata nella Repubblica federale. In questo contesto il 1° Maggio è stata l'occasione, al contrario degli altri anni in cui la festa del lavoro aveva come unica conseguenza grandi picnic, per grandi manifestazioni popolari soprattutto nei Länder più progressisti. A Dortmund hanno parlato Vetter e Brandt e si è avuta una manifestazione tra le più imponenti avvenute nella Ruhr, che resta il punto di forza della classe operaia tedesca. Da questa lunga ed appassionante battaglia non sono usciti vincitori, né la coalizione di governo che ha superato momentaneamente la burrasca, ma che si troverà di fronte ad un parlamento in cui non può contare più su una maggioranza sicura, né l'opposizione che si è indebolita e divisa e neanche il movimento sindacale nella sua accezione tradizionale nella Repubblica federale tedesca, un'accezione in cui la forza organizzativa aveva sempre prevalso sulla mobilitazione di base. È balzata invece in primo piano una certa corrente ideale all'interno del movimento sindacale che finora non era riuscita a dare a quella perfetta macchina che è il DGB, l'impulso necessario per esprimere a livello politico il suo peso nel paese. Si potrebbe obiettare che tutto è scaturito da una prova di forza che metteva a dura prova la SPD, ma è anche vero che dalla battaglia per la ratifica dei trattati potrebbe iniziare una nuova fase nel DGB, caratterizzata da una maggiore elasticità, da

un maggiore impegno politico, da una maggiore partecipazione della base. Sono questi i concetti espressi anche ufficialmente e che rendono interessante il Congresso dell'organizzazione che si svolgerà alla fine di giugno a Berlino ed in cui queste nuove tendenze potranno verificare la loro consistenza.

Le elezioni dei Consigli di azienda.

Mentre era in pieno svolgimento questa fase, che resta una delle pagine più drammatiche nella storia della Germania occidentale, erano in corso in quasi tutte le imprese tedesche, le operazioni di voto per l'elezione dei Consigli di azienda, nella nuova funzione ad essi attribuita dalla legge sui rapporti interni dell'impresa, approvata in Germania dal parlamento in gennaio e di cui si è parlato a lungo su queste pagine. Gli imprenditori dopo la sconfitta sul piano politico, dato che non sono riusciti a neutralizzare il progetto di legge, hanno tentato all'ultimo minuto e soprattutto nelle grandi imprese di dividere i lavoratori. Dopo il fallito tentativo di determinare una rappresentanza ad hoc per gli impiegati, hanno cercato di sfruttare la distinzione esistente nella legge tra prestatori d'opera e dirigenti (i primi hanno diritto di voto attivo e passivo, i secondi né l'uno né l'altro), inviando circolari a un gran numero di impiegati e tecnici, con la diffida a partecipare alle elezioni, dato appunto che essi nella opinione della direzione dovevano considerarsi dirigenti. Ciò nell'evidente intenzione di diminuire la rappresentatività dei « consigli di impresa e allo stesso tempo di avere un'eventuale massa ammortizzatrice di impiegati nei confronti delle spinte operaie. I sindacati hanno subito reagito e in molti casi (alla BASF e alla Opel per esempio) le direzioni sono state costrette a smentire le circolari dato che in base alla legge devono essere le sezioni elettorali a stabilire chi abbia diritti al voto. Per il resto

non si sono avuti molti fatti nuovi da questa elezione, in genere i sindacati hanno presentato liste uniche, che comprendevano oltre ai socialdemocratici anche alcuni democristiani ed alcuni comunisti. I primi risultati confermano l'immagine di una organizzazione sindacale forte in ogni settore industriale. Così delle prime notizie sui risultati parziali in tutti i settori produttivi i rappresentanti dei sindacati nei Consigli di impresa superano il 90% (91,2 tra i metalmeccanici, 94,7 tra i chimici e 92,2 tra i minatori).

Il Congresso della OE-CMT.

Il processo di unificazione sindacale in Italia e l'allargamento della CEE hanno riproposto il problema di una organizzazione sindacale unitaria a livello europeo. Da una parte le organizzazioni sindacali italiane si sono impegnate nel documento di Firenze 3 « a ricercare e promuovere una nuova organizzazione unitaria aperta a tutti i sindacati dei paesi dell'Europa occidentale e ad uscire comunque dall'isolamento in caso di insuccesso di tale iniziativa ». Nello stesso tempo proseguivano i colloqui tra rappresentanti della CESL (che raggruppa i sindacati dei sei affiliati alla CISL internazionale e della EFTA-TUC (organizzazioni CISL dei paesi dell'EFTA) con lo stesso obiettivo di arrivare ad una grande organizzazione sindacale europea.

Si è avuto in seguito un incontro tra CESL e OE-CMT (l'organizzazione europea della Confederazione Mondiale del Lavoro ex cristiana) ed infine il congresso della OE-CMT dal 16 al 19 maggio a Lussemburgo. Sarebbe lungo qui sintetizzare i contenuti del dibattito, ci basta fare due considerazioni. Innanzitutto l'interesse con cui questo progetto è seguito da organizzazioni sindacali di tutti i continenti, come un passo sulla strada di un profondo rinnovamento del sindacalismo internazionale. Gli osservatori, provenienti dall'America latina soprat-

tutto, hanno mostrato il più grande interesse nei confronti di questo fatto nuovo che potrebbe offrire una alternativa nuova rispetto all'attuale anacronistica situazione delle centrali internazionali.

La seconda considerazione riguarda le proposte precise fatte nella risoluzione del Congresso in questa direzione. La OE-CMT si è pronunciato per « la creazione di una forza sindacale unitaria a livello europeo, pur nel rispetto delle differenze delle situazioni nazionali e delle affiliazioni internazionali ».

Per quanto riguarda le procedure per raggiungere questo obiettivo la OE-CMT è del parere che « una struttura sindacale unitaria a livello europeo deve basarsi innanzitutto su un accordo tra le organizzazioni affiliate alla CISL internazionale e quelle affiliate alla CMT. Dichiaro tuttavia la sua disponibilità a discutere con queste organizzazioni di ogni ulteriore apertura che potrebbe essere proposta ».

Questa procedura è naturalmente il risultato di un compromesso tra le posizioni più aperte alla collaborazione con la CGIL e la CGT della CFDT e delle ACLI e i sindacati cristiani del Benelux. Infatti un documento della CFDT del 27 maggio ribadisce che questa organizzazione europea « per essere rappresentativa deve essere aperta a tutte le organizzazioni rappresentative dei paesi democratici dell'Europa che accettino liberamente di contribuire in maniera autonoma e responsabile alla costituzione di una nuova forza sindacale europea ». Tuttavia le differenze procedurali non intaccano l'impressione chiara dello sforzo della OE-CMT per raggiungere questo obiettivo.

In tal modo il Congresso della OE-CMT rilancia il discorso alle organizzazioni CISL che dovrebbero prendere una posizione precisa nei prossimi mesi.



programmazione e sindacati in italia*

Lo sviluppo della società italiana degli ultimi anni ha accentuato drammaticamente gli squilibri e le contraddizioni profonde già esistenti nel nostro sistema economico-sociale.

Il potere politico ha cercato di riprendere il controllo del sistema economico varando la prima programmazione del 1966-'70, ma allo scadere dei primi cinque anni ci si è resi conto che molti degli obiettivi di questo piano erano falliti od erano rimasti lettera morta.

I sindacati intanto, passati attraverso una sensibile evoluzione sulla spinta proveniente dalla base con le lotte sindacali degli ultimi anni, hanno cercato di ampliare il loro modo d'azione e di adattare la loro struttura interna al cambiamento della società.

Partendo da queste constatazioni della realtà italiana, Vittorio Valli, autore di questo libro, compie un'analisi approfondita della recente esperienza di programmazione economica e delle relazioni esistenti tra programmazione e sindacati nel nostro paese, inserendoli in un esame più ampio della fase di sviluppo attraversata dalle società industriali moderne.

Infatti il quasi totale fallimento delle esperienze di programmazione economica non è un fatto solo italiano, ma dipende dalla struttura delle società industriali ad economia « mista », dove si dà un posto di primo piano allo sviluppo economico e tecnologico ed all'efficienza produttiva.

* Vittorio Valli, *Programmazione e sindacati in Italia*. Franco Angeli Editore, Collana I.S.C.L.A., Milano 1970, L. 3.500.

In Italia si è cercato con il « Piano Pieraccini » del '66-'70 e il progetto '80 di correggere le storture e gli squilibri più evidenti, frutto di questo sistema sociale, ma il tentativo non è riuscito.

Nel vuoto scavato dal sempre crescente distacco tra società civile e potere politico e dall'impotenza di quest'ultimo nel tentare di attuare le riforme necessarie, si deve inserire l'azione delle organizzazioni operaie intervenendo sempre più nell'azione politica e cercando una partecipazione più diretta alla programmazione in modo da incidere sulle grandi scelte economiche.

lo spazio nel pensiero economico dal XVI al XVIII secolo *

Nel nostro paese non ha avuto molta fortuna quella forma particolare di studio della storia dell'economia che tiene debito conto della stretta interdipendenza nello spazio e nel tempo dei fatti economici. In altri termini, si è sempre trascurato lo studio delle teorie dell'« economia spaziale » cioè delle varie forme di organizzazione del territorio, della sua disgregazione e della sua ricomposizione nel tempo, della sua evoluzione.

Quel poco che è stato fatto in questo senso non è stato motivato da una solida tradizione e non ha mai avuto un carattere di sistematicità tale da conferirgli il valore di scienza autonoma. Intendiamo con « quel poco » riferirci agli studi sulla inferiorità del Mezzogiorno rispetto al resto del Paese, sulle ragioni storiche ed economiche di tale inferiorità e quindi sugli aspetti spazio-temporali di questo problema.

* Pierre Dockés, *Lo spazio nel pensiero economico dal XVI al XVIII secolo*, Feltrinelli, 1971. L. 4.500.

Studi, questi, che in modo necessariamente frammentario, disordinato, confuso, erano stati avviati nei primi decenni di questo secolo e che si sarebbero sviluppati se non avessero incontrato sulla loro strada, come del resto tutta la cultura italiana, la palude del fascismo.

Studi di questo tipo hanno invece una solida tradizione nei paesi anglosassoni e in Francia. Qui questa problematica si è sviluppata di pari passo col sorgere degli stati nazionali, degli imperi coloniali, con le guerre doganali e quelle per il controllo dei grandi mercati di produzione e di consumo; è sempre stata presente nel pensiero degli economisti, dei politici: mercantilisti, fisiocratici, liberisti, ecc.

A questa problematica, a questo aspetto particolare dell'evoluzione del pensiero economico è dedicato lo studio di Pierre Dockés.

Non a caso la ricerca vera e propria, lo studio dello spazio nel pensiero economico, comincia con Jean Bodin, colui che è considerato il vero iniziatore del pensiero politico moderno, anche se ancora legato a strutture culturali medievali. Bodin che, nello strano miscuglio di vecchio e di nuovo che è la sua filosofia, intuisce e sostiene lo studio storico e comparativo della legge contro la devozione esclusiva ai testi romani e che la legge e la politica devono essere studiate anche in rapporto all'ambiente in cui l'uomo vive, al clima, alla topografia, attirandosi i fulmini della cultura ufficiale del tempo.

Prima però Dockés svolge un'analisi della realtà dello spazio nei secoli XVI e XVII « per capire le trasformazioni che si verificarono spontaneamente nel corso di questi due secoli, o che furono sollecitate dai poteri pubblici ».

Si tratta di un'analisi delle trasformazioni che in quel periodo subì l'agricoltura, in rapporto a nuovi impieghi della terra o in rapporto a forme diverse di proprietà; delle comunicazioni stradali, marittime o fluviali; delle

migrazioni, delle correnti commerciali, dei sistemi doganali e infine delle prime forme di industrializzazione e della localizzazione delle industrie sul territorio.

Lo studio dello spazio nel pensiero economico comincia, come si è detto, con Jean Bodin e si conclude con Adam Smith, attraverso le tesi che su questo tema hanno elaborato tutti i maggiori economisti dal XVI al XVIII secolo. Estremamente interessanti, ad esempio, gli studi di Vauban su Parigi come polo di attrazione nel territorio francese o le sue critiche alla funzionalità del « canal du Midi ».

L'aspetto più rilevante del libro di Dockés è la messa in luce di una frattura esistente nella storia del pensiero economico fra il XVIII e il XIX secolo. Fino al secolo XVIII l'economia è « spaziale », i rapporti di produzione, di sfruttamento, sono fra aree, territori, nazioni. È col secolo XIX che i rapporti di produzione, di sfruttamento, verranno visti come rapporti fra classi sociali.

ANNIE SACERDOTI



osservatorio

STUDI ECONOMICI E SOCIALI

RIVISTA DI VITA ECONOMICA - CENTRO "G. TONIOLO"

SOMMARIO DEL FASC. I-II - 1972

MARIO FERRARI AGGRADI: *Il Piano operativo per l'edilizia popolare.*

GUIDO MENEGAZZI: *Il solidarismo comunitario base della nuova Europa.*

GIORDANO DELL'AMORE: *Problemi del risparmio d'impresa.*

EUGENIO CEFIS: *Le società multinazionali.*

NOTE E RASSEGNE

ROMANO MOLESTI: *L'importanza del commercio nell'economia veneta del '700.*

SILVIO TRUCCO: *Alcuni aspetti della personalità di G. Toniolo dal suo epistolario "Borsa 70": un progetto di ristrutturazione della Borsa Valori di Milano.*

Credito, banche e investimenti.

Il 150° anniversario della Cassa di Risparmio di Venezia.

Mercato Comune Europeo e Udine Monetaria.

Relazioni e Bilanci delle Aziende di Credito.

NOTE AZIENDALI

Fa guadagnare tempo alle banche il terminalista cassiere.

Un Istituto di credito a medio termine per la Calabria.

La nuova Deputazione della Borsa Valori di Bologna.

Il sistema monetario internazionale e l'interscambio mondiale.

Inaugurato un importante ufficio bancario a Johannesburg.

Lo sviluppo della Liquigas.

La FIAT 127 anche a 3 porte.

Corso sulle tecniche di elaborazione dell'Amministrazione Regionale.

Nuovo prodotto Shell per gli asfalti stradali.

RECENSIONI

Abbonamento annuale L. 3.000, estero L. 5.000; Conto corrente postale 22/15146. Direzione e Amministrazione: Piazza G. Toniolo, 2, Pisa, telef. 43226; Redazione di Roma, Via dei Falegnami, 23; Redazione di Milano, Via Podgora, 6, telef. 708043; Redazione di Verona, Via Garibaldi 17.

ADESSO

SOMMARIO DEL N. 77 -GIUGNO 1972.

EDITORIALI

Validità del centrosinistra.

INTERNI

Il voto un mese dopo: partito per partito.

ARRIGO LEVI: *L'Europa cresce.*

MANIN CARABBA: *Investimenti sociali. - L'antiburocrazia della spesa.*

A. B.: *La relazione del Governatore Carli.*

DIBATTITO

VENTRILIA, LAMA, SYLOS LABINI, STORTI, BENVENUTO, TRESPOLI, FORTE: *Se lo Stato ci dà riforme - Interventi.*

STEFANO RODOTÀ: *Azioni - Meno tasse, più controlli.*

VITTORIO POSSENTI: *Non c'è stata la Waterloo dei dividendi.*

RODOLFO BRANCOLI: *Il banchiere che viene da Roma.*

ARTURO BARONE: *L'oro alle stelle.*

ENRICO NOBIS: *Un « check » per la piccola industria.*

GIANCARLO D'ALESSANDRO: *Calcoliamo insieme.*

Containers: *Ossigeno per il Mediterraneo.*

Tecnologia: *La frattura dell'acciaio.*

Televisione: *Lo spettatore partecipa.*

La nostra aria quotidiana.

ESTERI

ROBERTO ALIBONI: *UNCTAD - Come pagare lo sviluppo.*

RUBRICHE

Osservatorio - Indicatori economici - Aziende.

Direzione e redazione: Via Brenta 13, 00198 Roma, tel. 844.95.65 - 844.57.96. Abbonamenti: un anno (11 fascicoli) Italia lire 3.300, Estero lire 4.600. Vaglia bancario o postale o versamenti sul conto corrente postale n. 1/18551 intestato a: Editoriale Nuove Cronache Italiane, Roma. Un numero lire 300, arr. lire 600.

L'IMPRESA EDIZIONI

10126 Torino - Via Ventimiglia, 115

corrispondenza: casella postale 226, 10100 Torino Ferrovia

SOMMARIO DEL N 3 - MAGGIO-GIUGNO 1972

FERRER-PACCES: *L'economia italiana 1972 nella relazione del governatore della Banca d'Italia.*

INDUSTRIA E POTERE POLITICO

ARNALDO BAGNASCO: *Lo sviluppo disuguale.*

GIUSEPPE BONAZZI: *Economie sviluppate e nuove contraddizioni sociali.*

DARKO BRATINA: *La conoscenza come fattore di produzione.*

ROBERTO ARTIOLI: *Dall'economia di mercato all'economia concertata.*

MARISA GERBI: *Il caso S.I.R. Rumianca (2): strategie di sviluppo.*

Recensioni - Riviste - Documentazione per le imprese 1 e 2 1972.

L'IMPRESA accompagna da quattordici 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. 9.000; cumulativo a L'Impresa & Ratio (6 + 2 numeri): L. 12.000.

Versamenti a mezzo del c/c postal: n. 2/44971 intestato a L'Industrialista, c.p. 226 Ferrovia, 10100 Torino.

CRITICA SOCIALE

*Rivista quindicinale del socialismo fondata da Filippo Turati
esce il 5 e il 20 di ogni mese*

SOMMARIO DEL N. 12 - 20 GIUGNO 1972

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

L'OSSERVATORE: *Il PSI e il suo avvenire.*

LA CRITICA SOCIALE: *Matteotti.*

FABRIZIO ACHILLI: *Contro la teoria e la pratica del centrismo.*

UGO LEONE: *Mezzogiorno: il voto del mallessere.*

A. F.: *La relazione della Banca d'Italia utile strumento conoscitivo dei mali interni e internazionali.*

LEONE IRACI: *Mezzogiorno e politica di piano.*

VALERIO AGOSTINONE: *I lavoratori cattolici votano per il padrone?*

ALDO FORBICE: *L'azione dei sindacalisti socialisti per l'unità e l'autonomia sindacale (II).*

FERDINANDO VEGAS: *La "dottrina di Guam".*

UGO RUFFOLO: *Progressi sociali e debolezze della Comunità europea.*

Rassegna di teoria del socialismo.

LUCIANO VERNETTI: *Rosa Luxemburg e lo spontaneismo.*

FULVIO TESSITORE: *Mazzini e Pisacane nell'interpretazione di Nello Rosselli (II).*

FRANCESCO BELLENTANI: *I socialisti contro la violenza.*

Segnalazioni.

IL CRONISTA: *Ricerche sull'ordinamento regionale: "L'uomo di domani" - La formazione professionale in Italia.*

Rassegna dei libri.

R. Colapietra; A. Reitano; G. Ferro; G. L. Falabrino; Ant. V.; A. Coletti; L. Pellicani; E. V. Trapanese; A. C.; U. A. Grimaldi.

È in vendita nelle edicole e nelle librerie il n. 3 di

POLITICA ED ECONOMIA

La rivista edita dal Centro studi di politica economica di Roma

FERNANDO DI GIULIO: *Dopo le elezioni: le esigenze del paese.*

GIULIO QUERCINI: *Scadenze contrattuali e lotta per le riforme.*

PIERLUIGI PROFUMIERI: *Inflazione e disoccupazione.*

La proposta di legge del Pci sulle partecipazioni statali.

FRANCO BRIATICO: *Partecipazioni statali: il sistema è in crisi ma non va soppeso.*

LUCIANO LAMA: *Un nuovo ruolo per gli istituti della sovranità popolare.*

ANTONIO LANDOLFI: *La proposta del Pci: una occasione di dibattito.*

GIAN LUPO OSTI: *Programmazione: correttivo di inevitabili abitudini.*

PASQUALE SARACENO: *Soppressione del sistema delle partecipazioni statali?*

VALERIO BITETTO: *Politica di piano e sviluppo industriale.*

VINCENZO COMITO: *Sistemi di controllo e integrazione: la direzione per obiettivi.*

LUCIO DEL CORNÒ: *L'economia della educazione e la crisi della scuola.*

GIUSEPPE COZZI: *Questioni dell'insegnamento in Italia e nella Cee.*

BOGDAN KAVCIC: *Tendenze e sviluppi della autogestione in Jugoslavia.*

PANORAMA

Rassegna delle riviste italiane ed estere. Note e polemiche.

Recensioni e segnalazioni.

Documentazione.

Abbonamento: annuo L. 5.000; sostenitore L. 20.000; estero L. 10.000; un fascicolo L. 1.000, estero L. 1.700; arretrato L. 1.500, estero L. 2.200. Versamenti sul c. c. postale 1/43461 intestato a: S.G.R.A. - Via Frentani, 4 - 00185 Roma.

ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

BARBARA SPINELLI

Presente e imperfetto della Germania orientale

La Repubblica democratica tedesca è condizionata più di ogni altro stato europeo orientale dalla strategia globale del blocco di cui fa parte e dagli interessi sovietici. Questa situazione, tuttavia, pur limitando notevolmente il margine di autonomia internazionale della dirigenza tedesco orientale e riducendo di fatto l'ampiezza e le forme della sua apertura a occidente, è lungi dall'essere univoca. L'interesse nella sopravvivenza della Rdt è certamente uno degli elementi di più sicura continuità nella politica sovietica. L'Urss è interessata almeno quanto i leaders tedesco orientali al rigore dogmatico di Berlino est, in politica interna e internazionale, e al suo ruolo di « barriera » da contrapporre alle iniziative centrifughe nel sistema socialista. L'abilità di Ulbricht è stata di saper sfruttare al massimo a suo vantaggio l'interesse sovietico verso la Rdt, e di evitare nel contempo eccessive ingerenze nella vita del partito e delle istituzioni. Questo particolare rapporto, permettendo tra l'altro l'attuazione della prima riforma economica del blocco, ha garantito la sopravvivenza di un gruppo dirigente rimasto sostanzialmente immutato in mezzo a paesi e regimi in relativamente rapida e tumultuosa evoluzione.

Il dramma della Rdt consiste nel fatto che la sua esistenza « nazionale » — e i propri equilibri interni — sono strettamente legati a un anacronistico congelamento della situazione internazionale. Ciò le rende estremamente difficile adattarsi ad un diverso processo di sistemazione paneuropeo, che muti i rapporti interni di blocco: obiettivo invece di gran parte dei suoi alleati europei orientali. Oggi la Germania orientale vede rapidamente mutare tutto quell'insieme di rapporti internazionali, nemici ed alleati, e soprattutto finalità e lealtà su cui aveva basato la sua identificazione in stato.

Crescita su una tradizione di scelte prive di dubbi, di dialettica lineare, di chiusura culturale, la dirigenza tedesco orientale deve oggi creare nuove scelte e nuove dialettiche, senza rovinare l'edificio che ha costruito. Di qui la necessità di ripercorrere la storia del consolidamento della Rdt, alla ricerca delle crisi che la sua classe dirigente dovrà affrontare, degli elementi di stabilità su cui potrà contare, delle alternative che potrà concepire.

Collana dello spettatore internazionale n. 17, marzo 1972, pag. 102, L. 1.000.

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

Iai - Viale Mazzini, 88 - 00195 Roma

IN VENDITA NELLE LIBRERIE

RISTAMPA

DEL PRIMO NUMERO

DI

POLITICA ED ECONOMIA

(luglio 1970)

Il fascicolo contiene:

EDITORIALE: *Dopo il voto del 7 giugno: deflazione o riforme?*

SILVIO LEONARDI: *Le tendenze dell'integrazione europea e la posizione del Pci.*

RUGGERO SPESSO: *Prima e dopo l'autunno.*

NICOLA CACACE: *Perché l'impresa a partecipazione statale?*

SILVANO ANDRIANI, LUCIANO SORIENTE: *I programmi dei grandi gruppi per il Mezzogiorno.*

ATTILIO ESPOSITO: *Agricoltura: mercato interno e integrazione europea.*

HENRI JOURDAIN: *Il sesto piano quinquennale francese.*

FRANCESCO SPERANZA: *Urss 1970: oltre la riforma.*

Dibattito tra Piero Bassetti, Guido Fantì, Francesco Forte, Eugenio Peggio: *Regione e programmazione economica.*

PANORAMA

LUCIANO PALLAGROSI: *La congiuntura in Italia.*

LUIGI CONTE: *L'annata agraria 1969.*

FLAVIO COLONNA: *Cronache parlamentari.*

GIANLUIGI MENGARELLI: *La congiuntura internazionale.*

GIUSEPPINA COZZI: *L'integrazione europea.*

ARIS ACCORNERO: *Le lotte del lavoro nel mondo.*

GIANNI CERVETTI: *Nei paesi socialisti - L'economia sovietica nel 1969.*

RENZO STEFANELLI: *Le riviste italiane.*

LORIS GALLICO: *Le riviste francesi.*

SANDRO RIVELLI: *Le riviste inglesi e americane.*

DINO PELLICCIA: *Le riviste tedesche.*

MARIA TERESA PRASCA: *Le riviste sovietiche.*

NOTE E POLEMICHE

SERGIO GARAVINI: *I lavoratori e l'impresa.*

UMBERTO CERRONI: *Le teorie dell'imperialismo.*

SERGIO TROGI: *Germania occidentale: gli scioperi del settembre 1969.*

RECENSIONI

DOCUMENTAZIONE

Il fascicolo (pp. 188 - L. 1.000) si può riceverlo in contrassegno postale oppure effettuando il versamento sul c/c postale n. 1/43461 intestato: S.G.R.A. - Via dei Frentani 4, 00185 Roma.

La sicurezza delle automobili

È all'ordine del giorno, negli ultimi tempi, il discorso sulla sicurezza delle automobili. È un argomento da affrontare con estrema cautela; innanzitutto, per l'ambiguità stessa del termine: cosa vuol dire sicurezza? Essa non è mai realizzabile in assoluto; la sicurezza è un termine relativo. Il discorso può essere avviato parlando di veicoli, di autovetture, di un sistema di trasporti più sicuro di un altro; tentare, però, di definirne il valore in termini assoluti è un'operazione astratta, priva di un qualsiasi senso.

Evitare i facili entusiasmi.

Anche per quanto riguarda le vetture, bisogna procedere con i piedi di piombo, evitando di farsi trascinare da facili entusiasmi, lasciandosi sedurre da espedienti il cui nome altisonante sarebbe garanzia di sicura riuscita. Inoltre, è tutt'altro che pacifico che un rimedio che tenda ad assicurare una maggiore sicurezza all'automobile, lo renda effettivamente più sicuro. Non poche volte ci siamo trovati di fronte a modifiche che, efficacissime in apparenza, rischiavano di compromettere il grado di sicurezza esistente.

Per un certo periodo, se ricordate, si parlò molto a proposito dei regolatori di velocità da applicare sulle macchine; ancora oggi qualcuno, evidentemente a corto di argomenti, li prospetta come un rimedio infallibile. È opportuno ribadire, una volta per tutte, che questi famosi regolatori, oltre alcuni svantaggi d'indole tecnica, non avrebbero altro risultato che quello di aumentare, quasi fossero pochi!, i pericoli del traffico: ad esempio, limitando l'azione dell'automobilista in un sorpasso, od in altre situazioni egualmente critiche, nelle quali l'unica cosa sensata consiste in un deciso colpo sull'acceleratore.

Argomento di dotte e profondissime disquisizioni, da parte dei soliti tecnici, ha costituito anche l'applicazione dei freni alle ruote anteriori; la realizzazione pratica del

progetto smontò inesorabilmente il castello di sogni e speranze. L'idea, bisogna riconoscerlo, era buona; le nocque, tuttavia, l'errata soluzione imposta.

Tutto il lungo discorso fatto, non ha altro scopo che quello di ribadire, a costo di apparire ossessivi, l'ideabase del nostro modo di intendere ed affrontare il problema: i progressi concernenti la sicurezza dei veicoli, come d'altronde è caratteristico del progresso in qualunque campo si verifichi, non possono non andare per gradi; la loro presa in considerazione nei riguardi del veicolo è peraltro subordinata al loro perfetto inserimento nella preesistente struttura del veicolo. Il problema della sicurezza non è comunque circoscritto ai soli autoveicoli, ma investe qualsiasi mezzo di locomozione ed è in continua, lenta evoluzione, sulla base dei progressi della tecnica e del calcolo.

Sintomatica, in tal senso, è l'evoluzione della ruota; questo oggetto elementare, e tuttavia fondamentale, ha impiegato circa 5000 anni per giungere alla struttura attuale, convincente ma probabilmente ben lungi dall'essere definitiva.

L'applicazione del motore al veicolo determinò una svolta decisiva, creando, contemporaneamente, nuovi problemi inerenti alla velocità. Un ulteriore elemento di sicurezza fu fornito, in seguito, dai pneumatici, elementi basilari delle sospensioni.

Sicurezza attiva e passiva del veicolo.

La velocità dei veicoli, comunque, subisce incrementi continui, e siamo ben lontani dall'aver raggiunto il limite massimo; questo incremento pone sempre nuovi problemi che, di volta in volta, vengono affrontati e risolti. Il problema che oggi si prospetta come fondamentale ai fini di una sicurezza, se non proprio compiuta almeno notevole, viene bipartito in due elementi: sicurezza attiva e sicurezza passiva.

Cosa si intenda con queste due espressioni, è presto detto: col termine di sicurezza attiva si indica quel complesso di fattori ed accorgimenti che hanno come fine precipuo la prevenzione dell'incidente, col secondo

tutto quanto tende, una volta verificatosi l'incidente, a smorzare gli effetti; è questo il motivo, infatti, per cui viene anche indicata come la « sicurezza della seconda collisione », avendo cioè riguardo alla fase immediatamente successiva al sinistro, fase in cui l'automobile viene a trovarsi in stato di emergenza.

Il problema relativo alla sicurezza attiva e passiva del veicolo investe la sua tecnica costruttiva; vediamo ora, schematizzando, di evidenziare i principali elementi che contribuiscono a creare condizioni tali per cui si possa parlare, a ragion veduta, di sicurezza attiva o passiva. Si può parlare di sicurezza attiva, quando sussistono almeno questi elementi: visibilità e tenuta di strada, frenatura ed efficiente compensazione, comodità del guidatore; quando si parla di sicurezza passiva, entrano in ballo altri elementi, quali: l'abitacolo, che deve rispondere ad esigenze precise; i vetri, costruiti secondo tecniche che li rendono sempre più resistenti; i sedili, la cui posizione nell'interno dell'abitacolo non può essere arbitraria, ma si fonda su criteri collaudati; la cintura di sicurezza, ancora poco diffusa in Italia, ma la cui utilità, specie sulle strade extra-urbane, è indiscutibile; la protezione del passeggero, che si attua secondo norme variabili in base alle caratteristiche della vettura. Il costruttore, inoltre, ai fini della sicurezza, dovrà strutturare il veicolo tenendo conto dei quattro tipi fondamentali di incidente: urto anteriore, urto posteriore, urto laterale e rovesciamento.

Cosa intendere per veicolo sicuro.

Ma occorrerà precisare cosa intendiamo, quando parliamo di veicolo sicuro; una definizione chiara non crediamo sia possibile fornirla al momento attuale, tuttavia siamo sicuri di rendere l'idea affermando che, per noi, si può parlare di veicolo sicuro quando, in condizioni di normale assetto, questo mantenga la traiettoria voluta dal conducente. È necessario, tuttavia, prendere in considerazione che le aumentate velocità hanno reso l'automobile più sensibile alle azioni del vento; gli stes-

si pneumatici, che determinano il collegamento elastico con il suolo, hanno posto nuovi problemi, specialmente per quanto si riferisce alle curve. Dei disturbi possono nascere anche come conseguenza di una frenata non uniforme, o in seguito ad una aderenza ineguale delle ruote, sia in fase di frenata che in fase di accelerazione. Per annullare, o almeno minimizzare, la portata di queste forze di disturbo, un esercito di progettisti e di studiosi è al lavoro, orientando in tal senso le ricerche e le applicazioni.

Come si vede, dunque, sono ancora possibili ulteriori progressi, per quanto riguarda la stabilità, nei limiti consentiti dalle attuali strutture dell'automobile.

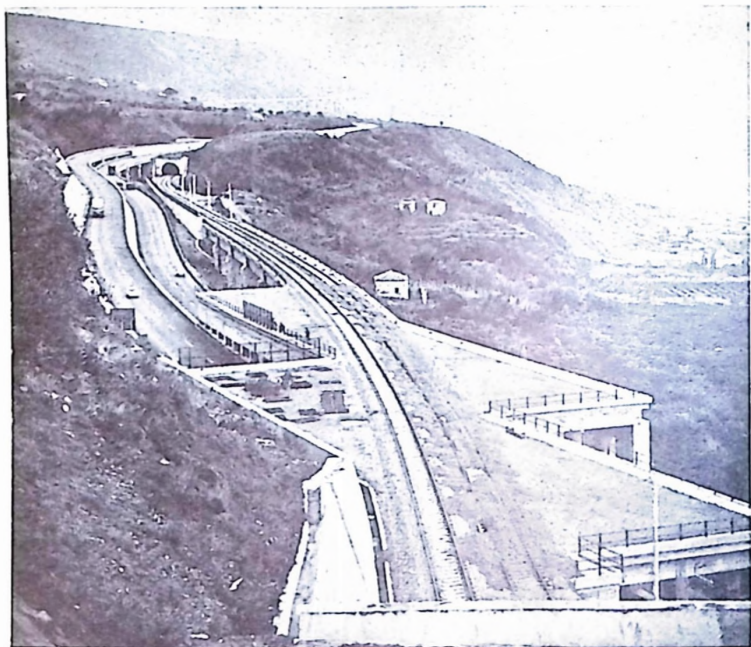
Di concreto, allo stato attuale, particolare rilievo assumono, sempre in rapporto alla sicurezza, i progressi compiuti nell'applicazione dei cambi automatici o semiautomatici ed in quello delle sospensioni, strettamente collegate con la evoluzione del pneumatico, ed il suo uniformarsi al tipo di veicolo che è destinato ad equipaggiare.

È un po' come l'uovo di Colombo: perché vi sia una riduzione delle possibilità di incidente, come primo provvedimento si dovrà procedere ad una buona costruzione del veicolo. Lo stesso costruttore ha un interesse sin troppo evidente a porre sul mercato veicoli che offrano, oltre ai soliti prodigi tecnici, le maggiori garanzie di sicurezza. Per la macchina, il discorso è chiuso: nei limiti del possibile, i miglioramenti, così come si sono avuti sino ad oggi, non mancheranno; ma quale costruttore o progettista sarà in grado di migliorare l'elemento più delicato e complicato di tutto l'insieme: il guidatore?

Il problema guidatore.

Fin quando non ci libereremo di una mentalità, ormai del tutto anacronistica, che ci costringe a considerare ancora la macchina come un oggetto di lusso, riservato a pochi privilegiati, ed in subordine, quindi, a ritenerne l'uso un divertimento che racchiude in sé la possibilità

di intense emozioni, dovremo rassegnarci a primeggiare per numero di incidenti e per la mortalità sulle strade. Soltanto con lo stabilirsi di un nuovo, disincantato rapporto tra il conducente e la propria vettura, potremmo vedere diminuire — a nostro modesto avviso, in misura tutt'altro che trascurabile —, la percentuale di sciagure



stradali, riportandoci così, anche in campo europeo, su di un livello più accettabile.

Continuare a credere, ma per fortuna sono sempre di meno quanti rimangono a questo stadio, che l'automobile sia da considerarsi un lusso, simbolo di una posizione sociale elevata, è sintomatico, a voler essere benevoli, di una preoccupante ed accentuata miopia: basta gettare lo sguardo all'intorno, per rilevare come

oggi siano pochissimi quelli che non possiedono un'automobile, per modesta che possa essere.

L'automobile, oggi, è diventata una pressante necessità, quasi un bisogno fisico. Le condizioni sociali, enormemente mutate negli ultimi venti anni, hanno determinato, come necessaria conseguenza, un nuovo atteggiamento dell'individuo nei confronti di questo mezzo meccanico: non possedere un veicolo, in alcuni casi, può avere come conseguenza anche la rinuncia ad un reddito lavoro. È comunque sempre la testimonianza di uno status sociale per dimostrare il quale si affrontano dei sacrifici, talora anche notevoli, pur di assicurarsi la proprietà di un mezzo di trasporto.

Eppure, malgrado una certa smitizzazione del fenomeno macchina registratosi in questi ultimi anni, non solo i possessori di macchine favolose, dalle prestazioni inimitabili, dalla tenuta perfetta, dalla ripresa incredibile, — in questo caso, se non giustificabile, sarebbe per lo meno comprensibile —, ma gli stessi proprietari di utilitarie e di vetturine a basso costo e quasi risibili nel loro insieme si sentono dei privilegiati: l'empireo è raggiunto, ora sono tra la schiera degli eletti!

Un rapporto moderno uomo-macchina.

Il fenomeno assume spesso caratteri patologici: diventa, in breve, fissazione monomaniaca. Con fare serio e compreso, questi signori ti snocciolano, col corredo di precisazioni tecniche dottissime, l'elenco delle mirabolanti prestazioni della vettura, che ormai non è più il caso di considerare un qualcosa di estraneo al proprietario, ma piuttosto un nuovo, meraviglioso organo, aggiuntosi ai preesistenti in virtù di una riuscita operazione di trapianto. « Ferrari », « Lamborghini », « Mercedes », « 500 », « 600 » e « 850 », tutte, nei vaneggiamenti dei rispettivi proprietari, sono investite di qualifiche magniloquenti: gli aggettivi come splendido, divino, smagliante, insuperabile, associati a termini rigorosamente tecnici si sprecano.

Sulla base di questi criteri avviene, ovviamente, la scelta della macchina; pochi badano effettivamente ad assicurarsi della solidità della carrozzeria, valutando l'utilità che loro deriverà da questo acquisto; si preferisce ricercare quei requisiti tanto decantati dalla pubblicità e che, generalmente, solo pochissime auto possiedono.

Ma l'aspetto più deleterio della faccenda si riferisce al « momento dinamico » dell'intero processo; se costoro rimanessero allo « stadio statico », si limitassero cioè, in parole povere, ai loro vaniloqui, non sarebbe poi un gran male; il guaio è che non possono fare a meno di provare praticamente, su strada, le splendide doti dei loro gioielli; il che si traduce in manovre azzardate, in contravvenzioni a tutte le norme fondamentali del codice stradale, in sforzi inauditi che vengono imposti ai motori, al limite di rottura: di qui la serie, impressionante ed evitabilissima, di sciagure. Bisognerebbe capire e far capire, una volta per tutte, che l'automobile non è che uno strumento al servizio dell'uomo, al pari di mille altri; *e soltanto come tale va usata.*

Disciplina stradale e sistema di sanzioni.

Il problema della sicurezza stradale è un problema complesso, non riducibile ad un unico fenomeno. Per queste ragioni occorre affrontarlo nei suoi diversi aspetti e sulle interrelazioni tra questi assistenti. Ciò se non si vuole tentare approci semplicistici al problema ma cercare linee di soluzione adeguate alla sua gravità.

Occorrerebbe, quindi, por mano ad un ripensamento generale ed in profondità di una serie di convinzioni, di atteggiamenti mentali, di norme con cui abbiamo, nel periodo trascorso, approntato la tematica della sicurezza stradale intesa come una componente del rapporto sviluppo automobilistico - società moderna.

Uno degli elementi più delicati di tale tematica è costituito, di certo, dal sistema di sanzioni previsto dal nostro codice.

La disciplina stradale — infatti — presuppone un adeguato sistema di sanzioni. Se noi creiamo delle nor-

me di comportamento, in sostanza fissiamo limiti e divieti che dobbiamo preoccuparci di fare osservare, diversamente tanto vale lasciare tutto all'arbitrio individuale. Questo è ovvio, e non esiste società, quale che sia il suo livello di evoluzione, che per tutti i fini della convivenza, non soltanto per quello della circolazione e del traffico, non abbia un sistema di leggi che non obblighi a una determinata condotta, e non preveda, conseguentemente, opportune sanzioni in caso di deviazioni.

Tuttavia sia l'insieme di obblighi che le relative sanzioni potrebbero essere logori, non risultare più idonei a tutelare convenientemente ciò che intendevano tutelare. Ed è quel che si verifica per i problemi della circolazione. Di fronte all'aumentato volume del traffico, e soprattutto di fronte alla emorragia di sinistri che annualmente falcidiano migliaia di vite umane, si è affermata la convinzione che il sistema disciplinare stradale e le relative sanzioni vanno subito e largamente aggiornati, se non addirittura radicalmente riformati.

Non c'è dubbio che tra norme di comportamento e sanzioni vi deve essere una correlazione, e proprio per questo, infatti, esiste un apposito Codice della Strada. Comunque, volgendo l'attenzione al solo sistema delle sanzioni, che è il più controverso, il primo rilievo da fare, e pare che tutti siano d'accordo, è che esso ha perduto molto del suo potere di dissuasione poiché, specie per le pene pecuniarie, le sue comminatorie sono oggi sentite diversamente da come potevano esserle nell'epoca di emanazione del Codice della Strada. Un esempio banale: dieci anni fa, la prospettiva di una multa di mille lire era sicuramente cosa diversa da oggi.

Fatalmente, quando si parla di sanzioni, entrano in ballo questioni di carattere generale, e c'è chi, fedele a una concezione repressivistica, propugna un aumento generale delle pene, e chi, come noi, in accordo con principi preventivistici e di rieducazione sociale, non accorda eccessiva fiducia all'aggravamento delle pene, ritenendo anzi che spesso porti al consolidamento di certe infrazioni o di certi abitudini a violare la norma comune.

Modificare il sistema di sanzioni.

Sia gli uni che gli altri, però, sono concordi nel ritenere che il sistema delle sanzioni vada modificato, anche perché è sostanzialmente cambiata la situazione della circolazione, così che il comportamento scorretto sulla strada ha oggi un rilievo sostanzialmente diverso da quello che poteva avere negli anni passati. Ciò appare evidente soprattutto in relazione agli incidenti più gravi, specie di quelli che causano perdite di vite umane o lesioni che lasciano segni tangibili sul corpo delle vittime. Così per primo è stato posto sotto processo la normativa del codice penale che assorbe tali incidenti tra i delitti colposi. Si ritiene oramai inadeguato che chi cagiona con un automezzo la morte di qualcuno risponda soltanto di omicidio colposo, magari con l'aggravante della previsione dell'evento, e ciò soprattutto perché, quando vi sia responsabilità del conducente, la pena, sempre molto mite, interviene soltanto a danno consumato, lasciando indenne, salvo che per misure amministrative, la condotta pericolosa che ha preceduto l'evento, che poi era quella contenente davvero il comportamento criminoso.

In termini più semplici: chi guida in dispregio delle norme di circolazione e comportamento crea uno stato di pericolo che è già di per sé criminoso; non c'è dubbio che egli accetta implicitamente qualsiasi evento dannoso, anche se per spavalderia esclude che si verifichi, cioè crea le condizioni per il verificarsi dei danni che poi gli saranno addebitati come reati. Si aggiunga a ciò, come ulteriore prova di calcolata criminosità, che quasi sempre le infrazioni sono proporzionate al tipo di veicolo che si guida. Con un autotreno, ad esempio, siccome sappiamo che in caso di impatto il maggior danno è dell'altro, non nostro, ci consentiamo infrazioni che a bordo di un'utilitaria ci guarderemmo bene dal compiere. In pratica la valutazione del pericolo c'è sempre, e la sfida, in prevalenza, salvo che non si sia completamente incoscienti, ha luogo quando l'eventuale danno è previsto per gli altri non per se stessi.

Senza dubbio questi sono rilievi che hanno il loro

peso, e si sia fevorevoli alla prevenzione o alla repressione un sistema di sanzioni che tenga conto della condotta criminosa, del comportamento nel quale le prospettive del pericolo sono volutamente accantonate, appare necessario e inderogabile. Certo il Codice della Strada prevede per ciò numerose sanzioni, ma si tratta in prevalenza di sanzioni che si risolvono in sede amministrativa, o almeno di sanzioni che valutano l'infrazione per se stessa senza tener conto dell'*animus* che le pone in essere. Né d'altra parte si tiene conto del mezzo con cui un'infrazione è compiuta, come se fosse sempre la stessa cosa, avesse cioè sempre lo stesso grado e tipo di pericolosità, se a compiere un'infrazione sia un mezzo pesante o un mezzo leggero, un ciclomotore o un autocarro, un'utilitaria o una macchina super-veloce e superdotata.

Esigenza di una diffusa educazione stradale.

Ma oltre che della qualità e della natura del mezzo ci sono numerosi altri fattori dei quali si dovrebbe tener conto: la strada; l'ora, le condizioni in cui un'infrazione è compiuta. Nella curva di una strada provinciale a unica carreggiata con doppio senso di marcia, il sorpasso ha una pericolosità dieci volte maggiore che in altre circostanze, su strade più ampie e con visuale completamente libera.

C'è però un altro aspetto di cui tener conto. Quando noi parliamo di sistema di sanzioni abbiamo la mente rivolta soprattutto agli incidenti gravi, ai danni alle persone. Il che è giusto. Ma nell'attuale situazione del traffico il comportamento scorretto, a parte lo stato di pericolo che ne deriva, crea intralci e difficoltà, a volte enormi, dei quali risente tutta la circolazione. Sarebbe interessante valutare, cosa che non è stata mai fatta, le condizioni del traffico su una strada in regime di scrupolosa osservanza delle norme sulla circolazione e le condizioni in regime di infrazioni, sí da poter stabilire, sia pure con approssimazione, le perdite che in questa seconda ipotesi si subiscono. È certo che un traffico

caotico, al quale concorrono oltre ad obiettive deficienze, anch'esse da sanare, appunto l'arbitrarietà della guida, e l'ignoranza, voluta o no, di divieti e limiti, determina un'utilizzazione ridotta delle risorse collettive, determina insomma una perdita di ricchezza, ed anche questo, come la vita e l'incolumità umana è un bene da tutelare.

Ma un diverso sistema di sanzioni, con pene più o meno gravi, o con più attenzione alla prevenzione che alla repressione, sarà più o meno efficace non tanto se i singoli capitoli o i singoli articoli saranno stati mandati a memoria dagli interessati, quanto se del suo spirito, della sua sostanza e della sua qualità protettiva delle esigenze generali del traffico e dell'incolumità umana, saranno pervasi indistintamente tutti gli utenti della strada, conducenti e pedoni. Si ripropone in altri termini anche per questa via la necessità di una diffusa educazione stradale, diremmo di una generalizzata conoscenza della funzione del traffico, del senso che ha oggi lo spostare uomini o cose da un punto a un altro, della pericolosità insita nel dinamismo della circolazione e delle qualità civili e morali che tale pericolosità possono neutralizzare.

L'educazione stradale, che poi è ancora di là da venire, non può più ridursi a un catechismo abbreviato di obblighi e di divieti, com'è stato più o meno fino ad ora, e tutto sommato continua ad essere, dev'essere integrativa dell'educazione civile, forse deve esserne la parte essenziale, sia perché il sistema del traffico contribuisce alla maggiore o minore ricchezza della collettività, sia perché comporta rischi e pericoli che potremmo sicuramente far regredire se non annullare del tutto. Sulla strada siamo tutti peccatori; cominciamo a capire perché, e se ha un senso il peccato.

Vi servono soldi?



Realizzate i Vostri desideri subito

AUTO

CASA (arredamento)

SPOSI

VACANZE

CASSA DI RISPARMIO DI TORINO

191 Dipendenze in Piemonte e Valle d'Aosta

Riserve 48 miliardi - Depositi oltre 1100 miliardi

AGIP

RICERCA E PRODUZIONE DI PETROLIO GREGGIO
E DI GAS NATURALE
DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI PETROLIFERI
MOTELS

SNAM

TRASPORTO
DISTRIBUZIONE
E VENDITA
DEL GAS NATURALE
GESTIONE DELLA
FLOTTA CISTERNERA
E DELLA RETE
DI METANODOTTI E
DI OLEODOTTI

AGIP NUCLEARE

RICERCA PRODUZIONE E
VENDITA DI
CONDUOTTI NUCLEARI

HYDROCARBONS I.H.
FINANZIAMENTI
ESTERI

DEFINIZIONE DELLE POLITICHE
E DEGLI OBIETTIVI DEL GRUPPO

ENI

CONTROLLO CENTRALIZZATO
DEI FINANZIAMENTI
PROGRAMMAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

FINANZIAMENTI
NAZIONALI

SOFTO

ANIC

RAFFINAZIONE
PRODUZIONE CHIMICA
E PETROLCHIMICA
VENDITA DEI PRODOTTI
PETROLCHIMICI

SNAM PROGETTI

PROGETTAZIONE
LICENZE DI PROCESSO
LABORATORI DI
RICERCA E SVILUPPO

SAIPEM

COSTRUZIONE DI IMPIANTI
E CONDOTTE
PERFORAZIONI
OPERAZIONI OFFSHORE

LANEROSI

TESSILE
PRODUZIONE DI TESSUTI
MEDI E PESANTI,
CONFEZIONI, MAGLIERIA,
TAPPETI E COPERTE

NUOVO PIGNONE

INDUSTRIA MECCANICA
MACCHINARI E ATTREZZATURE PER
RAFFINERIE E IMPIANTI PETROLCHIMICI

PIGNONE SUD

ATTREZZATURE PER STRUMENTAZIONE
E AUTOMAZIONE

PETROLIO GREGGIO E METANO

OLEODOTTI

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

PROCESSI

AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

PRODOTTI

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

STRUMENTAZIONE E AUTOMAZIONE

cambia il tuo sistema...



acquista in contanti

"IL SERVIZIO CREDITO PERSONALE"

cosa è

una moderna forma di affidamento bancario rivolta alla generalità degli «operatori famiglia»

a chi può interessare

- ai dipendenti (di qualunque ordine e grado) da Pubbliche Amministrazioni.
- ai dipendenti (dirigenti, impiegati, operai) da aziende pubbliche o private.
- ai professionisti, redditieri, piccoli proprietari, ecc.

a cosa può servire

- egli scopi più diversi, quali:
- acquisto beni di consumo (automobili, roulotte, scaff, elettrodomestici, ecc.)
 - spese per viaggi e soggiorni per motivi di lavoro, studio, turismo, ecc.
 - spese per migliorie ed immobili
 - acquisto attrezzature per studi professionali
 - spese straordinarie di famiglia (nascite, matrimoni, cure, ecc.).

quanto si può ottenere

da 500.000 a 3.000.000 di lire in rapporto alla entità del reddito. L'importo potrà venire adeguatamente aumentato in presenza di proprietà, redditi del coniuge o dei figli.

in quanto tempo si ottiene

In brevissimo tempo! la procedura è semplice e rapida, essenzialmente basata sulla dimostrazione di una fonte continuativa di reddito, proveniente da attività lavorativa.

come verrà rimborsato

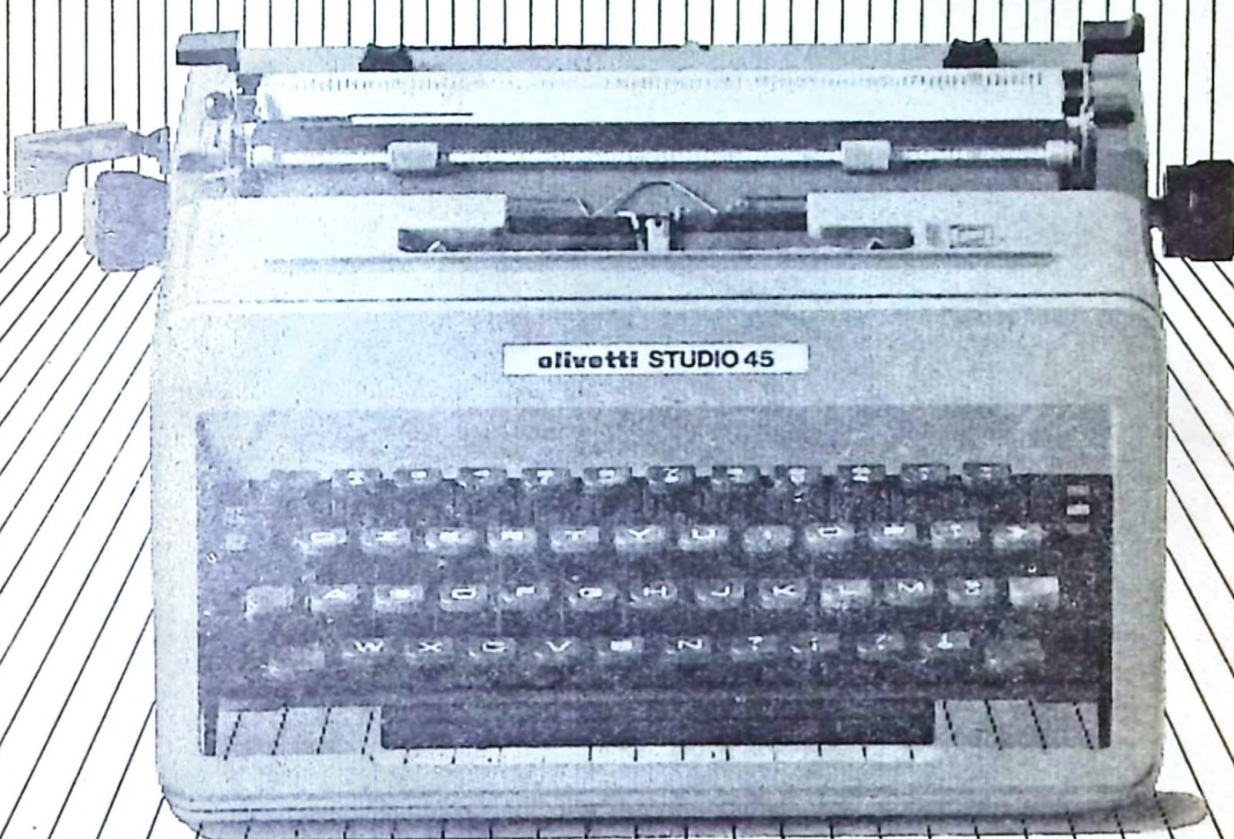
In rate mensili uguali e costanti, comprensive di capitale e interessi (al miglior tasso del mercato) entro un massimo di 24 mesi.

In sede di concessione, verrà precisato l'importo delle rate pagabili presso qualunque sportello della B.N.L. a mezzo c/c postale o con addebito nel conto corrente che eventualmente si intrattiene con la Banca.

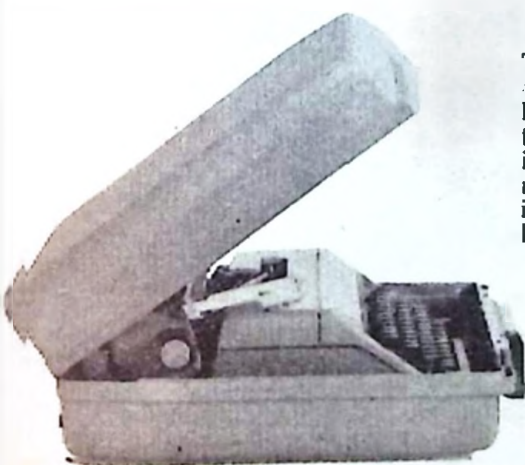
UNA NUOVA INIZIATIVA DELLA BANCA NAZIONALE DEL LAVORO

Per ogni ulteriore e più completa notizia, rivolgetevi ai Direttori di Sala delle Filiali ed ai Preposti alle Agenzie della Banca Nazionale del Lavoro

Una macchina per scrivere per chi vuole di più: completa, forte e facilmente trasportabi



Olivetti Studio 45



Tutte le caratteristiche e i servizi di una macchina da ufficio:

43 tasti con 86 segni;

barra spaziatrice con dispositivo del «mezzo spazio»;

frizione del rullo;

interlinea a tre posizioni più lo «zero»;

regolatore del fuoco a tre posizioni;

incolonnatore;

liberamargine e capoverso automatico;

selettore del nastro a tre posizioni: blu, nero, rosso e neutro;

fermaschede;

dellelettori trasparenti con fori tiralinee;

guidacarta scorrevole, leva di bloccaggio del carrello.

Carattere Pica (88 spazi per riga) o carattere Eletto (102 spazi per riga).

Dotata di elegante e pratica valigetta.

pesa poco più di una comune portatile (5,3 kg.).

olivetti



Alfa Romeo

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

BANCO DI SICILIA

Istituto di credito di diritto
pubblico

Presidenza
e Amministrazione Centrale
in Palermo

Patrimonio L. 84.095.731.916

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

Paradossale Milano

(le contraddizioni di una città veramente moderna)

Capitale di commerci e dell'industria,
capitale dell'opera lirica.
Centro dell'alta moda,
centro di tre università.
Nucleo dell'arte rinascimentale,
nucleo dell'arte e dell'architettura
contemporanea.
Primato europeo nello sport,
primato europeo nella grafica e
nell'industrial design.
Estrema varietà di alberghi, ristoranti
e negozi.
Milano, un interesse per ognuno.



Ente Provinciale per il Turismo, Milano
Palazzo del Turismo
20123 Milano
Via Marconi 1

CASSA DI RISPARMIO DELLE PROVINCIE LOMBARDE

DAL 1823 A PRESIDIO
DELL'ECONOMIA DELLA REGIONE

373 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 Romeo 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. 22r
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 Manci, 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



PAOLO BUGGIANI

nato a Castelfiorentino (Firenze), 9 maggio 1933. Soggiorno a New York: 1962 - 1968. Ora risiede a Roma, ma viaggia spesso a New York. Nel 1968 gli è stata attribuita una borsa della Fondazione Guggenheim per la scultura.

Mostre personali:

Galleria Schneider, (Roma 1956), Galleria Schneider, (Roma 1957), Galerie Glaser-Cordier, (Parigi 1958), Galleria Schneider, (Roma 1959), Galleria « Il Traghetto », (Venezia 1960), Galleria Schneider, (Roma 1960), Felix Landau Gallery, (Los Angeles 1961), Paul Bianchini Gallery (New York 1962), Galleria Schneider, (Roma 1962), Felix Landau Gallery, (Los Angeles 1964), Galleria « L'88 », (Roma 1964), Closson Gallery, (Cincinnati 1965), Galleria Paolo Barozzi, (Venezia 1967), Galleria Schneider (pittura e scultura), (Roma 1968), Galleria Rizzoli (grafica), (Roma 1968), Galleria Schneider, (Roma 1972).

Mostre collettive:

« Salone d'Estate », Galleria San Marco, (Roma 1955), Mostra Internazionale all'aperto di Arti Plastiche, (Firenze 1955), VII Quadriennale, (Roma 1955), « La Navicella », (Viareggio 1956), Premio Internazionale « Incontro della gioventù », (Il Premio) (Roma 1956), « Trends In Watercolors Today: Italy and United States », Brooklyn Museum, (New York 1957), « Nuove tendenze dell'Arte Italiana », Rome-New York Art Foundation, Roma « Collettiva di giovani pittori », Galleria « Appla Antica », (Roma 1958), « Premio San Fedele », (Milano 1958), Pittsburgh Carnegie International (1958), XI Premio Lissone (1959), « Giovane Pittura di Roma » (1959), Galleria « La Tartaruga », (Roma 1959), Salone d'Estate, Galleria San Marco, (Roma 1959), « Mostra Internazionale d'Arte Astratta », Palazzo Pretorio, (Prato 1960), XII Premio Lissone (1961), Premio Marsala (1961), « Biennale del Mediterraneo », (Alessandria d'Egitto 1961), « Nuove Prospettive della Pittura Italiana », « Bologna 1962 », « 27 Artists from Italy » mostra circolata in Musel e Gallerie delle seguenti città degli Stati Uniti: Charlotte, N.C.; Columbia, S.C.; Chapel Hill, N.C.; Charleston, S.C.; Chicago; San José, Cal.; La Mesa, Cal.; Los Angeles; Dallas; Denver (1965 - 1968), Tyler School of Art, (Roma 1971), « Dealer's Choice », Accademia Americana, (Roma 1971), Galleria « Primo Piano », (Roma 1972), « Biennale Internationale d'Art », (Menton, Francia 1972), Galleria Paolo Barozzi, (Venezia 1972).

3 - MAGGIO-GIUGNO 1971 - Editoriale, O. Tarquinio, Stagnazione in 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.

N. 5 SETTEMBRE-OTTOBRE 1971 - Editoriale, O. Tarquinio, Conseguenze della crisi del dollaro sull'economia italiana; Articoli, G. Tavano, Come si diventa proprietari di case; A. Forzoni, Non più giuntura ma crisi del sistema; Saggio, A. Triola, Contributo allo studio dei conflitti di lavoro in Italia. Tentativo di analisi del periodo dal 1949 al 1969; Relazioni industriali, Le relazioni contrattuali in Italia; Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea; Recensioni e schede, La teoria dell'impresa; Il caso generale; I nuovi fondamenti dell'ordine vitale dei popoli.

N. 6 - NOVEMBRE-DICEMBRE 1971 - Articoli, E. Masera, Strategia per l'unità sindacale; U. Del Canuto, Rivalutazione delle pensioni: un nuovo traguardo; Saggi, F. Forte, Impiego e reddito; T. Favaretto, Sviluppo economico e autogestione in Jugoslavia; Relazioni industriali, Le relazioni contrattuali in Italia; Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea; Recensioni e schede; Osservatorio.

N. 1 - GENNAIO-FEBBRAIO 1972 - Articoli, Antonio Di Pietro, Anticipo al margine alla legge Carr sulle Relazioni Industriali; Note sulla recente contrattazione collettiva nel settore metalmeccanico; Dibattito, La crisi dell'efficienza del lavoro (La Redazione); Giuseppe Bonazzi, Lo strumento del capitale ed utopia tecnocratica; Relazioni industriali, Le relazioni contrattuali in Italia; Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea; Recensioni e schede, Sindacato e lavoro; Il principio educativo in Gramsci; Osservatorio.

N. 2 - MARZO-APRILE 1972 - Articoli, C. Di Stefano, La riforma sanitaria?; G. Giugni, S. Giugni, G. Bonazzi: Il taylorismo tra strumenti di gestione e tecnocrazia (II); Relazioni industriali, Le relazioni contrattuali in Italia; Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea; Recensioni e schede; Osservatorio.

3-
m-
con-
allo
eno-
ttuali
Recen-
motors;

ci, Quale
zione delle
sociali del
ione operaia
tuali in Italia;
Recensioni e

Triola, Nota in
iali; Gaetano Ve-
tiva aziendale nel
rganizzazione scien-
zzi, Il taylorismo tra
(1); Relazioni indu-
elazioni contrattuali in
presentanze aziendali;
orio.

Marquinio, Qual è il costo
diacato: anni 70; Dibattito,
del capitale ed utopia tec-
elazioni contrattuali in Italia;
imità europea; Recensioni e

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*.

N. 5 SETTEMBRE-OTTOBRE 1971 - Editoriale, O. Tarquinio, *Conseguenze della crisi del dollaro sull'economia italiana*; Articoli, G. Zandano, *Come si diventa proprietari di case*; A. Forzoni, *Non più congiuntura ma crisi del sistema*; Saggio, A. Triola, *Contributo allo studio dei conflitti di lavoro in Italia. Tentativo di analisi del fenomeno dal 1949 al 1969*; Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea*; Recensioni e schede, *La teoria dell'impresa*; *Il caso general motors*; *I nuovi fondamenti dell'ordine vitale dei popoli*.

N. 6 - NOVEMBRE-DICEMBRE 1971 - Articoli, E. Masucci, *Quale strategia per l'unità sindacale*; U. Del Canuto, *Rivalutazione delle pensioni: un nuovo traguardo*; Saggi, F. Forte, *Impieghi sociali del reddito*; T. Favaretto, *Sviluppo economico e autogestione operaia in Jugoslavia*; Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea*; Recensioni e schede; Osservatorio.

N. 1 - GENNAIO-FEBBRAIO 1972 - Articoli, Antonio Triola, *Nota in margine alla legge Carr sulle Relazioni Industriali*; Gaetano Veneto, *Note sulla recente contrattazione collettiva aziendale nel settore metalmeccanico*; Dibattito, *La crisi dell'organizzazione scientifica del lavoro* (La Redazione); Giuseppe Bonazzi, *Il taylorismo tra strumento del capitale ed utopia tecnocratica (I)*; Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali in Europa*; Recensioni e schede, *Sindacato e rappresentanze aziendali*; *Il principio educativo in Gramsci*; Osservatorio.

N. 2 - MARZO-APRILE 1972 - Articoli, O. Tarquinio, *Qual è il costo della riforma sanitaria?*; G. Giugni, *Sindacato: anni 70*; Dibattito, G. Bonazzi, *Il taylorismo tra strumento del capitale ed utopia tecnocratica (II)*; Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità europea*; Recensioni e schede; Osservatorio.