

seguire uno degli obiettivi fondamentali della politica economica italiana, quello di colmare lo squilibrio esistente fra il Nord ed il Sud d'Italia?

L'autore, a questo proposito, porta a nostra conoscenza dei dati che, sia pure con tutte le riserve che si possono fare per la ristrettezza nel tempo dell'indagine, esprimono indubbiamente una tendenza di cui non possiamo non prendere atto. Nel 1958, cioè, gli investimenti « produttivi » di capitali esteri effettuati in Italia, si sono localizzati per il 78 % nel Nord, per il 14,5 % nel Centro, e per il 7,5 % nel Sud. La sola Lombardia ha assommato ben il 69,5 % del totale degli investimenti. Nell'anno precedente, il 1957, la situazione, contrariamente all'apparenza, non era stata diversa. Infatti è vero che contro il 39,5 % nel Nord sta un 33,9 % di investimenti effettuati nel Sud, ma non si deve dimenticare la caratteristica di tali investimenti. Essi infatti rientrano in quelli che la dottrina qualifica come « geografici ». Vale a dire, investimenti diretti solo a creare fonti di approvvigionamento di materie prime per il Paese investitore, e considerati quindi in contrapposizione agli investimenti detti di « sviluppo », in cui si classificano gli investimenti in capitale fisso sociale e nelle industrie manifatturiere. Giusto appunto la percentuale citata per il Sud del 33,9 % (1957) è determinata nella quasi totalità da investimenti in ricerche petrolifere in Sicilia.

Non si può quindi non concludere con l'autore quando scrive, dopo una minuziosa indagine sulle partecipazioni azionarie straniere in società italiane, che « ... le partecipazioni straniere non fanno che adeguarsi alla struttura economica italiana, più avanzata nel Nord, e meno nel Centro e nel Sud »; e più avanti là dove ancora scrive che: « Non sembra che le particolari norme tendenti ad age-

volare l'insediamento industriale nel Sud abbiano agito in modo rilevante sulle iniziative straniere ».

Non è questa la sede per sviluppare un simile argomento, ma è palese che, data la situazione attuale dell'Italia del Sud, la strada da percorrere per attrarvi il capitale estero privato, come pure anche quello nazionale, non è quella della concessione più o meno ampia di agevolazioni tributarie o della possibilità, per l'investitore estero, di trasferire senza limiti, nel Paese d'origine, i profitti conseguiti.

Ora, senza soffermarci sulla situazione italiana nel processo d'integrazione economica in corso con il MEC, che in questo momento ci porterebbe troppo lontano e sulla quale le previsioni dell'autore non sono improntate all'ottimismo, terminiamo menzionando le tre appendici di cui è corredato il volume. Nelle prime due si dà un elenco delle partecipazioni straniere di controllo in società per azioni italiane e delle operazioni di investimento di capitali esteri in Italia dal 1956 al 1958; nella terza invece, si tratteggia, attraverso una ormai nota bibliografia, l'evoluzione storica degli investimenti esteri in Italia. Doveroso apprezzare, per le prime due appendici, la documentazione raccolta.

L. VAGHI

Milano.

SELLIER F., *Stratégie de la lutte sociale*.
Les Editions Ouvrières, Paris, 1961.
Un volume di pp. 344.

Questo libro costituisce un documentato esame della società in cui viviamo caratterizzata da una insoddisfazione che malgrado i vari mutamenti d'ordine economico e sociale che si sono avvicendati, specie dopo la seconda guerra mondiale,

continua a manifestarsi sottoforma di lotta nell'ambito della contrattazione collettiva considerata un tramite indispensabile per il raggiungimento della pace sociale.

Rivolgendosi soprattutto alle esperienze passate e recenti francesi in materia di conflitti sociali e di lotte sindacali in particolare, e solo di tanto in tanto mutuando esperienze esterne, l'autore sostiene nella sua opera che la conquista di un equilibrio stabile che armonizzi le due parti, classe imprenditoriale e lavorativa, in lotta continua (tra esse spesso si interrompe lo Stato e perciò l'intera opinione pubblica) è fortemente ostacolata da una serie di contraddizioni che data la loro cronicità rendono difficile il superamento di posizioni acquisite.

Più chiaramente, François Sellier afferma che fino ad oggi si è assistito ad un conflitto che vedeva da una parte la classe detentrica del potere economico e dall'altra la classe operaia in posizione continuamente offensiva e tendente ad uscire dallo stato di soggezione in cui si è sempre trovata. Oggi le cose non sono cambiate di molto; la contrattazione collettiva che costituisce il perno intorno al quale gravitano le varie e opposte tendenze è oggetto di una vera e propria battaglia che procede su evidenti caratteristiche tattiche poste in essere da una prefissata strategia impegnante le intenzioni dei protagonisti.

Si assiste perciò da parte delle forze operaie all'assalto di un privilegio, di una posizione di favore dietro la quale si sono trincerati gli interessi « padronali ».

E' proprio da questa altalena di attacchi e contrattacchi che scaturiscono e la strategia e le conseguenti tattiche dei contendenti.

Lo Stato osserva e interviene, facilita armistizi, ma non ha ancora la forza di addolcire le divergenze che come si è detto, paiono croniche.

Manca ancora una legislazione adeguata in grado di vincolare l'imprenditore ad una responsabilità sociale: « imperniati sulla proprietà privata, qualunque sia la cosa posseduta, i principî giuridici riconoscono sempre il diritto assoluto del capo d'impresa alla gestione della stessa nell'interesse degli apportatori di capitale ». Facendosi scudo delle supreme esigenze economiche, il capitale ha sempre o quasi sempre chiuso la porta in faccia al fattore produttivo lavoro.

I sindacati, rileva Sellier, non hanno mai avuto e non hanno tuttora la forza di imporre efficacemente, anche perchè divisi tra loro nel giudicare i vari mezzi di lotta, le loro richieste: la legislazione sociale infatti benchè dinamica sotto certi aspetti, non ha mai accordato alle unioni di lavoratori i mezzi per un loro riconoscimento ufficiale nell'impresa. Di fronte a questa situazione « lo Stato a volte arbitro a volte elemento di lotta nelle dispute per lo più salariali ha preferito sovente trarsi in disparte favorendo le relazioni contrattuali dirette tra datori e salariati, sia sul piano dell'impresa che su quello di categoria industriale ».

Alla luce di tali considerazioni l'autore, dopo aver esaminato a lungo e dettagliatamente i rapporti intercorrenti tra il diritto e il potere economico (il diritto delle persone cede volentieri il passo al diritto dei beni), i vari modi di esistere delle relazioni industriali al livello della impresa e dopo uno sguardo alle condizioni economiche e sociali in cui si riflette la vita del mondo industriale, l'autore conclude con una nota di pessimismo e con un suggerimento d'azione che sulla base di presupposti comportamenti può contribuire efficacemente a diminuire l'atmosfera tesa che di solito pervade il mondo del lavoro.

Il pessimismo prende corpo dall'esame della dialettica storica industriale e dalla constatazione che il salario, punto di forza

della strategia sindacale, non ha per l'imprenditore una importanza rilevante nella considerazione dei costi.

La facoltà che ai sindacati compete, di influenzare il salario non conferisce loro un altrettanto consistente potere economico per cui solo se i salari influenzassero seriamente i prezzi e la produzione si potrebbe sperare da parte dell'imprenditore una attenzione e una malleabilità maggiore alle istanze dei prestatori d'opera.

Perciò « la legislazione sociale e le convenzioni collettive » afferma Sellier, « non possono modificare l'equilibrio del potere nelle società industriali. Esse non lo possono nell'impresa dove il diritto assoluto di gestione conferisce all'imprenditore tutte le possibilità di adattamento, e neppure nella nazione dove nè il volume nè l'orientamento della produzione nazionale dipendono direttamente dalle sole variazioni della massa dei salari ».

Uscire da questa situazione non è facile (c'è molto di vero nelle riflessioni di Sellier, tuttavia in questi ultimi tempi pensiamo che le giuste rivendicazioni delle categorie lavoratrici influenzino positivamente l'opinione pubblica e interessino più da vicino la politica governativa a seguito di una loro sempre più crescente valorizzazione sia umana che puramente produttiva) comunque una via esiste e questo è il pensiero costruttivo di Sellier, una via che passa attraverso l'informazione o meglio la conoscenza dei problemi i cui mezzi per raggiungerla totalmente devono essere dati ai sindacati sotto forma di loro esperti nei vari settori economici.

La conoscenza della realtà finora volutamente velata agli occhi delle organizzazioni operaie « implica che i sindacati abbiano gli strumenti adeguati per lo studio delle informazioni messe loro a disposizione e che essi possano alla pari degli esperti padronali proporre delle so-

luzioni tecniche ai problemi posti, in vista di formare le decisioni di interesse generale ».

Con un controllo operaio dunque, con l'istituzionalizzazione del potere economico non più lasciato libero di decidere secondo un suo tornaconto avulso dagli obiettivi della società e dimentico della responsabilità sociale che gli compete, si può arrivare, secondo Sellier, all'ancora lontano equilibrio sociale.

F. FERRARI

Milano,

TINBERGEN J., *The Design of Development*. The Johns Hopkins Press, Baltimore, 1958. Un volume di pp. 99.

Questo volumetto è il secondo pubblicato dall'Istituto di Sviluppo Economico, fondato nel 1955 dalla Banca Internazionale di Ricostruzione e di Sviluppo, per fornire cognizioni elementari di politica economica ai Governi dei paesi sottosviluppati. E' quindi sul piano didattico che esso deve essere valutato e non su quello scientifico. Purtroppo, anche su quest'ultimo piano possono riuscire interessanti i pur molto brevi accenni, raccolti in appendice, sui « capital coefficients », sugli *accounting prices*, in rapporto agli squilibri dei paesi sotto-sviluppati, sulla formazione generalizzata di un metodo di programma di sviluppo accompagnata da un breve esempio.

Nel testo vero e proprio l'autore rileva anzitutto che una politica di sviluppo deve perseguire quattro obiettivi: 1) creare condizioni generali favorevoli allo sviluppo, 2) porre a conoscenza del Governo stesso, dell'ambiente imprenditoriale, del pubblico in generale, l'importanza e i vantaggi dello sviluppo, 3) intraprendere un certo numero di investimenti, generalmente del tipo « basilare », 4) prendere