

legge ovvero della forza. Vi saranno sempre i conflitti perchè l'uomo, in qualunque ambiente esso viva, porta con sé questa tendenza. Occorre prenderne atto e adoperarsi affinché la risoluzione di essi segni un passo avanti verso la cooperazione.

E i motivi ideologici quali fattori di conflitti? L'A. non vi insiste abbastanza. Ma egli ha presente il mondo del lavoro nordamericano; e, almeno finora, ha ragione nel non darvi molto peso. Questo rilievo può forse suggerire che in Italia — come in molti paesi d'Europa — le cose vanno diversamente. E ciò è indubbiamente esatto. Ma non al punto da ritenere che lo studio sistematico delle « Relazioni umane » sia, da noi, superfluo.

F. VITO

Milano, Università Cattolica.

SLICHTER S. H., *The Challenge of Industrial Relations, Trade Unions. Management and Public Interest*. Un vol. di pagg. 196. Cornell University Press. Ithaca, New York, 1948 (London, Geoffrey Cumberlege).

Il Prof. Slichter, della Università Harvard, è un'autorità largamente riconosciuta in materia di rapporti di lavoro, come sa chi è al corrente dei numerosi contributi da lui offerti allo studio dei problemi del lavoro negli Stati Uniti. Grazie appunto ai suoi meriti, egli fu chiamato a tenere qualche anno fa una serie di lezioni speciali sullo stato presente di ciò che gli americani denominano le relazioni industriali e cioè le relazioni che intercorrono fra lavoratori organizzati e le persone che dirigono l'impresa. In questo volume sono contenute le lezioni. Si tratta perciò di una visione sintetica e concisa del panorama sindacale della repubblica stellata che comprende uno sguardo storico sullo sviluppo del movimento, un'analisi degli effetti delle unioni dei lavoratori nella gestione delle imprese, una indagine sulle conseguenze economiche della politica salariale delle unioni, una valutazione del carattere democratico dell'organizzazione sindacale, un apprezzamento dell'apporto delle unioni alle pacifiche relazioni coi datori di lavoro e infine un giudizio sull'opera delle unioni in rapporto all'interesse generale.

Tutti gli argomenti sono trattati con

maestria e con vivacità di stile. Particolarmente utili, a cagione dell'ampia ed accurata documentazione, sono le pagine relative alle trasformazioni operate nell'ambito dell'impresa dall'avvento delle unioni come anche quelle che indagano il funzionamento delle unioni. Ma il lettore ansioso di cogliere i risultati teorici del problema si ferma con particolare attenzione sul capitolo dedicato ai salari.

Bisogna dare atto all'A. che preliminarmente dichiara di porre, piuttosto che sciogliere, i vari problemi che ad ogni piè sospinto questa materia offre. Perciò le osservazioni che seguono vogliono solo segnalare i punti a proposito dei quali il volume attira maggiormente l'attenzione del lettore.

Già in altri suoi scritti lo S. aveva parlato — e qui vi insiste più di una volta — della « distorsione strutturale dei salari » e della « disoccupazione per distorsione dei salari » (*wage-distorsion unemployment*) causata dalla contrattazione collettiva. La struttura dei salari derivante da questa contrattazione riflette i rapporti di forza delle due parti e perciò non corrisponde a quella suscettibile di livellare il grado di attrattiva degli impieghi richiedenti lo stesso tipo d'abilità e di responsabilità. Pertanto la produzione non corrisponde al massimo vantaggio della collettività; e inoltre la predominante attrattiva esercitata dagli impieghi in cui la contrattazione collettiva maggiormente eleva i salari cagiona disoccupazione. Ora, è vero che l'A. non manca di notare che l'inconveniente è compensato da altri vantaggi e così dimostra di non sopravvalutare il fenomeno. Però non pare che si sia reso conto della difficoltà concettuale che accompagna la sua argomentazione. La struttura dei salari risultante dai rapporti di forza contrattuale delle parti è una entità *reale*; mentre quella rispondente al livellamento di attrattiva di posti di uguale capacità e responsabilità è una categoria *astratta*: chi ci assicura che il mercato di lavoro lasciato libero realizzi proprio quella struttura? Risparmio al lettore il ricordo delle ben note peculiarità del mercato del lavoro: situazione di *monopsonio* da parte del datore di lavoro, inferiorità contrattuale da parte del lavoratore, ecc. che rendono impraticabile il regime di mercato libero del lavoro. Che la contrattazione collettiva faccia pre-

valere la forza dell'una o dell'altra parte è una realtà che bisogna riconoscere; però non è esatto contrapporre siffatto risultato con una situazione ideale. Occorrerebbe sforzarsi d'indovinare ciò che accadrebbe in mancanza di organizzazione sindacale.

L'A., nell'esame delle conseguenze della azione delle unioni sindacali sulla gestione dell'impresa, semplifica il ragionamento identificando gli interessi della direzione dell'impresa (*management*) con quelli dei consumatori e contrapponendo pertanto consumatori e lavoratori. Fino a che punto è esatto questo procedimento? I lavoratori non sono anch'essi consumatori?

Quanto alla nota controversia se la contrattazione collettiva riesca ad elevare i salari rispetto ai prezzi, l'A. confuta giustamente la veduta di Mrs. Joan Robinson che sostiene che il tentativo dei sindacati di accrescere i salari più rapidamente della produttività del lavoro è sempre contro-bilanciato dall'aumento dei prezzi. Però la argomentazione di cui l'A. si vale non è sufficientemente convincente perchè a tratti si riferisce agli effetti di breve e di lungo periodo a tratti invece alla tendenza secolare.

Ho voluto segnalare questi punti affinché l'illustre A. voglia considerarli nella eventualità di dover dare alle stampe una nuova edizione, come vivamente gli auguro.

F. VITO

Milano, Università Cattolica.

STOCKING G. W. e WATKINS M. W., *Monopoly and free Enterprise*. With the Report and recommendations of the Committee on Cartels and Monopoly. Un vol. di pagg. XV, 596. New York, Twentieth Century Fund, 1951.

Il presente è il terzo ed ultimo volume di una serie di studi e di indagini promossa dal « Twentieth Century Fund » sui cartelli e monopoli, con particolare riguardo agli Stati Uniti. La vasta opera fu realizzata da uno speciale comitato di ricerche presieduto da George W. Stocking e Myron W. Watkins. Il primo volume riguardò i *Cartels in Action* (1946) ed il secondo trattò di *Cartels or Competition?* (1948).

Il presente libro descrive la struttura at-

tuale dell'economia americana dal punto di vista della concentrazione del potere economico. Tenendo presente la teoria, i vantaggi ed anche gli svantaggi della libera concorrenza (« free competition is the price of freedom of enterprise »), l'opera mostra in quali particolari casi le forze concorrenziali sono state limitate dagli imprenditori americani ed a volte anche dalla legislazione. Essa ricerca quindi gli effetti economici e sociali degli sviluppi delle coalizioni industriali ed esamina anche l'azione esercitata dallo Stato per controllare e limitare le manifestazioni monopolistiche di mercato.

Un particolare pregio dell'opera appare essere l'applicazione della conoscenza teorica — che viene particolarmente formulata nel cap. 4° — a guida di queste ricerche svolte dagli AA. con prevalente carattere di concretezza economica e statistica. Dopo gli eccellenti studi comparsi nel decennio anteriore al 1940 sulla teoria della concorrenza imperfetta e monopolistica, questo avvicinarsi alla realtà economica attraverso l'osservazione del maggiore sistema produttivistico contemporaneo torna utile al teorico per controllare i propri convincimenti astratti ed al pratico per interpretare con maggiore chiarezza la realtà. La difficoltà principale, in certo senso la sfocatura di questa ricerca sta piuttosto nella modificata portata dei fattori « politici » nel sistema economico. Essi sono diventati da più di un decennio elementi fortemente determinanti della realtà economica. Non si tratta più soltanto di interventi regolatori di politica economica, come fu lo stesso « New Deal », ma si tratta dello stato e degli enti pubblici divenuti preponderanti fattori di mercato. Precisamente la guerra dapprima, poi la ricostruzione mondiale (per gli U.S.A. l'E.R.P., il « Punto 4° » ecc.), ora l'economia della « mobilitazione » hanno condotto anche l'economia americana ad alterare profondamente il rapporto tra domanda ed offerta di beni, onde la produzione è pressata dal consumo in essenziali settori, con effetti che si ripercuotono su tutti i mercati. Questi fattori « politici » diffondono inoltre la loro influenza su tutta la graduazione qualitativa e temporale dei consumatori, come è avvenuto con chiara evidenza durante i primi mesi della guerra coreana. In siffatte circostanze, che si presentano con relativo carattere di durezza (si potrebbe ugualmente par-