

applicata all'agricoltura, con sufficiente rigore di metodo e di documentazione.

I sedici capitoli si possono raggruppare in tre parti. Nella prima, comprendenti i capitoli I-VII si discute sulla formazione dei prezzi nel campo dell'economia generale, con non diffuse illazioni a quello specifico dell'agricoltura. Nella seconda, che può abbracciare fino al XIII cap., la trattazione, ricca di appropriati documenti statistici e cartografici, si diffonde sopra le ragioni che nello specifico settore dell'economia rurale suscitano altrettante specifiche variazioni nei prezzi dei fondamentali prodotti, dovute sostanzialmente alla stagionalità dei raccolti, alla varia incidenza del lavoro sui costi di produzione (quindi sui prezzi di vendita), alla diversa intensità di esercizio prevista o presente, a seconda del prevalente indirizzo produttivo delle singole zone o regioni; e agli altri fattori di produzione.

Proprio su questi argomenti, come si accennava più sopra, avremmo voluto un maggiore e sistematico riferimento all'economia dell'azienda, che invece manca; e che forse avrebbe potuto recare spunti nuovi per conclusioni più concrete e specifiche. Ma ciò, evidentemente, non era nei fini del lavoro; e la conferma viene proprio dagli ultimi tre capitoli nei quali si ritorna ad indugiare su discriminazioni sostanzialmente teoriche, nei riguardi dei metodi da adottare per appropriate analisi dei prezzi (cap. XIV); dei principi da seguire per impostare un controllo sistematico dei prezzi (cap. V); della possibilità, e dei limiti della medesima, di attuare una politica dei prezzi in agricoltura, confacente ai fini predisposti.

Guardando il lavoro nel suo insieme si possono fare alcune osservazioni. Anzitutto, pare che gli AA. abbiano indagato non tanto intorno alle modalità di formazione dei prezzi dei prodotti agricoli in sé stessi considerati, quanto sopra quelle relative alle variazioni che prezzi di certi prodotti agricoli, comunque determinati, vengono a subire per ambienti diversi e per cause determinate, mettendo così in evidenza se e di quanto tali prezzi divergono da quelli propri di una situazione di equilibrio. In rapporto a ciò, si è venuto a presupporre l'esistenza, o comunque la possibilità, che in agricoltura e per certi prodotti, si tenda tuttora ad una posizione di equilibrio, tale da consentire alle forze che operano nella

formazione dei prezzi medesimi, una azione costante di eguale intensità.

Certamente, per un'impostazione teorica del problema, quello è lo schema classico di riferimento, tanto che, una volta ad esso riferitosi, ci si attendeva per verità un più meditato indugio anziché il troppo rapido ed incompleto cenno che viene fatto. Ma ci si domanda fino a che limite, superando il momento teorico, è poi consentito di scendere, date le presenti circostanze che però perdurano oramai da più anni, a qualche deduzione di portata pratica. Orbene, non ci sembra che il lavoro abbia saputo conseguire del tutto tale superamento a cagione proprio di quanto più sopra si è ricordato, tanto che i non infrequenti richiami a situazioni di fatto statisticamente riportate nel testo consentono appena qualche illazione di prima approssimazione.

Probabilmente però, trattandosi di un corso dedicato soprattutto a studenti di Università, si è voluto di proposito sostenere nella applicazione di fondamentali principi di teoria economica e statistica ad una tra le più complesse questioni dell'economia agraria, senza avanzare nel campo più propriamente specifico della ricerca metodologica dei legami dei vari fatti economici che concorrono alle successive determinazioni dei prezzi dei prodotti agricoli esaminati. Rimane lo stesso allo studio un significato, sia pure legato allo svolgimento iniziale di un argomento che dovrà essere successivamente affrontato con sistematica adeguatezza.

U. SORBI

*Firenze, Università.*

WALINE P., *Les Syndicats aux Etats-Unis.* (Cahiers de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, N. 22). Un volume di pag. 191, Paris, Librairie Armand Colin, 1951.

E' un ottimo volume che descrive con chiarezza la vita dei Sindacati negli Stati Uniti. E' un lavoro meramente descrittivo, ma vorremmo che in simili lavori si desse maggior peso o meglio si cercasse di dare una risposta ad un importante quesito, e cioè: se i Sindacati, americani o non, sono riusciti a dare ai lavoratori una maggior parte del reddito nazionale, dacché

questi si sono organizzati in Sindacati. Siccome da altri lavori apparsi negli Stati Uniti sembrerebbe dimostrato, che la percentuale di redditi di lavoro rapportata al reddito nazionale, sarebbe rimasta immutata nel tempo, crediamo si potrebbe forse affermare invece, che se al puro reddito di lavoro si aggiungessero tutte le previdenze sociali (assistenza sanitaria, assegni familiari, pensioni, ecc.) bisognerebbe riconoscere che un aumento reale vi è stato. Oppure quale è l'importanza che ha in questa connessione l'aumento del salario reale, che come è noto negli Stati Uniti, ad es., è raddoppiato nel periodo 1909-'47.

Non è che con questo rilievo vogliamo firmare il presente lavoro del Waline, ma solo esprimere il desiderio che venga chiarito quest'importante problema. Il lavoro è ben condotto e descrive ampiamente l'attività dei Sindacati, la loro potenza e organizzazione, i loro capi, le loro tendenze, la loro attitudine verso la libera impresa, ed infine il loro intervento nella vita politica.

I Sindacati negli Stati Uniti sono ormai considerati come un normale « Business », in quanto essi hanno uffici centrali, centri di studio, organi periferici, ecc., ed i fatti salienti che caratterizzano la loro attività si possono così riassumere. Essi difendono il sistema di concorrenza, cooperano per l'aumento della produttività, e qualche volta sono persino intervenuti in aiuto di società pericolanti per tenerne in vita le aziende ed evitare così i licenziamenti. I Sindacati non danno peso ai cosiddetti Consigli di gestione, i quali d'altra parte non hanno alcuna voglia di interferire, a differenza di quelli italiani, nelle decisioni di merito dell'azienda (i consigli di gestione in esistenza sono circa 300). Sul piano politico nessuna delle maggiori organizzazioni (l'American Federation of Labor (A.F.L.) con 7.200.000 iscritti; la Congress of Industrial Organization (C.I.O.) con 6.000.000; la United Mine Workers (U.M.W.) con 600.000; la International Association of Machinists con 625.000 e la Railroad Brotherhoods con 450.000) appoggia in modo specifico un determinato partito politico sul piano nazionale, salvo invece accordi o concessioni sul piano prettamente regionale, dato il sistema di elezioni negli Stati Uniti. Dopo l'apparizione del presente volume sono già apparsi negli Stati Uniti su importanti Riviste, arti-

coli accennanti alla possibilità di una Federazione fra l'A.F.L. ed il C.I.O., che sono già stretti fra di loro da un *United Labor Policy Committee*, ed alla possibilità di una formazione di un *Labor Party*, se la Amministrazione Truman non cambia atteggiamento verso i Sindacati.

I mezzi di sussistenza dei Sindacati sono tratti dalle quote dei soci, che possono variare da uno a due dollari e mezzo mensili, e parecchi Sindacati hanno miliardi di capitali, ma questi non servono solo per finanziare eventuali scioperi, o centri di medicina, ma anche per costruire e mantenere scuole di apprendistato. Lo spirito di corpo è così ben sentito che in un recente sciopero di minatori (decretato dal ben noto John Lewis che ha un onorario annuale decretatogli dai lavoratori, di circa 32.000.000 di lire), gli operai di un Sindacato locale di miniera (che è di proprietà degli stessi operai che ne sono azionisti) si sono astenuti dal lavoro per più settimane per non infrangere lo sciopero di categoria. Negli Stati Uniti nel 1949 andarono perse per scioperi 50 milioni di giornate lavorative.

Nel campo politico l'attitudine dei Sindacati è decisamente anticomunista, sebbene si siano mossi diversi appunti a qualche corrente di sinistra del C.I.O., le cui tendenze possono essere paragonate a quelle della corrente dossettiana in Italia. Recentemente poi in diversi contratti collettivi — ricordiamo di passaggio che negli Stati Uniti i contratti collettivi sono fatti su base locale, stabilimento, compagnia, ecc. tanto che sono in esistenza al presente più di 100.000 di tali contratti; inoltre la General Motors, ad esempio, che conta 430.000 operai, ha contratti collettivi con 79 Sindacati — è stato introdotto l'uso della scala mobile nei salari, ma anche questa iniziativa al presente è sotto discussione del *Wage Stabilization Board*.

Una peculiare caratteristica nel mercato del lavoro degli Stati Uniti è data dalla presenza dei *closed-shop* e *open-shop*. I primi secondo il Taft-Hartly Act sarebbero illegali, ma in pratica continuano ad esistere, e comportano l'obbligo da parte del datore di lavoro di assumere operai che siano membri di un determinato sindacato, mentre nell'*union-shop* il datore di lavoro deve dar lavoro solo ai membri di un determinato sindacato oppure a lavo-

ratori i quali si impegnano ad iscriversi al sindacato entro 30 giorni dalla loro assunzione, pena il licenziamento. Proprio pochi mesi fa le Riviste americane annunciarono che la Goodyear (che è una delle « Big Four » della gomma) dopo 16 anni di lotta ha segnato con la *United Rubber Worker* (C.I.O.) un contratto, una clausola del quale, stabilisce appunto l'union-shop. In questi giorni poi lo stesso Sindacato sta contrattando con le altre tre compagnie per raggiungere il medesimo fine.

Le tendenze essenziali dei Sindacati americani possono essere così definite: ottenere per l'insieme dei loro membri, in ciascuna officina, i più alti salari possibili, aiutando se del caso l'impresa a produrre meglio e di più, ma lasciando però al datore di lavoro la sua responsabilità; e nel voler conservare alla remunerazione operaia il carattere di provvisorietà, e la cui entità va rivista periodicamente.

M. ZANNONI

Milano

WERMEL M. T. und URBAN R., *Arbeitslosenfürsorge und Arbeitslosenversicherung in Deutschland* (Neue Soziale Praxis. Eine Schriftenreihe des Bayer. Staatsministerium für Arbeit und Soziale Fürsorge. Heft 6) 3 voll. di pagg. 104-88-112. München, 1949. Richard Pflaum Verlag.

Gli autori si sono proposti di tracciare lo sviluppo storico della assistenza sociale nel campo del lavoro, in Germania, alla luce dei più importanti avvenimenti storico-politici verificatisi nel paese dal 1800, dall'inizio cioè dell'industrializzazione. Fu questo infatti anche il periodo in cui il mutamento dell'economia tedesca fino ad allora basata prevalentemente sull'agricoltura, determinò il formarsi del proletariato, caratterizzato non già da un salario specialmente basso, bensì dall'insicurezza dell'esistenza. Tale insicurezza deriva, secondo gli autori, dal progresso tecnico con i conseguenti mutamenti nella struttura delle imprese e dalle fluttuazioni cicliche economiche. Sono questi due fattori che determinano in definitiva sul mercato, la offerta di minori possibilità di lavoro di quante non ne siano richieste. Il carattere tuttavia particolare del fenomeno della disoccupazione, ha fatto sì che la realizza-

zione di provvidenza in questo campo sia seguita con notevole ritardo rispetto ad esempio alle assicurazioni nel campo della invalidità, delle malattie e della vecchiaia. L'inizio dell'industrializzazione determinò, com'è noto, il trasferimento del socialismo dal piano idealistico a movimento di massa; anche in circoli che pur rifiutavano i presupposti del socialismo, il problema della disoccupazione fu però studiato con la consapevolezza della necessità e della urgenza di porvi rimedio per un dovere sociale. Benchè i tempi per una qualsiasi regolamentazione giuridica in materia non fossero ancora maturi, già nel 1873 si formò una « Unione per la politica sociale », sotto la guida di professori delle università tedesche.

Esaminando come i rimedi da porre alla disoccupazione furono trattati teoricamente, gli AA. riportano il pensiero del Brentano, di Lange, di Conrad e di molti altri con ampie citazioni letterali. I punti controversi riguardavano in breve la liceità e la convenienza di una obbligatorietà di una assicurazione mirante a corrispondere un sussidio ai disoccupati e l'organismo che questa assicurazione avrebbe dovuto amministrare (sindacati o enti pubblici). Sul finire del 1800 il numero e le condizioni dei senza lavoro, acutizzarono il problema che fu agitato a Colonia nel '94 dall'assemblea generale dei cattolici tedeschi e nel '95 a Monaco dal partito Popolare Tedesco, con la richiesta di provvedimenti immediati. Una assicurazione contro la disoccupazione presentava in realtà notevoli difficoltà anche dal lato tecnico: si pensi alla varietà dei rischi che impedisce una correlatività nella graduazione dei premi e così alla inapplicabilità del principio dell'indipendenza dell'evento dalla volontà dell'assicurato. Un'altra notevole difficoltà era costituita dalla insufficienza di dati statistici precisi.

Si può in definitiva affermare che il primo decennio del nostro secolo trascorse senza che uniformità di pensiero e chiarezza di vedute vi fosse in proposito nel campo scientifico, dove per contro si tenevano a sottolineare le difficoltà e i rischi dell'una o dell'altra proposta. Lo Stato non riteneva per parte sua che fosse giunto il momento di intervenire, quando addirittura non poneva in dubbio la propria competenza. In campo pratico, di fronte