

"PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO"
Università di Ancona, Ancona, 30/VI-1/VII/1980

- (1) programma e lista dei partecipanti
- (2) Fuà, Giorgio: "Problems of lagged development in OECD Europe: a study of six countries"
- (3) Alessandrini, P./Conti, G.: "la posizione di alcuni paesi a sviluppo ritardato nella divisione internazionale del lavoro"
- (4) Amatori, Franco: "Intervento dello Stato e comportamenti imprenditoriali nella storia dell'Italia industriale 1880-1960: una rassegna"
- (5) Amoroso, B./Olsen, J.: "Industrial development and industrial policy in Italy, Portugal and Spain - an outline"
- (6) Anselmi, S.: "Agricoltura, paesaggio agrario e territorio in Italia: gli anni 1950-1978"
- (7) Balloni, V.: "Origini, modi e tempi di evoluzione delle strutture organizzative-imprenditoriali"
- (8) Bucci, G.: "Considerazioni sulla legislazione cooperativa italiana"
- (9) Courlet, C./Judet, P.: "Paradoxes et enjeux de la 'semi-industrialization'"
- (10) Crivellini, Marco: "I divari di produttività come misura del fattore organizzativo-imprenditoriale"
- (11) Fuà, Giorgio: "Problemi dei paesi di sviluppo recente"
- (12) Lokar, A.: "Economic and trade cooperation between Italy and Yugoslavia"
- (13) Marinelli, M.L.: "Politiche verso gli investimenti esteri"
- (14) Mazzoni, R.: "Dimensione delle aziende e produttività: un confronto internazionale per il settore manifatturiero"
- (15) Niccoli, Alberto: "The role of financial intermediaries and financial markets in the accumulation process"
- (16) Onida, Fabrizio: "Commercio mondiale a basso profilo"
- (17) Orlando, G.: "I precedenti della politica agricola italiana dal 1945 a oggi"
- (18) Paci, M.: "Class structure and peripheric development: the case of Italy"
- (19) Pesciarelli, E.: "Teorie stadiali e sviluppo economico"
- (20) Robotti, L.; "notes on the fiscal structure of OECD countries"
- (21) Rosini, E.: "Appunti sul sistema tributario"
- (22) Ruffolo, G.: "Ampliamento della CEE, squilibri regionali e modelli di crescita"
- (23) Sampedro, J.L.: "Quelques idées sur le rôle des activités rurales dans les pays de l'Europe"
- (24) Zevi, A.: "Un possibile ruolo della cooperazione nei paesi a sviluppo tardivo"

U

I S T A O - FACOLTÀ DI ECONOMIA E COMMERCIO

PROBLEMI DEI PAESI DI SVILUPPO RECENTE
CON PARTICOLARE RIGUARDO ALL'EUROPA MERIDIONALE

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO
FACOLTÀ DI ECONOMIA E COMMERCIO
PALAZZO DEGLI ANZIANI
- AULA MAGNA -

1

Le diamo il benvenuto in Ancona.

Come Ella saprà, sarà nostro ospite per quanto riguarda l'albergo (gli eventuali extra, tuttavia, saranno a Suo carico) e per i pasti che saranno predisposti come segue:

domenica	ora libera:	Ristorante "Giardino"
lunedì	ore 13.15	} Mensa Universitaria Via Oddo di Biagio, n° 14
martedì	ore 13.15	
martedì	ore 19.30	
lunedì	ore 20.30:	Ristorante "Roma & Pace" (cena offerta dall'Amministrazione Comunale di Ancona).

Nella busta allegata troverà i buoni-pasto a Lei intestati.

Troverà qui allegati anche:

- una nota sull'organizzazione dei lavori;
- un secondo "lotto" di materiale per la discussione (il primo "lotto" Le è stato spedito a suo tempo a domicilio).

I S T A O - FACOLTÀ DI ECONOMIA E COMMERCIO

PROBLEMI DEI PAESI DI SVILUPPO RECENTE
CON PARTICOLARE RIGUARDO ALL'EUROPA MERIDIONALE

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO
FACOLTÀ DI ECONOMIA E COMMERCIO
PALAZZO DEGLI ANZIANI
- AULA MAGNA -

NOTA SULL'ORGANIZZAZIONE DEI LAVORI

Sede dei lavori: Palazzo degli Anziani

- Aula Magna, per le riunioni plenarie
- Aule attigue, per i lavori di commis
sione

Segreteria: Ufficio attiguo all'Aula Magna
N° telefonico 211017

Orario:

- mattina 9.00 - 13.30
- pomeriggio 15.30 - 19.30

E' disponibile in segreteria, per consultazione, la se
rie completa delle sintesi e delle relazioni presenta
te dai partecipanti. Sempre per consultazione sono di-
sponibili anche altri documenti di lavoro.

I S T A O - FACOLTÀ DI ECONOMIA E COMMERCIO

PROBLEMI DEI PAESI DI SVILUPPO RECENTE
CON PARTICOLARE RIGUARDO ALL'EUROPA MERIDIONALE

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO
FACOLTÀ DI ECONOMIA E COMMERCIO
PALAZZO DEGLI ANZIANI
- AULA MAGNA -

PROGRAMMA DEI LAVORI

LUNEDI 30 GIUGNO

- Ore 9.30 - 13.00 Inquadramento dei lavori e proposta dei principali punti da discutere nel l'ambito delle quattro aree di lavoro.
- Ore 16.00 - 17.30 Area "Impresa, produttività e tecnologia"
- Ore 18.00 - 19.30 Area "Divisione internazionale del lavoro"

MARTEDI 1 LUGLIO

- Ore 9.30 - 11.00 Area "Territorio, agricoltura e ambiente"
- Ore 11.30 - 13.00 Area "Politiche finanziarie e creditizie"
- Ore 16.00 - 19.30 Conclusioni da trarsi ai fini della prosecuzione del lavoro attraverso studi coordinati internazionalmente.
E' prevista l'eventuale ripartizione del dibattito per sottogruppi.

PROBLEMS OF LATER DEVELOPED COUNTRIES
WITH SPECIAL REGARD TO SOUTHERN EUROPE

ANCONA JUNE 30 - JULY 1

FACOLTÀ DI ECONOMIA E COMMERCIO

PALAZZO DEGLI ANZIANI

- AULA MAGNA -

1. A GENERAL INTERPRETATION OF LATER
DEVELOPED COUNTRIES

- FUA', on Problems of Later Developed Countries: introductory notes.
- COURLET (IREP, France), on the concept of "semi industrialization" applied to Southern Europe.
- PESCIARELLI, on Later Developed Countries in the history of economic thought.
- CIRAVEGNA on pattern of economic growth and
- ERCOLANI structural change.
- FAKIOLAS (Center of Plann. & Economic Research, Greece), on market failures and the role of public sector in resource allocation.
- PACI, on class structure in Later Developed societies (with special regard to the Italian case).

2. THE MAIN COMPONENTS OF THE INTERPRETATION
SUGGESTED

- CRIVELLINI on technology gap and productivity
- MAZZONI
- COLOMBO on appropriate technologies and
- LANZAVECCHIA technological policy.
- AMATORI
- BAGNASCO on organization and enterprise as
- EMINENTE bottleneck to growth.
- BALLONI
- PERACCHI, on capital as bottleneck to growth.

- ALESSANDRINI on the position of Later Developed
- CONTI Countries in the international
- ONIDA division of labour.
- C. SECCHI

3. POLICY ISSUES

- ORLANDO on agricultural policy
- SAMPEDRO
- ANSEMI, on the utilization of agricultural land.
- B. SECCHI, on policies for location balance.
- ZEVI on legislation and policies for the co-
- BUCCI operative movement.
- DI GASPARRE, on the Italian experience concerning grants and subsidies to firm.
- CIANI on tax policy in Later Developed Countries
- ROBOTTI (lessons to be drawn from the Italian
- ROSINI experience).
- MARINELLI, on policies concerning foreign direct investment in the Later Developed Countries.
- NICCOLI, on the role of financial intermediaries and financial markets in the accumulation process.
- ASCOLI on migration policies.
- SORI

4. INTERNATIONAL CO-OPERATION

- RUFFOLO, on the enlargement of the EEC, regional imbalances and growth patterns.
- DISCUSSION OF EXPERIENCE OF DIFFERENT COUNTRIES
Papers will be submitted by:

SPAIN Escuela Superior de Administracion y Direccion de Empresas (ESADE), Barcelona
 Centro de Estudios de Planificacion, Barcelona
 Fondo para la Investigacion Economica y Social de las Cajas de Ahorros

PORTUGAL Mr. Constancio

YUGOSLAVIA Institute of Economic Research (IER),
Ljubljana
Prof. Ocic, Zagreb
Prof. Lokar, Trieste

EIRE Economic and Social Research Institute
(ESRI), Dublin
Prof. McAleese, Dublin

DENMARK Prof. Amoroso

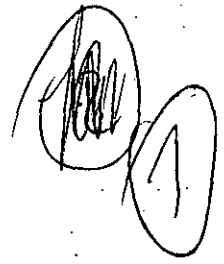
TURKEY Prof. Yilmaz, Ankara
Economic and Social Research Institute
(ESA), Ankara
Center for Development Studies and
Social Research (GETA), Ankara

INTERNATIONAL
ORGANIZATIONS Economic Commission for Europe of the
U.N. (ECE), Geneve
Organization for Economic Co-operation
and Development (OECD), Paris
Economic European Community (EEC), Bruxelles.

The papers will not be read during the session; for each point in the agenda there will be a 15 minutes introductory statement immediately followed by general discussion. Working languages are Italian and English. Simultaneous translation from Italian into English will be available.

PROBLEMS OF LATER DEVELOPED COUNTRIES
WITH SPECIAL REGARD TO SOUTHERN EUROPE

ANCONA JUNE 30 - JULY 1



1. A GENERAL INTERPRETATION OF LATER DEVELOPMENT COUNTRIES

- FUA', on problems of Later Developed Countries: introductory notes.
- COURLET (IREP, France), on the concept of "semi-industrialization" applied to Southern Europe.
- PESCIARELLI, on Later Developed Countries in the history of economic thought.
- CIRAVEGNA } on patterns of economic growth and structural change.
- ERCOLANI }
- FAKIOLAS (Center of Plann. & Economic Research, Greece), on market failures and the role of public sector in resource allocation.
- PACI, on class structure in Later Developed societies (with special regard to the Italian case).

2. THE MAIN COMPONENTS OF THE INTERPRETATION SUGGESTED

- CRIVELLINI } on technology gap and productivity dualism.
- MAZZONI }
- AMATORI } on organization and enterprise as bottleneck to growth.
- BAGNASCO }
- EMINENTE }
- BALLONI }
- PERACCHI, on capital as bottleneck to growth.
- ALESSANDRINI } on the position of Later Developed Countries in the
- CONTI } international division of labour.
- ONIDA }
- SECCHI C. }

3. POLICY ISSUES

- ORLANDO } on agricultural policy.
- SAMPEDRO }
- ANSELMI, on the utilization of agricultural land.
- SECCHI, on policies for location balance.
- COLOMBO, on appropriate technologies and technological policy.
- ZEVI } on legislation and policies for the co-operative movement.
- BUCCI }
- DI GASPARO, on the Italian experience concerning grants and subsidies to firms.
- CIANI } on tax policy in Later Developed Countries (lessons
- ROBOTTI } to be drawn from the Italian experience).
- ROSINI }
- MARINELLI, on policies concerning foreign direct investment in the Later Developed Countries.
- ASCOLI } on migration policies.
- SORI }

4. INTERNATIONAL CO-OPERATION

- RUFFOLO, on the enlargement of the EEC, regional imbalances and growth patterns.

- DISCUSSION OF EXPERIENCE OF DIFFERENT COUNTRIES

Papers will be submitted by:

SPAIN	Escuela Superior de Administracion y Direccion de Empresas, (ESADE), Barcelona Centro de Estudios de Planificacion, Barcelona Prof. Quintana, Madrid
PORTUGAL	Mrs Constancio Mr Constancio
YUGOSLAVIA	Institute of Economic Research (IER), Ljubljana Prof. Ocic, Zagreb Prof. Lokar, Ancona
EIRE	Economic and Social Research Institute (ESRI), Dublin Prof. McAleese, Dublin
FRANCE	Institut Agronomique Mediterranéen de Montpellier (IAMM), Montpellier
TURKEY	Prof. Yilmaz, Ankara Economic and Social Research Institute (ESA), Ankara Center for Development Studies and Social Research (GETA), Ankara
INTERNATIONAL ORGANIZATIONS	Economic Commission for Europe of the U.N., Geneve Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), Paris Economic European Community (EEC), Bruxelles

The papers will not be read during the session; for each point in the agenda there will be a 15 minutes introductory statement immediately followed by general discussion. Working languages are Italian and English. Simultaneous translation from Italian into English will be available.



GIORGIO FUA'

PROBLEMS OF LAGGED DEVELOPMENT IN OECD EUROPE: A STUDY OF
SIX COUNTRIES

Giorgio Fuà

Problems of lagged development in OECD Europe: A study of six countries

CONTENTS

Part I: Common problems of later developed countries and related policy issues

1. Six later developed countries inside OECD Europe
2. Individual differences
3. Common characteristics
4. Typical features of early phases of development
5. Typical features of late comers
6. Analogous experiences in other countries
7. Recent aggravating factors
8. Capacity-and-income gap, and productivity-and-wage dualism
9. Demonstration effects and employment slack
10. Outlook for policies speeding up capacity growth
11. Outlook for policies alleviating the pressure of population and labour supply
12. Closing the income gap, a long term affair
13. Diffused vs concentrated development effort
14. Other issues in a strategy for living with the gap
15. Fiscal influences on relative factor costs
16. Issues of industrial policy with special regard to small business
17. Location balance and agriculture
18. Issues concerning earnings
19. Limited capacity of Government machinery and danger of over-ambitious policy targets
20. International co-operation needed

Part II: Comparative statistical analysis of economic structure

1. Income level
2. Past income growth

3. Demographic movement
4. Geographical distribution of the population
5. Age and sex structure
6. Participation in the labour force
7. Population projections compared with past trends
8. Labour force composition
9. Employment by kind of economic activity
10. Past trends in employment
11. Labour productivity by kind of economic activity
12. GDP by kind of economic activity
13. Past growth of product and productivity by kind of economic activity
14. Firms' size and connected characteristics
15. GDP by kind of expenditure
16. An overall view of foreign transactions
17. Commodity trade composition
18. International specialization in manufactured goods
19. Composition of private consumption
20. Composition of gross capital formation
21. Financing of gross capital formation
22. Government finance
23. Price instability
24. Income distribution

Annexes

A. Basic statistical tables

B. Monographs

1. Agriculture in the six countries, by OECD, Directorate for Agriculture
2. Quelques idées sur le rôle des activités rurales dans le pays de l'Europe, par J.S.Sampedro
3. Industrialization in Portugal, by M.J.Constancio
4. Industrialization in Turkey, by B.Tuncer
5. Foreign investment in Irish industry, by D.McAleese
6. Co-operation between small industrial firms: A Spanish experience,
by J.M.Groval Planas
7. Lessons from the Italian experience concerning old-age pensions,
by E.Guglielmino

4.

LIST OF TABLES AND CHARTS

Chart 1	Hypothetical patterns of distribution of capital intensity in the economy
Chart 2	GDP per capita in real purchasing power, 1976
Table 1	GDP per capita (1976) and expectation of life (1975)
Table 2	GDP, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1938-1976
Table 3	GDP per capita, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1938-1976
Table 4	GDP per capita, comparative level in real purchasing power (other OECD Europe = 100), 1938-1976
Table 5	Population movement, annual rate per 10.000 inhabitants, 1961-1975
Map 1	Regional subdivisions adopted
Table 6	Regional distribution of population, 1950-1970
Table 7	Urban concentration, 1950-1970
Table 8	Age and sex composition, 1975
Table 9	Labour force as a percentage of population, 1975
Table 10	Annual rate of change (o/oo) of population 1960-1975, and projections 1975-1990
Table 11	Composition of civilian employment, 1977
Table 12	A synopsis of changes in population and employment, annual rate per 10.000 inhabitants, 1962-1975
Table 13	Value added per person employed by kind of economic activity, comparative level, 1970-1976
Table 14	Comparative level of GDP per capita, GDP per person employed, proportion of population in working age and employment ratio (France = 1), 1976
Table 15	Percentage composition of GDP by kind of economic activity, 1970-1976
Table 16	GDP by kind of economic activity, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1960-1976
Table 17	GDP per person employed by kind of economic activity, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1960-1976
Chart 3	Share of small establishments in total manufacturing employment, circa 1970
Chart 4	Labour productivity by size of establishment in manufacturing, circa 1970
Table 18	Sundry indications of the lower productivity and wage level of the smaller establishments in manufacturing, circa 1970

Table 19	Percentage composition of GDP by kind of expenditure, 1970-1977
Chart 5	Ratio of foreign trade to GDP, and population size, 1976
Table 20	GDP by kind of expenditure, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1960-1976
Table 21	Balance of foreign payments in o/oo of GDP, 1970-1977
Table 22-A	Commodity trade by main commodity groups in o/oo of GDP, 1970-1977: Exports
Table 22-B	Commodity trade by main commodity groups in o/oo of GDP, 1970-1977: Imports
Table 22-C	Commodity trade by main commodity groups in o/oo of GDP, 1970-1977: Trade balances
Table 23	Export diversification by commodity, 1970 and 1977
Table 24	Trade in manufacturing by main commodity groups: exports and trade balances in o/oo of GDP, 1974-1977
Table 25	Trade in manufacturing by main commodity groups: export shares (exports of aggregate OECD Europe = 1000), 1974-1976
Table 26	A summary picture of international specialization in manufactures, circa 1975
Table 27	Private consumption by kind of expenditure in o/o of GDP, 1970-1975
Table 28	Gross fixed capital formation by kind of asset in o/o of GDP, 1970-1975
Table 29	Finance of gross capital formation by kind of source, 1970-1976
Table 30	General Government's current expenditure by main category in o/o of GDP, 1970-1976
Table 31	General Government's current receipts by main category in o/o of GDP, 1970-1976
Table 32	General Government's saving, borrowing and capital formation in o/o of GDP, 1970-1976
Table 33	Wages, unit labour costs and general price level, annual percentage rate of change, 1965-1976
Table 34	Percentage composition of Gross National Income, 1970-1977
Table 35	The relative level of compensation of employees, 1970-1977

Note

Unless otherwise stated, the data used in the tables and charts have been extracted from Annex A or from OECD files and publications. Minor discrepancies between the present tables and the sources used are due to rounding up.

Figures referring to a group of countries are a weighted average of the figures referring to the individual countries. In the tables covering more than one year, constant weights (generally based on 1970) are used.

Figures referring to a pluri-annual period are an unweighted average of the figures referring to individual years, save for tables 10 and 12. The average annual rate of change shown in the latter results from dividing the total change observed in the pluri-annual period considered by the number of years and by average population.

PART I

COMMON PROBLEMS OF LATER DEVELOPED COUNTRIES AND RELATED POLICY ISSUES

1. Six later developed countries inside OECD Europe.

The process of sustained increase of GDP and GDP per capita, and of connected changes in the structure of employment and domestic product and expenditure, that has been conventionally called "Modern economic development", did not start simultaneously in all countries of OECD Europe.

The purpose of this study is to examine the present position of six countries, namely Greece, Ireland, Italy, Portugal, Spain and Turkey, which started developing later than the other ones. As will be shown, these countries have some basic problems in common. These can perhaps be traced back to their being late-comers, and seem to well deserve a special discussion.

2. Individual differences.

As the present part of my report has to concentrate on identifying a number of problems which are more or less

shared by all six countries, skipping over individual differences, I shall begin by warning the reader to keep such differences in mind. Many individual features will emerge from the comparative analysis in Part II, so a few hints may suffice here.

First, the process of modern economic development has gone a longer way in some of the six countries examined than in other ones: at one extreme there is Italy, where such a process started before 1900; at the other extreme Turkey, where it started only after World War II.

There are significant differences of size among the Six, in terms of both population and area: Italy, Spain and Turkey are comparatively large countries, while Ireland is very small.

Population density is much above the European average in Italy, but not in the other five.

The natural increase of population is a major source of difficulties in Turkey, where the annual rate is still around 25 per thousands, but not in the other four Southern countries where the rates are approaching the average of earlier developed European countries. Ireland is different in having experienced a recent rise of fertility and natural increase, which is posing some special problems.

Climate and soil conditions are not alike in all the Six. In most parts of Ireland fertile soils and abundant rainfall spread through the year favour grassland-based

livestock production; while in the five Southern countries much of the area is mountaineous and short of summer rainfalls, and coastal plains and hills are vocated to produce an exportable surplus of Mediterranean crops.

Considerable difference exists in the degree of "openness" and the pattern of integration in the international market, also due to different records of economic policy. Italy was one of the first countries in Europe to liberalise foreign trade after World War II, and international integration of the Italian economy has since proceeded far. Spain and Ireland have also since long adopted a determined "outward-looking" strategy, and the resulting degree of international specialization is most impressive in Ireland, even if this partly reflects the small size of the country. In Greece and Portugal the opening up of the economy is a more recent process, and in Turkey tight controls on foreign trade and payments are being maintained.

Finally, mention must be made of such a basic factor as the structure, style and standard of performance of the public administration, in which respect Ireland because of her adherence to the British tradition stands far apart from the other five.

3. Common characteristics.

As will be apparent from the analysis in Part II, on

many points concerning the structure and trends of the economy there is a systematic difference between the Six on one hand and earlier developed countries (1) of OECD Europe on the other hand. Not only does the average position of the Six deviate from that of earlier developed countries, but deviations with the same sign are generally found (with minor exceptions) in everyone of the Six. Moreover such deviations tend (though with considerable exceptions) to be larger in those of the Six which started developing later.

The question arises whether the structure and trends presently found in Later DCs just tend to replicate those which were observed at previous dates in Earlier DCs, when they were passing through the corresponding development phases. The answer is negative, as explained in an earlier study:

"There is a general reason for expecting that the structural evolution of the lagging economies will not be the exact replica of the evolution of the economies which have preceded them. Even if the endogenous forces of development were equal in both cases (a far-fetched hypothesis, indeed), the milieu with which these forces interact has been modified, if only because of the development which has taken place meanwhile in the advanced countries. Thus, to take the most obvious example, it is clear that we cannot expect a country, which is at present going through the initial phases of industrialization, to assume, in the

(1) Henceforward I shall use the abbreviations Earlier DCs and Later DCs. Referring to OECD Europe, by Later DCs I mean the Six and by Earlier DCs all other member countries.

international division of labour, a monopolistic role analogous to the one played by the early industrial countries in the corresponding phase of their evolution. [...]

Hence, if it is thought useful (as I believe it is) to try and identify certain statistical laws of the growth and structural evolution of the economy, in the sense of functional relationships valid for several countries, we must admit that these functions are subject to shift over time (so that the further problem arises of identifying the laws governing such shifts)." (2)

Though all the common characteristics of the six countries result from the combination of a "phase of development" effect and of a "generation" effect, it may be practical to catalogue those characteristics in two separate groups, according whether the former or the latter effect prevails.

④ Typical features of early phases of development.

The following is a list of relevant points regarding

(2) G. Fuà, Lagged development and economic dualism, "Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review", June 1978, section 4.

which the present experience of the Six is similar to (though not being an exact replica of) the past experience of Earlier DCs:

- a - low GDP per capita and low average productivity of labour
- b - low stock of capital per head (though the statistics collected in Part II scarcely touch this point)
- c - high share of agriculture and low share both of industry and of services in total employment and total production
- d - low share of manufacturing and correspondingly high share of construction in industrial employment and production
- e - low share of fabricated metal products in manufacturing employment and production
- f - high share of self employment in total employment
- g - high proportion of micro-firms in total employment
- h - strong productivity (1) differentials between agriculture (lowest productivity), industry, services (highest)
- i - high share of private consumption in GDP
- j - high share of food in total private consumption
- k - strong movement of population from rural areas to towns.

(1) Average labour productivity, henceforward referred to as "productivity" for brevity's sake.

1 - marked inequality in the distribution of incomes.

5. Typical features of late-comers.

Some relevant points have now to be mentioned, regarding which the present experience of the Six is found markedly to diverge not only from the present, but also from the past experience of Earlier DCs.

As will be shown in the following, the main differences found may be all - largely - traced back to three major factors which do affect late-comers while they did not, of course, affect to a comparable extent the first-comers in their early development phases: namely the technology gap, the demonstration effect, the exposure to competition from more developed countries on the international market.

The main differences found may be condensed in three points as follows.

First, the Six show very strong productivity differentials not only between industries and between regions (which is not without precedents in Earlier DCs), but also between firms inside any given industry and region. In the following this feature will be conventionally indicated with the word "dualism".

Second, the Six have a poor performance in finding regular employment for their potential labour supply, in the sense that in all these countries participation rates - at least as reported in official statistics - are either very low, or rapidly declining or in most cases both. In the following these features of the labour market will be conventionally indicated with the term "employment slack" (1).

It is remarkable that employment slack persisted in the Six even when, prior to 1974, these countries were having high rates of net emigration over protracted periods.

Third, the Six suffer from above-average proneness to price instability and to Government deficit, and from a special fragility of their balance of payments.

Typically, a Later DC meets large chronic deficits in commodity trade (a consequence of her having a weak competitive position), and mainly relies for offsetting them on surpluses from emigrant remittances (a consequence of her having a labour

(1) Some kind of employment slack is presently threatening also the generality of Earlier DCs, as a result of different orders of factors: the oil price rise and the adjustment crisis in the world economy; the changing pattern of world trade; the mismatch between the aspirations of the younger generations seeking jobs and the existing productive structure. In Later DCs such difficulties are superimposed on pre-existing ones, of a more fundamental nature; and the present study concentrates on the latter.

surplus) and from tourism (which some authors consider to be a distinctive feature of "peripheral" economies) (1). Five of the countries under review fully conform to this picture, while in Italy commodity trade deficit and emigrant remittance surplus seem to have recently ceased to be a chronic feature.

6. Analogous experiences in other countries.

The combined occurrence of productivity dualism, employment slack, proneness to price instability and Government deficit, balance of payments fragility, together with the common features of early phases of development, is not the exclusive lot of the Six.

A few analogous instances might be identified in limited periods of the past history of some Earlier DCs, but there is a significant difference insofar as those were scattered experiences, while the present one appears to be a massive experience involving all Later DCs in OECD Europe.

(1) See Underdeveloped Europe: studies in core-peripheral relations, edited by D. Seers and others, Harvester Press, 1978.

This massive experience is fully shared by the Six with the so-called Less DCs, but it makes a serious difference that the Six do not share with the latter the problems of extreme deprivation.

Considerable similarity is supposed to exist between the experience and problems of the Six, and those of the other countries outside OECD Europe having about the same seniority of development, which are not very many indeed. There might be a mutual interest in a joint analysis of the common problems, and this is recommended as a subject for further studies.

Finally, it must be noted that as soon as the analysis is shifted from country aggregates to regional subdivisions - which is beyond the scope of the present study because of the limited time and resources available - another pattern of analogies and contrasts appears. The six countries reviewed are found to include a small, but not negligible, proportion of regions having a quite mature economy; while a considerable fringe of late developing regions is found in the Earlier DCs.

Therefore some points about lagged development made in the present report may well be found to be more relevant for Scotland, or Corse, than for Lombardia or Cataluña.

7. Recent aggravating factors.

The problems of employment, balance of payments, public budget and price stability in the Six have been greatly aggravated by the changes in the international economy after 1973.

The direct burden of increased prices of energy and of other essential imports is comparatively heavier for the Six than for the average of Earlier DCs, but this is only one among many troubles.

No less important complications stem from the policies adopted by Earlier DCs following the oil crisis.

In commodity trade, such policies are hitting the Six on two levels. First, the stabilization policies adopted exert a general depressing impact on the demand for imports from the Six. Second, specific damages are caused by a revival of protectionistic practices intended to shelter the problem industries of Earlier DCs (such as textiles and clothing), which happen to coincide to a large extent with the typical export industries of the Six. Presumably least affected by these practices are Italy and Ireland - because of their participation in EEC and of their export composition - and most affected is Turkey.

The picture is further complicated by the rapid growth of competing exports from newly industrialising countries of

other continents, and especially of the Far East (1).

All this doubly affects the Six, by causing not only immediate export difficulties, but also extreme uncertainty about the future prospects of international specialization, which hampers their industrial policy and industrial growth.

Other severe hardships are imposed on the Six (as traditional emigration countries) by the recent changes on the European migration scene, since most Earlier DCs have hastened the contraction in demand for foreign labour resulting from their general stabilization policy, by putting unilateral restrictions on further inflows of such labour. This has had the immediate effect of aggravating the pressure of labour surplus inside the Six, and therefore amounts - as the Kindleberger Report appropriately puts it - to redistributing "the burden of current unemployment to those countries least able to cope with the problem".

The impact is not equally severe in all the Six. Italy and Ireland, under this heading too, are likely to be least affected because of their participation in EEC and because in both countries net emigration was already tending to an end. Turkey and Portugal are most, the former because of the dreadfully high rate of natural increase of her population, and the latter because of the sudden repatriation in 1974 - 1975 of about 600,000 persons (which amounts to an

(1) See OECD, The impact of the newly industrialising countries, Paris, 1979.

increase of almost 7% in her population) from her former colonies. In addition to their immediate effect on the employment situation, the restrictions are affecting the inflow of emigrants remittances and thus causing new strain to the balance of payments of the Six (1).

Faced with severely strained balances of payments, the Six have all been led to adopt a more or less severe stabilization policy, also because no firm support for less restrictive policies has been coming via international co-operation. The stabilization policies adopted have been partly successful in meeting the balance of payments difficulties, but have exacerbated the employment situation and possibly delayed the solution of the basic problems of lagged development.

While stressing the need for a thorough discussion of all these recent complications and of the involved responsibility of the international community - a discussion which has already been opened by other works of OECD - I shall now aim at giving a clearer view of those basic, deep-seated tensions of lagged development, on which such recent complication did set in.

(1) On all this see the Kindleberger Report: OECD, Migration, Growth and Development, Paris, 1979

8. Capacity-and-income gap, and productivity-and-wage dualism.

The lower income level of Later DCs, compared with Earlier DCs, can be attributed to many factors, ranging from a lower capital endowment per head (both productive capital and social infrastructure) to a lower average level of education (specially technological) and, in most cases, to a lower standard of performance of Government machinery. Some Later DCs happen, moreover, to have a specially poor endowment of natural resources.

I shall however concentrate on a single factor, namely the organizational and entrepreneurial capacity available at firm level - to be called henceforward, for brevity sake, the O-E factor - which deserves special attention because it appears generally to act as the most stringent bottleneck limiting the growth of productive capacity, and because it provides an explanation of the peculiar dualistic features found in Later DCs (1).

In those countries which started developing early, the productive structure could progressively evolve so as to keep pace with the accumulation of the world store of

(1) The rest of this section is based on my earlier work Lagged development and economic dualism, cit., to which those wanting additional explanations are referred.

technological knowledge, which was itself a gradual process. The adjustment between operating capacity and available knowledge, moreover, was working both ways, as new knowledge was being largely produced in these same countries, at least partly in response to the needs most felt there. Therefore Earlier DCs are found to have plenty of "modern" firms, by what I mean firms able to operate on the whole range of material and social technologies offered by the present worldwide store of knowledge. Such firms form there a front wide enough for absorbing all, or almost all, the local supply of labour and capital.

Quite a different picture is offered by those countries, which opened up to modernization only after the world frontier of new technologies had far outdistanced the traditional ones. They begin by having some firms able to take advantage of the whole of modern technology; subsequently, if the conditions are favourable, these nuclei of modern productive organization gradually expand and spread until they cover the whole economy. But in any case such a process is subject to various constraints, including the fact that the organizational structures need a certain physiological time before they grow. Meanwhile, the front of the modern firms in Later DCs remains small, and is able to absorb only a fraction of the local supply of labour and capital.

Therefore ample room is left in Later DCs for the operation of those firms which are not yet up to take advantage of the

whole of modern technology ("pre-modern" firms). It may be noted that the limitations met by these firms (being often due to family ownership, small size, traditional habits) are likely to be stronger regarding managerial, than technical change.

It has now to be seen how all this is reflected in productivity and factor earnings.

In Earlier DCs, as all the firms have a (tendentially) equal capability in switching from one technology and production line to another according to the convenience, and have to compete with each other for the supply of capital and manpower, the profit rates and the wage rates of the various firms must tend -also through adjustment in product prices - to level off. This amounts to saying that total factor productivity (measured on a net basis and at current prices) tends to be equal in all firms (1).

On the other hand in Later DCs, where modern and pre-modern firms operate side by side, as the latter can master only a fraction of the technological knowledge mastered by the former, and have therefore a narrower range of manoeuvre in choosing among productive opportunities, it is unlikely that pre-modern firms can pick up opportunities providing such high rates of reward to factors as modern firms. This amounts

(1) The above is a crudely simplified statement, requiring some qualification for which I refer to Lagged development and economic dualism, cit.

to saying that in Later DCs total factor productivity does not tend to level off as in Earlier DCs, but modern firms tend to have a higher productivity than pre-modern ones (1).

The lower total factor productivity of pre-modern firms means that in those firms either labour or capital or both will get a lower rate of reward than in modern firms, and it appears that in general it is labour that bears a heavier share, or the whole, of the difference (2).

Of course, the above provides a highly simplified model of the actual world. In the latter we do not observe such a neat split between two sets of firms; we find instead, in Earlier DCs as well as in Later DCs, that the existing population of firms is continuously distributed over a pretty wide range of productivity levels. But, significantly enough,

-
- (1) In the above, reference is implicitly made to the productivity measured taking as a basis the factor prices prevailing in modern firms. In the studies mentioned in the following footnote, instead, it has been found convenient to measure total factor productivity taking as a basis the average factor prices of all firms.
- (2) Empirical studies referring to Italy appear to show, indeed, that smaller sized firms, though tending to have a comparatively low total factor productivity associated with a comparatively low rate of reward to labour, tend at the same time to have a comparatively high rate of reward to aggregate capital. The inverse correlation is quite marked. This does not necessarily imply, however, that the rate of reward earned on net assets (i.e. the profitability) is also comparatively high, because the rate of charge borne on external financing may be suspected to be much heavier for these firms than for the other ones.

1 (see Part II, section 14)

recent research reported in part II (1) is showing that the shape of distribution systematically differs between the two sets of countries, in the sense that inequality of productivity among firms tends to be much stronger in Later DCs.

9. Demonstration effects and employment slack.

The earning level associated with the higher productivity of modern firms soon becomes a general aspiration in Later DCs. The same holds for the associated consumption levels and patterns of life and work. The demonstration effect comes both from the modernized areas (2) inside the Later DCs countries themselves, and from the surrounding Earlier DCs, and is quickly propagated by pervasive mass media and by easy transport. Large scale migratory movements and tourism contribute, and so do world-wide selling campaigns aimed at consumers, and possibly also misrepresented European ideals ("we are all alike").

-
- (1) Research in this field is still progressing. New significant findings are presented in M. Crivellini, I divari di produttività come misura del fattore organizzativo-imprenditoriale, in ISTAO and Centro Beneduce, "Lo sviluppo dei fattori imprenditivi e organizzativi dell'industria italiana", Ancona 1979.
- (2) As well as from certain areas where monopoly, rather than high productivity, causes earnings to be high. Such is the case, at least in some ones of the Later DCs, with the banking industry.

The demonstration effect operates quicker in raising aspiration than in raising capacities. It becomes usual for young people to wait rather than accept jobs that are not up to their aspirations, though such waiting may be likely to end in disappointment. A trend sets in for employees to demand wages that pre-modern employers find hard to pay without letting their products become uncompetitive with those of modern firms favoured by higher productivity, and/or with those of less developed countries having a lower wage level, which finally results in pre-modern employers leaving the market. There is an increasing number of self-employed who leave low-rewarding jobs without having found more rewarding ones; other ones stay until retirement, but when that moment comes they have no successor willing to continue in running the shop or the farm.

In some cases the disappearance of a job makes other jobs disappear and such cumulative effect leads to the depopulation of entire areas, mainly rural areas.

The outcome of all this is emigration and/or an increase in numbers supported by the community.

The Welfare State helps the working of this process by providing "parking facilities" for redundant labour potential - such as extended schooling and extended pensions and other transfer payments - and by pushing up aspiration levels

through illusory development plans and social programs (see section 19 below).

Two complications affecting the process outlined above are still to be mentioned.

First, in some Later DCs some jobs considered unrewarding by nationals end by being filled with immigrants from poorer countries. Where such is the case, the outcome of the demonstration effect raising the aspiration of nationals is not to have jobs disappear, but to have at the same time employment slack for nationals and additional employment for foreigners. There may be grounds for concern, specially insofar as the guest community ends by being fully identified with inferior jobs, which cannot but create social tensions with the host community.

Second, in some Later DCs, while official standards concerning wages, social security costs, labour legislation and all that are set too high compared with the capacity of the pre-modern sector in the economy, a parallel ("black") labour market, in which such norms are evaded, is tacitly tolerated. Where such is the case, the outcome of the demonstration effect is to make the working of the economy more confused, while possibly leaving the size of total employment unaffected insofar as the newly created irregular jobs offset the regular jobs destroyed.

In all the above, stress has been laid on how a disproportion between the aspirations whetted by demonstration

effects, and the limited capacities available, may lead to employment slack; but before closing this section it must be reminded that such a disproportion helps to explain as well some other features characterizing Later DCs, namely the proneness to inflation, to foreign trade deficit, and to Government deficit.

10. Outlook for policies speeding up capacity growth.

The question arises how long the gap, which is causing all the troubles described, may be expected to last, and what can be done to make it disappear sooner. The present section and sections 11-12 are intended to give an answer, which cannot but be very summary.

Most of the many factors currently taken into account for explaining the lower productivity and income level of Later DCs compared with Earlier DCs can be grouped, for a simplified treatment, under two general headings : O-E factor, and capital (1).

Therefore, in a simplified approach, one can say that

(1) Even the educational level of the population, and the standard of performance of Government machinery, might with some straining be described in terms of capital and organization.

the comparatively low productivity (or per capita income) found in Later DCs depends on a comparatively low ratio of O-E and of capital to working population (or to total population). So, reducing the gap comes to making the ratio rise quicker in Later DCs than in Earlier DCs, and the question to be answered can be split into two parts:

- a. what are the prospects in Later DCs for policies speeding up the growth of O-E and capital? (I shall occasionally use the word "capacity" as a general expression covering these two different factors). In other words, what are the prospects for pushing up the numerator of the ratio?
- b. what are the prospects for policies alleviating the pressure of population (or labour supply)? In other words, for pulling down the denominator?

The rest of this section is devoted to point a.

The main road is domestic-generated capacity, namely increased savings, quicker growth of domestic O-E, and more efficient allocation of these factors. It is generally admitted that all three points mentioned are sensitive to policy, and the rich literature studying what specific policies are more likely to favour growth is well-known enough and needs no reporting here. Most people will also admit that Later DCs have considerable margins for improving their policies in this respect in the next future. But the acceleration obtainable in the growth of domestic-generated

capacity by adopting more appropriate policies meets, in any case, very narrow limits.

As concerns savings, such limits are set by social psychology and by the concern with political stability, which prevent carrying far any attempt to squeeze out additional savings through fiscal action, changes in income distribution, physical controls on consumption, etc. There are indeed extremely few experiences of countries having succeeded in raising for many consecutive years their net saving ratio above 20 per cent (1).

As concerns O-E, it has been already noted above that organizational structures need a certain physiological time before they grow, change and adapt; attempts to force the pace may have the sole result of weakening or ruining them, as plenty of historical cases show. The creation of new firms must analogously respect certain physiological conditions, and therefore multiplication cannot be speeded up indefinitely.

The second road to be considered is import of foreign-generated capacity. This takes two alternative forms: savings dissociated from O-E (which is the case with foreign lending including portfolio investment, and with transfers

(1) It is found, moreover, that the countries having the highest saving ratios have in most cases the lowest ICORs.

from abroad); an O-E, generally associated with some savings (i.e. foreign enterprise, foreign direct investment). Under this heading too, there is certainly some scope for devising policies more favourable to the capacity growth in Later DCs than those adopted in the past, but little can be achieved by domestic action alone without international co-operation. I shall not dwell here on specific policy issues because many important indications are given in the monograph of Professor McAleese on Irish experience⁽¹⁾, and a few hints will also be found in subsequent sections of the present report, but two general points must be made.

First, on ground of simple arithmetic the chances that foreign-generated capacity can become an important addition (in quantitative terms) to domestic-generated capacity and can therefore substantially raise the rate of growth, may be supposed - ceteris paribus - to be the greater the smaller the country concerned. Think only that it would suffice that all other OECD countries shift to Ireland one thousandth of their total investment, to increase present Irish investment by 50 per cent; while an analogous shift in favour of Italy would increase Italian investment by scarcely 3 per cent.

Second, before the limit set by available foreign supplies is reached, a limit to capacity import may be met in the fear that excessive foreign inflow endangers national identity. This of course applies to direct investment more

(1) Annex B-5.

than to pure debts and transfers. The McAleese monograph well illustrates how the policy of even such an open country as Ireland is dominated by the concern to achieve a balance between national and guest firms, and to prevent the former from being dwarfed by the latter.

11. Outlook for policies alleviating the pressure of population and labour supply.

Three major points deserve discussion : a. family planning, b. net emigration, c. increased leisure.

a. Family planning. Four out of the six countries under review have fertility rates and rates of natural increase only *moderately* above the average for Earlier DCs, and do not appear to need to stress family planning for quantitative control of aggregate population.

But in Turkey, where the fertility rate is presently estimated around 35 and natural increase around 25 per thousands per year, an energetic policy of family planning is very much needed. Indeed, until the present rates are considerably reduced, it will be difficult to obtain serious improvements in the ratio of capacity to population, no matter how ingenious and energetic the development strategy adopted may be.

Finally Ireland, where the rate of natural increase only recently exceeded 20, may have to examine whether a

policy favouring stricter family planning will be needed in the future.

b. Net emigration. As already mentioned all the Six are alike in having had in the recent past a massive net emigration, which was of considerable help in alleviating the pressure of population and of labour supply, and in improving the foreign balance, though other facets of emigration may have been found less desirable. At present, however, the outflow from the Six is being restricted by unilateral action of the recipient countries. Whatever may be the outcome of unilateral restriction, some of the Six are unlikely to look at a resumption of large scale net emigration as a desirable component in their future development strategy. This does not conflict, of course, with their considering most desirable free movement, i.e. balanced two-ways movement as distinguished from massive net outflow.

For some others of the Six, however, it may prove impossible to dispense with net emigration as an ancillary component in their development strategy. This applies to Turkey due to her rate of natural increase, and possibly to Portugal due to the pressure exerted by the population repatriated from the colonies.

c. Increased leasure. A considerable curb on the increase of labour supply has resulted from the trend to longer schooling and earlier retirement operating in Later DCs

as well as in Earlier DCs (1). Developments in other fields of social policy have been acting in the same direction. Despite the high speed with which Later DCs have been recently raising their standards, the latter still lag in many cases much behind those of Earlier DCs, with understandably enough whets the aspiration to further rapid progress. In this situation some people are led to point to further extension of schooling, pensions, etc. as one major factor which could contribute to overcoming the employment slack of Later DCs.

The point requires some discussion. The immediate outcome of reducing the number of workers associated with a given stock of O-E and capital is probably to raise product per worker, but at the same time to lower total product. In the case in point, however, the reduction in the number of workers is not matched by a reduction in the number of present population (as it is in the case of emigration), and therefore the per capita income of the population concerned is bound to decrease. Therefore, though productivity is improved, the immediate impact of shifting people from

(1) In four of the Six (the exceptions being Portugal and Spain) the reduced labour supply due to such trend was not outbalanced, as it was in most Earlier DCs, by the increased supply due to women shifting from work for the family to work for the market. In the future, however, other members of the Six may have to face the latter shift.

work to school or to retirement is to inflict a cost on total population, as concerns the amount of marketable commodities the population can enjoy.

Such a cost has to be weighed against the benefits provided by the shift considered, namely immediate and deferred improvements in the social conditions, and possibly also in the capacity to produce marketable commodities (e.g. due to better educated labour):

(and the balance may be favourable or not.)

When making such an assessment of pros and cons with reference to specific projects for extending education, social security, free time and all that, the constraints imposed on Later DCs by the limited efficiency of their Government machinery must not be overlooked. Any step forward requires, in order to provide the benefits expected, considerable organization failing which it may result in frustration and even inequities and social damages, as some historical experiences show.

12. Closing the income gap, a long term affair.

From available historical statistics it appears that variance among countries as concerns the rate of growth of GDP measured over long periods is not large.

Taking the period 1938-1976, the average annual rate of growth of aggregate GDP in OECD countries ranges from a minimum of 2.3 per cent (United Kingdom) to a maximum of 5.2 (Japan), the OECD average being 3.9.

On a per capita basis the range is still narrower: lowest rate of increase of GDP per head 1.9 (United Kingdom), highest 3.9 (Japan), OECD average 2.8 .

Before 1938 available statistics are shakier and refer to a smaller number of countries. They seem to show that growth in the countries covered was generally much slower in the period 1918-1938, and also slower (but not as much) in the decades preceding 1913. But inside each of these periods variance among the countries covered is found again to be moderate (1).

All this is not surprising if one remembers the constraints operating in all countries alike on the growth of the capital stock and of the O-E factor, already mentioned in section 10 above, and if one thinks at the additional constraint coming from international trade. Indeed, the higher the rate of growth of GDP in one country, the higher tends to be the rate of growth of her imports, which normally requires, in order to preserve foreign balance,

(1) Some figures are given in Annex A, table 3 as concerns period 1938-1976 and in G. Fuà, Employment and productive capacity in Italy, "Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review", September 1977, 231-235, concerning also previous periods.

a correspondingly higher rate of growth of her exports. Thus for expanding her GDP much faster than world average a country has rapidly to expand her relative share in world exports, but the expansion of her share in the world market cannot be speeded up without meeting an increasing resistance from competing sellers (1).

In accordance with the above, past experience only exceptionally (2) records the case of lower income countries growing so much faster than higher income countries as to eliminate large income differentials in few years.

As concerns the Six taken as an aggregate, the experience regarding the period 1938-1976 can be summarized as follows. Their income per capita in 1938 was 45% of that of Earlier developed OECD Europe (3). Their average yearly rate of growth over the period was 0.7 points higher than that of the latter, and consequently their relative income level in 1976 had risen to 53%.

If the catching-up proceeds at this pace, it will take 90 years more to fulfill it.

-
- (1) Of course, under this heading too, the constraint is less stringent for a small country, insofar as large relative gains in her market share mean small relative losses in the share of competing sellers.
 - (2) The main exceptions are due to those countries benefited by petroleum such as Lybia.
 - (3) Relative income level is here measured in real purchasing power. At current exchange rates the position of the Six would appear lower. See part II, sections 1-2.

Of course, it is to be hoped that the Six manage to improve their speed differential in the next future. Assume it is raised from 0.7 to 1.0 . In this hypothesis the length of time required for catching up earlier developed OECD Europe would be 64 years for the Six as an aggregate. For Italy- the one among the Six that heads the line - it would be 42 years, and for Turkey, that comes last, 128 years.

If a speed differential of as much as 2 points is assumed -which would be an almost unprecedented achievement (1) - the corresponding figure becomes 32 years for the aggregate Six, 21 for Italy and 64 for Turkey.

The purely hypothetical figures above are quoted only in order to stress that, though the Six need devote their attention to the best strategy for speeding up growth, there must be full awareness that no strategy is likely to succeed in fulfilling the catching up before some decades, and therefore a complementary strategy must be devised for living with the gap during the decades to come.

(1) Exceptionally high rates of increase in per capita income, indeed, are not inconceivable if one imagines a country losing through emigration a large share of her population, or a small country being flooded by foreign O-E and capital; but these would not seem conditions to be aimed at.

13. Diffused vs concentrated development effort.

As Later DCs cannot think of achieving in the near future productivity levels comparable with those of Earlier DCs for the whole of their potential labour force, they can only choose either to aim at tolerably moderate levels for the mass or at top levels for just a fraction.

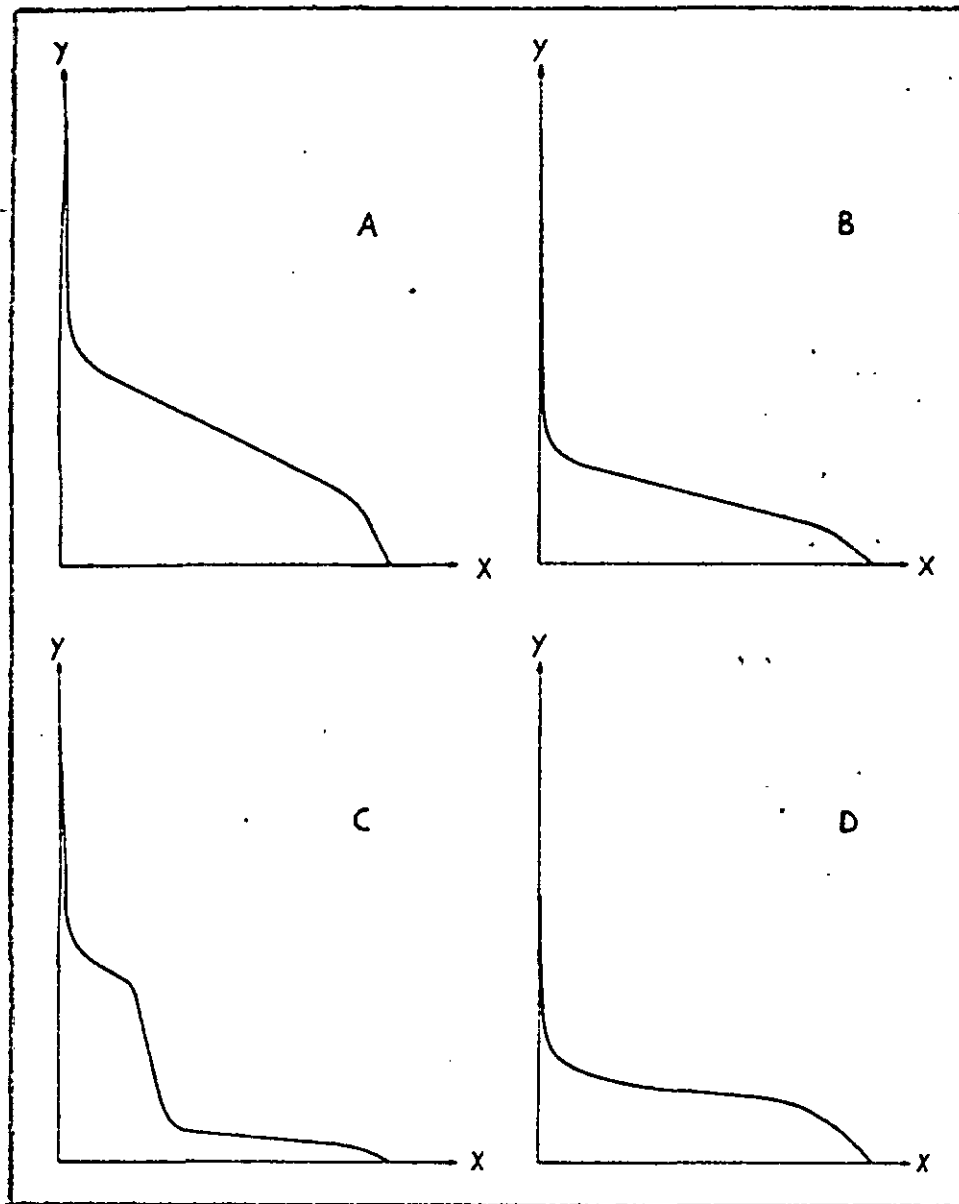
The issue is visualized, in a greatly simplified form, by Chart 1. Let us consider, to begin with, only one component part of capacity, namely productive capital, and assume that in a Later DC the stock available is one half of that in an Earlier DC having the same number of workers (1). Now, assume that the pattern of allocation of the stock in the Earlier DC is that shown by curve A. Workers are ranked in decreasing order according to the amount of capital with which each is equipped; the rank occupied by the worker is read on the X axis, and the amount of capital on the Y axis.

The Later DC might choose to allocate sparingly her smaller stock all along the line, so that the equipment of each of her workers is exactly one half of that of the

(1) Two possible complications are neglected in the following due to their limited relevance: (a) the dividing line between productive and other capital might be shifting; (b) the size of the stock might not be independent from the allocation chosen.

Chart 1.

Hypothetical patterns of distribution
of capital intensity in the economy.



worker occupying the corresponding rank in the Earlier DC. This pattern is described by curve B.

Alternatively, the Later DC may choose to keep up with the Earlier DC as concerns the top section of the economy, which involves that the capital left for equipping the remaining workers - a large majority - is under one half of that in the Earlier DC. An instance of such a "concentrated" capital allocation is shown by curve C.

As a further alternative, the Later DC may choose to make comparatively larger cuts on capital intensive jobs so as to keep sufficient capital for preventing workers in lower ranks from being worse equipped than the corresponding workers in Earlier DC. An instance of such a "diffused" capital allocation is shown by curve D.

Of course, the range of choice actually open to policy makers among alternative patterns of capital allocation in the economy is not as wide as that, especially when the economy concerned is open and based on free enterprise. A limited margin of manoeuvre for making the existing pattern more concentrated or more diffused is however available - and is currently used - through such actions as forming the investment plans of public enterprises, granting investment incentives to private firms, etc.

The discussion above has been confined to productive capital because treating it as a quantity has wide currency (despite the Neo-Ricardian critique), while the same does

not yet apply to the O-E factor. Leaving apart the issue of how the latter could also be quantified, it may suffice here to remember that considerable money is currently spent by Government in favouring the development of O-E through education and training, technical assistance, research, etc. It makes a difference how these resources are distributed between two alternative tasks, (a) that of accelerating the further progress of the most modern firms (which to a large extent coincide with those having higher capital intensity and more complex organization), and (b) that of promoting the first steps to modernization in the mass of the other firms. Any shift of resources from (a) to (b) may be said to favour a more diffused allocation of the O-E factor, any shift from (b) to (a) a more concentrated allocation (1).

Actually, there seems to be a trend in Later DC to adopt policies - as concerns both capital and O-E - favouring concentration rather than diffusion. Such a feature is detected in such disparate fields as fiscal and monetary policy, research policy, public enterprise, and some instances are to be discussed in later sections.

Sometimes the pro-concentration bias is not unconscious,

(1) Those wishing to visualize the issue about concentration vs diffusion with reference to all factors affecting productivity taken together are invited to imagine a chart analogous to chart 1, save that on the Y axis value added per worker is read instead of capital per worker.

but declared and an interesting illustration from Portuguese history is found in the monograph of M.J. Constancio (1).

The reasons leading policy makers to favour concentration may be various.

In certain cases policy makers may feel that diffusion, if attainable, would be a preferable aim, but that limitations inherent in the existing Government machinery prevent going that way.

In other cases their bent toward concentration may result from an insufficient realization of the peculiar problems of lagged development, and a consequent readiness uncritically to adopt the same policy formulas that are already proving successful in Earlier DCs.

More frequently, however, concentration is chosen on the declared ground that it is more likely than its opposite to result in an economic structure capable of confronting international competition.

Such an argument requires clarification. It is self-evident that by combining with a limited fraction of the labour force a very large share of available capital and O-E, such a fraction can be enabled to enjoy at the same time high earnings and a strong competitive position in the international market; but this cannot be considered a sufficient argument, and two further questions are to be answered.

First, it has to be proved that all the rest of the labour force, being left with a correspondingly lower endowment

(1) Annex B-3.

of capital and O-E, will not have to accept (in order to remain competitive in its turn) such a cut in earnings as to more than offset the gain accruing to the most productive section (1). This comes to asking, with reference to each concrete policy measure favouring concentration, whether such measure really causes an immediate increase in total GDP or at least a deferred increase in its rate of growth.

The answer may well be positive in particular cases. One must bear in mind, for instance, that the customary lot of Lateral DCs is to have an exportable surplus in traditional products, which is quite uncomfortable because such products meet a buyers' market and high protectionist barriers. In such a situation, some policy scheme concentrating the available resources on that minority of firms already capable of innovative productions may possibly be found to give higher immediate results - in terms of GDP - than alternative schemes spreading the available resources in an effort gradually to modernize all firms.

The second question to be answered regards the preservation of an acceptable balance between the two sections of the economy. Will there be compensatory income transfers from the gaining to the losing section? Can all the unfavourable consequences of aggravated dualism really be offset? Or, insofar as they cannot, are they considered to be a price worth paying for additional GDP?

(1) Instead of a cut in earnings - to be compensated, as said below, through some kind of transfer payment from the most productive sector - one could think of a direct subsidy to firms in the less productive sector. This would not change the basic logic of the argument.

It is the feeling of this writer that, in the actual experience of Later DCs, there are not many concrete policy measures favouring concentration that can pass the two tests above (1). In most other cases the pro-concentration bias presently found is difficult to justify. As a general principle (allowing of course for limited exceptions) the opposite bias would seem more justified, namely public action should tend to attenuate rather than aggravate productivity dualism, the more so as spontaneous forces already tend to aggravate it.

(1) It may be that some authors who advocate concentration without regard to the tests above intend by that to provide a solution only for a fraction of the labour force, assuming that the remaining fraction will solve its problems through emigration. If such is the intention, it is important to make it explicit.

14. Other issues in a strategy for living with the gap.

A comprehensive review of the main issues of economic policy confronting the Six cannot fit in the present report, but there is room for touching a few points. Among many themes that the Six must urgently consider, I shall pick out four, not because they are more urgent than other ones, but because they are peculiar to a country having to live with the gap. The four themes selected may be summarized as follows:

a) As long as labour tends to be redundant and capital scarce, which is a common experience in Later DCs, those fiscal measures that lower the cost of capital relative to labour and therefore put a premium on more capital intensive production need re-examination. There seems to be considerable scope for improving the fiscal practice in the Six under this angle, and some specific issues will be outlined in section 15.

b) Considering the limited speed with which new O-E and capital can be created, Later DCs must do their best to turn to account that part of the existing capacity which operates at comparatively low productivity levels, such as is found in large sections of small business and of agriculture, and in declining regions. It is indeed most unlikely that, if such capacity was left to be discarded through the play of spontaneous forces instead of being made viable

through appropriate policies, the employment lost there could be offset by new employment elsewhere. Some policy issues coming under the present heading will be set out in section 16 with reference to small business, and in section 17 with reference to agriculture and to territorial balance.

c) Even if the present pro-concentration bias of the development policy of the Later DCs is reversed, and productivity dualism is attenuated, it is unlikely that the latter can be wholly eliminated. In this situation earning dualism is likely to be unavoidable, and the refusal to acknowledge it would only make the situation worse. A realistic policy for meeting the difficulties raised by earning dualism must therefore be devised, and some of the issues involved will be outlined in section 18.

d) There is the danger that, under the pressure of the demonstration effect coming from Earlier DCs, policy makers in Later DCs are led to overlook the limitations inherent in the available Government machinery and in local conditions, and to set over-ambitious policy targets, which may do evil. Some specific points where caution seems to be most needed will be mentioned in section 19.

15. Fiscal influences on relative factor costs.

Only exceptionally some of the Six happened to be net

exporters of saving (1), which may indicate a situation in which not only labour, but also capital is redundant, O-E alone being scarce and actually operating as a bottleneck. The most frequent situation in the Six, however, seems to be one in which capital is scarce too, and only labour is redundant.

This makes one feel that there must be something wrong with existing relative factor prices, and that firms might be induced to employ more labour with the limited capital available if they were charged a higher relative price on the capital - as compared with the labour - they use. Some authors tend to drop this point as irrelevant by arguing that - due to discontinuity in available techniques - the price-elasticity of substitution between capital and labour is negligible. However, even if inelasticity was assumed to apply to the choice between alternative techniques for producing a specified output (which is far from granted), the same assumption could not be extended to the choice between alternative lines of production. Therefore in such open economies as the Six, where the range of choice offered for international specialization in more and less capital intensive lines is undoubtedly wide, the case for bothering about relative factor pricing is quite strong.

(1) The most notable case is found in Italy.

Present fiscal practice deserves scrutiny from this angle.

The disproportionate size in some of the Six of social security contributions assessed on wages and employment (1) is certainly very objectionable as it puts a huge penalization on higher labour intensity. However, the situation would not be much improved by replacing this source of revenue with general income taxation, so long as the income tax continues to impinge de facto more severely on wages than on other incomes because the latter are given greater opportunities for evasion or avoidance. Taxes on capital would be an ideal alternative, but the margins - political and administrative - for manoeuvre in that direction may be quite narrow. Finally, also indirect taxes might be considered among the alternatives less detrimental to employment, specially if they are not reflected in wages through escalator clauses.

While there may be only limited scope for really feasible improvements through substitution of one category of taxes for another, by far more relevant improvements are obtainable by remoulding the formulas of "tax expenditure" (exemptions, allowances, reduced rates etc.) and of subsidies presently in use. The wide array of financial measures adopted in the Six - as well as in most other countries - for promoting productive activities and/or for making firms go to or stay

(1) See the monograph by E. Guglielmino (Annex B-7) as concerns Italy.

in selected areas or industries, largely consists of tax expenditures or subsidies related to investments, such as capital grants, low-interest loans, accelerated depreciation allowances, tax allowances on invested profits, and all that. This involves a bias in favour of more capital intensive techniques and lines of production, that may well be acceptable in countries not affected by employment slack, but is utterly undesirable in Later DCs. Devising an alternative system of incentives, straightforwardly based on employment instead of investment, is therefore an urgent task for them (1).

Besides the general bias favouring a higher average level of capital intensity in the economy, the present system of incentives - at least in some of the Six - is also biased so as to aggravate dualism. This results from the fact that those firms which are more modern and have a higher productivity, are normally in a position to get a comparatively larger share of the subsidies, which further strengthens their ability to pay higher wages than other firms.

(1) Some recent Italian provisions, granting partial exemption from social security contributions ("fiscalizzazione degli oneri sociali") in lieu of subsidy, can be considered as a step in this direction.

In Ireland the system of capital grants in force is flexibly administered, and higher rates of grant tend to be accorded on labour intensive investments, but as shown

There are other fields of public action where special attention is required in order that perverse influences on relative factor costs are avoided. One is exchange rate policy. Indeed, there have been some experiences of overvalued exchange rates undesirably favouring displacement of labour by capital by keeping the cost of imported equipment unduly low. An illustration from recent Turkish history is given in the monograph by Professor Tuncer (Annex B-4).

Still greater care is needed in the field of labour policy. It must be kept in mind that employers have already a bias for substituting capital for labour because, in the present social and institutional context, machinery causes them less headaches than does manpower. Thus, one must avoid further aggravating the situation by charges on the use of labour rising out of proportion with those on the use of capital. This refers not only to money costs, such as wages and social security contributions, but also to non-money burdens such as restrictions on hiring and firing, concerning which there are greater risks of overdosing, because the weight of these burdens cannot but be a matter

in the monograph by Professor McAleese (Annex B-5) this only results in attenuating, not in reversing the capital-using bias inherent in the system. The impressive Irish scheme of Export Profit Tax Relief (EPTL) described in the same monograph has no labour-using bias any more.

for subjective judgement, and because no analogous burdens exist on the use of capital.

16. Issues of industrial policy with special regard to small business.

In Earlier DCs, where the share of SBs in total employment is comparatively small, there has recently been an increasing interest in taking care of existing SBs and in promoting new ones. It is argued that such firms are specially desirable because they play a useful role in increasing the flexibility of the aggregate productive structure, because they are apt to have smoother industrial relations, because they provide an opportunity for mass training in initiative and responsibility, etc. etc..

In Later DCs there is an additional, and by far more decisive, argument for cherishing SBs, namely their irreplaceable role in providing employment. The present share of SBs in the aggregate employment of those countries is so considerable, that the highest conceivable speed of growth of firms of larger size could not offset more than a fractional decline in the employment provided by SBs. The argument is further reinforced by noting that capital used per job is generally lower in smaller-sized firms.

It is therefore specially important for Later DCs to

have a policy apt to favour the viability of existing SBs and the breeding of new ones. Active policy is needed, because a large fraction (though not the whole) of SBs belong to the lower productivity section of the economy and are in danger of being cut off from the market.

A policy specially aimed at SBs can follow two main lines. A first line consists in reserving certain benefits - most often monetary transfers such as grants, subsidies, tax facilities, reduced charges for public utilities, low-interest loans, etc. - to firms under a certain size. A second line of policy consists in offering to the public at large, without any rigid discrimination based on size, such services that are likely to be exclusively or principally needed and demanded by SBs.

The first line of policy requires simpler decisions, is more likely to capture the political favour of small businessmen, and is indeed often applied, but it can result in an inducement to firms to misbehave. Large firms may find an interest in splitting up in smaller legal units just in order to reap the subsidy, and successful small firms may find it unprofitable to pursue their expansion once they have reached the maximum size beyond which the subsidy ceases (1). It is sometimes argued that, despite these

(1) In Italy such undesirable side-effects have been caused on a large scale by a norm exempting firms with less than 15 employees from restrictions on dismissals and

inconveniences, money grants to firms up to a certain size are a necessity because such firms suffer from insufficient access to money and capital markets. A better solution than grants would consist, however, in providing a mechanism through which smaller firms are enabled to borrow on the same terms as larger ones, which leads to the second policy line.

The guiding principle of the latter is to sort out those functions in which economy of scale is significant and in which therefore SBs find themselves at disadvantage, and to have such functions performed for them on an economical scale by appropriate agencies private or public, thus letting SBs wholly concentrate on those functions for which their scale of operation is most suited.

The services needed by SBs may range from book-keeping to financial advice and intermediation, legal advice, specialized engineering assistance, design, procurement of inputs, marketing, etc. More special services can be devised, such as the "Project Identification Programme" operated by IDA in Ireland, by which a specialized staff is engaged in identifying and channeling to existing firms new business opportunities arising in such fields as substitute products for present imports, spin-off from and building components

some other legal burdens. There have also been some conspicuous cases of large firms splitting up in smaller legal units in order to qualify for subsidies.

and factory services for new industries setting up in the country.

A point deserving special consideration is international marketing and the creation of selling networks abroad, because the inherent shortcomings of SBs on this front are a major factor of weakness in the international trade position of Later DCs. One solution is to promote co-operative organizations or trading corporations or other agencies for performing these jobs to the benefit of SBs.

There may also be a need to help SBs to find the way to productive specialization and reciprocal integration, and an appropriate strategy in the placing of orders by large buyers - such as the trading corporations just suggested, the State-owned industries, the Health Service, etc. - could serve the purpose.

Another strategic point in industrial policy of Later DCs - besides treatment of small firms - is treatment of foreign enterprise. The point is thoroughly discussed in the Monograph by Professor McAleese (1), to which the reader is referred, and only a few hints will be given here.

The Irish experience in this matter must be considered exceptionally favourable as concerns both the willingness of foreign firms to go there (on account of language, social and political climate, etc.), and the efficiency of Government machinery in managing the inflow according to the public interest. Therefore the Irish

(1) Annex B-5.

experience is for the other five countries only a rich source of lessons, not a ready-made model to adopt. For instance, the discretionary powers of public officers in fixing case by case the rate of grants, which proved so appropriate in Ireland, might be found inappropriate in a different context. It is also disputable whether the preferential treatment granted, in Ireland as well as in other countries, to export-oriented producers at the expense of home-market producers has sufficient justification.

Among the lessons emerging from the experience of Ireland and other countries, two deserve special emphasis.

First, an essential prerequisite for the inflow of foreign firms is stability in the policy of the recipient country. As Professor McAleese puts it, "Governments should try to evolve explicit policies toward foreign investment and then adhere to them consistently. Frequent changes in industrial policy tend to be counterproductive". Of course, countries with general political instability may be unable to put into practice this advice.

Second, there is a serious risk that the increasing competition among countries seeking to attract foreign direct investment results in the host country paying for it more than is worth. Professor McAleese's monograph gives striking illustrations of such overbidding. Action is required both at international and national level. At international level, there is a need for effective

guidelines on incentives, and such action might appropriately take place in OECD (1). At national level, a reconsideration of the different kinds of incentives in use is desirable. It may be more desirable for the host country to try to outbid competing countries by providing better infrastructure, than by paying higher subsidies. The least convenient kind of competition is likely to be that consisting in less stringent ecological norms (to which unfortunately Later DCs are prone).

As for the treatment in Later DCs of other categories of firms, which include such operation as the creation and running of public enterprises, and the rescue of collapsing private corporations, only one point is made here. There is a feeling that the amount of resources devoted by the Six to the operations just mentioned may be more than adequate, but that a greater diversification might be desirable: for instance more could be done for promoting enterprises of the co-operative type (2), and something

-
- (1) There are already guidelines applying to EEC, but apart from the limited number of countries covered, it can be noted that such guidelines have not proved sufficient to prevent some striking cases of excessive overbidding reported in Professor McAleese's monograph.
 - (2) There are a few success stories to be studied, one of which refers to the Mondragon group of co-operatives described by R. Oakeshott in "Lloyds Bank Review," n. 127 (January 1978); other ones refer to Italy. A less

could possibly be learnt from the positive experiences in Germany and in Israel with trade-union owned corporations (1).

The connected themes of education, training and technological policy are still to be mentioned, but two preliminary remarks can be made with respect to some conditions that affect the basic orientation of people toward productive activities.

First, in most Later DCs it is noted that the proportion of gifted people willing to engage in productive enterprise is not as high as desirable, because many are attracted by intermediation business offering higher rewards. Such a disproportion of rewards and of appeal may be rooted in some deep-seated features of the social structure and take long to eliminate, but policy makers can at least be careful not to aggravate it. Not only is inflation an aggravating factor by increasing the opportunities for speculation, but also many policy measures may be, as for instance the granting of building or import permits or of subsidies, insofar as

glamorous, but also positive Spanish experience is thoroughly analyzed in the monograph by J. M. Oroval Planas (Annex B-6).

- (1) This suggestion is made by K. A. Kennedy, Job creation since the foundation of the State, The Economic and Social Research Institute Memorandum Series, n. 119, Dublin 1977.

they open up opportunities for profitable lobbying.

A second remark concerns the present state of mass culture as regards technology. There is a vacuum in this respect since the masses have ceased to be familiar, through daily routine, with the traditional technology of agriculture, crafts, and domestic production of old times. It has to be found how the educational system, starting from primary school, can help to fill the vacuum, by developing, emphasizing and spreading a modern conception of "homo faber" and making the masses interested in and equipped to grasp modern technology.

Coming to the specialized education and training for management careers, it is found that most existing institutions have been designed prevalently to suit the requirements of larger firms, and do not adequately meet those of SBs. Some authors suggest that there may be reasons for shifting the emphasis from pre-career qualification to a system based on apprenticeship and selection by job performance, plus possibly mid-career qualification (1).

Technological policy in the Six has been largely based on technology transfers from Earlier DCs under various forms, from direct acquisition of patents and know-how, to attraction of technologically advanced foreign firms, to training of

(1) See R. Dore, The late development effect, IDS (Institute of Development Studies) Discussion Papers, Brighton 1971.

personnel abroad. All this has given positive results and deserves further development but has to be complemented by increased and more systematically oriented efforts in applied research at home. These ought to be concentrated on those demands - like the national need of keeping average capital intensity low, the search for technologies most appropriate for the mass of micro-firms, the development of peculiar local resources such as Mediterranean agriculture - that, while pressing in the countries concerned, are likely to have attracted less attention in the major technology-producing countries.

The method currently adopted in some countries for promoting domestic technological research, consisting in financial support for research projects carried on in industrial firms, may not suffice for filling the gap, because it is unlikely that by that way the need of research regarding agriculture and micro-firms can be fully met. Co-operative research organizations or other agencies may have to be set up.

What is required is a comprehensive strategy based on the concept that the country has to adapt world technological knowledge to her needs, instead of accepting a passive role.

(1).

(1) The trend to accept a passive role - unless an alternative strategy is explicitly designed - is strengthened by the fact that Later DCs' *intelligentia* is

Just in order to exemplify what that might mean, it has been suggested that some of the Six might include in their research strategy such items as specific projects for developing bio-industry on the basis of domestic crops and with a preference for processes suitable for location in rural zones, so as to lead to a symbiosis between agriculture and industry. Those putting forward this suggestion think that technology might open new perspectives to some Mediterranean crop, in the same way as it has just succeeded in using sugar cane as a basis for producing besides sugar, which meets a sluggish demand, also detergents and motor fuel.

largely formed in the world centers of learning and also by the selling pressure from large international manufacturers of investment goods.

17. Location . balance and agriculture

Massive population shifts from declining to booming districts, and rush to large towns, have been in recent times a typical feature of Later DCs. This process requires the creation in the areas of inflow of new structures, both physical (housing, public works) and organizational (business, public administration, community life), while pre-existing structures in the areas of outflow are left unused.

There is, therefore - in addition to the possible loss of cultural values, which may be non-negligible - a wastage of capital and O-E, exactly the two factors that are in short supply in Later DCs.

Moreover, as it proves generally difficult to provide in due time all the additional structures required in the areas of inflow, it follows that a proportion of the immigrants cannot be adequately accommodated and ends by swelling urban unemployment and displaced population.

There appear to be, therefore, good reasons for Later DCs to put greater emphasis on a location policy aimed at preventing as far as possible those movements; the more so, as the current experience in Earlier DCs shows that after a while such movements may reverse direction.

Many kinds of policy tools have been, or could be used for making the districts that tend to be depopulated more attractive. The simplest measures consist of tax

rabates or exemptions and subsidies granted to those people (investors, producers) staying in, or going to the district considered. Probably more efficient are those measures which consist in providing suitable physical infrastructure to firms, and raising the standards of transport, communication, housing, health service, education, recreation, etc. to the benefit of all inhabitants of the district. It is assumed, of course, that - depending on local conditions - the rural population is either attracted to set in the nearby small or medium-sized towns where the services mentioned are made available, or is given facilities for commuting. Note that, in order to make the declining districts attractive, social policy standards should actually be set higher there than in the rest of the country, which is quite different from the situation prevailing to-day (1). Other kinds of policy measures might be discussed, but this would take too long, and I shall end by just mentioning one deserving special consideration: namely, decentralization to declining districts, whenever possible, of Central Government offices, universities, colleges, research institutions, military bases, etc. (2)

Unfortunately the implementation of a consistent location policy is in no way an easy task. For instance

-
- (1) In the monograph of M.J. Constancio (Annex B-3. p.16) there is an impressive illustration of the present situation in Portugal under this respect.
- (2) This kind of measures, as well as other ones mentioned in the following, are suggested by Professor Sampaio in Annex B-2 (Some ideas on the role of rural activity in European countries). His paper has to be considered a significant addition to the present section, as it gives more details on policy tools and puts the role of rural policy in a wider perspective.

there may be a contradiction between the requirement of location balance and the pressing demand for more public investment and services to alleviate hardship in congested towns, insofar as this is likely to attract further urbanization. Crudely stated, the principle guiding Government action should be to take a greater care of the places the population is coming downstream from, than of those it is going to, i.e. to direct attention upstream, not downstream the population flow. This is the opposite of current practice, and would require indeed a stern determination in policy makers.

The problems of agricultural policy coincide to some extent with those discussed above. The outflow of labour force and population from agriculture involves reduced utilization of capital, O-E and natural resources there, while requiring additional capacity to employ labour and to accommodate population elsewhere. As shown in Part II, in most Later DCs the reduction of employment in agriculture has been actually proceeding much faster than the expansion of employment in non-agricultural activities, with a consequent strong decline of aggregate participation rates, which was not generally the case in the history both recent and remote of Earlier DCs.

It must be a major concern in framing the agricultural policy of Later DCs to avoid as far as possible that such net loss of aggregate employment and wastage of

scarce resources continue. But two other considerations have also to be kept in mind.

One - applying both to Later DCs and to Earlier DCs - refers to the role of agriculture in providing essential non-market services. A minimal density of rural population and an appropriate pattern of agricultural activity are required for preserving the environment (soil conservation, water control, etc.) to the benefit of the whole community, including non-rurals, not to speak of the conservation of cultural values connected with agriculture.

Another consideration refers to the balance of payments, due to the fact that the market position of Later DCs as exporters of manufactures tends to be rather weak because they are not generally technological leaders, and are confronted by strong competition and severe protectionist barriers. In order to compensate for such a weakness, Later DCs might possibly find it convenient to cover as much as possible domestic requirements of agricultural goods with domestic production, even if the costs are somewhat above international prices. Far from that, the Six have recently become heavily dependent on net imports of foods, as shown in Part II.

It follows from the above that agricultural policy in Later DCs must aim, at the same time, at increasing production, at keeping fairly high numbers in agricultural employment and in rural zones, at preserving the environment. Maximization of land rent is not to be

considered as an aim.

The relevant policy measures include, to start with, actions directed to improve technology and actions directed to improve farm structures. Under the first heading, Later DCs are characterized by large differences of technological level among farmers. Under the second heading, most are dominated by two extreme types of structure - on one hand very large estates with extensive farming, on the other hand very small holdings often fragmented into separate plots - which both set serious obstacles to technological improvement.

Policy measures for technological improvement and structural change have a long history and a rich literature, and here it may suffice to stress that Later DCs ought to prefer those solutions that are consistent with a comparatively high density of agricultural population.

Much less experience and literature are available as concerns other actions for making agricultural activity gratifying and attractive, especially to young people. The ageing of agricultural population due to the outflow of the young is already producing unfavourable effects, and threatens to jeopardize any project for future development or rationalization of agriculture; in some zones, indeed, the process has already gone so far as to be irreversible.

The attractiveness of agriculture might be somewhat improved by fixing higher standards of social policy

to the benefit of rural districts, as suggested above when discussing *location* balance.

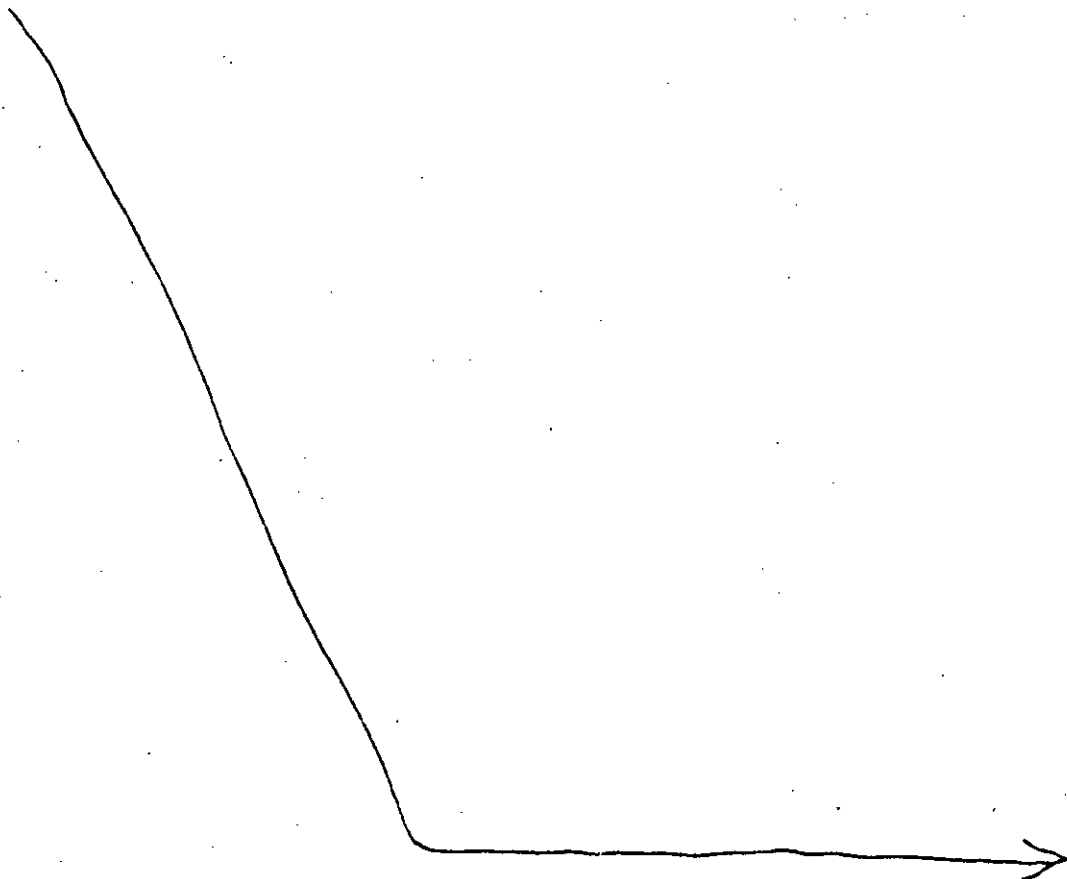
But the social standing connected with agricultural jobs must also be raised. The national community must explicitly acknowledge the essential role of agricultural work, and policy measures can be devised to that purpose. For instance, exemption from military service could be granted to young people as long they are engaged in agricultural jobs, on the ground that this is a kind of social service. Free university education for those wishing to learn agricultural techniques is another instance to be considered.

In any case, it is unlikely that any acceptable solution of agricultural problems can involve profitable employment in actual agricultural work for more than a fraction of the aggregate labour force of the families living in the farms. Agro-tourism, agro-industry and more generally rural industry (possibly including cottage industry) and other appropriate activities have therefore to be developed, with a view to provide complementary employment, also on a part-time basis.

There are a few areas in the Six where such well-balanced rural communities based on a mix of agricultural, industrial and service activities are already developing spontaneously. These are all areas benefiting from long-dated traditions of bourgeois culture, and it

needs investigating whether and how a similar process could be induced in areas having different historical antecedents, e.g. feudal legacies.

Before ending this section, touristic resources deserve a hint on the ground that they bear some analogy to agricultural resources, but are exposed to quite a different danger. While the danger to be prevented in Later DC for agricultural resources is wastage by neglect, for tourist resources it is wastage by shortsighted hasty exploitation, as the present rush of tour-operators is resulting both in deterioration of the environment and in cut-throat price competition. It is to be considered whether a cartel of the countries selling tourism could improve the situation.



18. Issues concerning earnings

Though appropriate policies for SBs, agriculture, declining regions etc. may succeed in progressively reducing the present differences among firms as concerns productivity and connected capacity to reward labour, substantial differences are likely to persist in the foreseeable future. Resort to fiscal equalization (1) in massive doses for offsetting them does not appear to be a reasonable remedy.

In such a situation, a unified labour market having a unified wage level is no practical proposition. If wages (and other items affecting employment costs) were all aligned on a level corresponding to the paying capacity of the higher productivity firms, the lower productivity firms would be put off the market, leading to unemployment or - more probably - to the spreading of black markets for labour, i.e. to the reappearance of wage dualism in a concealed form, which is certainly no better than open dualism. On the other hand, if wages were all aligned on a level corresponding to the paying capacity of the lower productivity firms, excessive profits would accrue to higher productivity firms, which would justify reactions by organised labour.

Of course, a distinction must be made between the case in which the ability to pay above-average wages is found in firms selling at world market prices and having superior efficiency, and the case in which such ability is found in firms benefiting from protection and monopoly pricing (which applies to banking firms in some of the countries under review). In the latter case there is

(1) i.e. additional taxation on higher productivity firms, to the benefit of those with lower productivity.

indeed a justification for a policy intended to keep down wages and selling prices, while in the former there is not.

It follows from the above that a dualistic (or rather multiple) labour market has not only to be accepted as unavoidable, but purposively to be shaped with a view to making it as efficient and orderly as possible, and machineries for wage bargaining and for the determination of working conditions have to be geared to that purpose. It may be worth exploring, for instance, whether the needs of a dualistic economy would better be met by shifting the emphasis from wage bargaining on a country-wide basis, to wage bargaining at enterprise level (1).

A multiple wage structure raises of course equity problems, as people doing a specified job in less productive firms get lower material reward than people doing a similar job in more productive firms.

Personal income taxation, positive and negative, may provide some corrective, but there are practical limits to using the income tax for income equalization.

Some corrective might also be provided by an appropriate pattern of distribution of Government services. If the poorer districts were reserved in the future a better treatment than the richer districts (which, as already noted, does not generally apply to-day) as concerns public expenditure in health, education, housing etc., this could compensate to some extent for the lower level of money earnings prevailing there.

(1) The point is discussed by R. Dore, op.cit.

A more fundamental answer to the equity problem has, however, to be sought on a different ground, which unfortunately does not easily lend itself to formal treatment. Namely, stressing the quality of life and work, as opposed to quantity of commodities, might become a leading theme in a strategy directed to undramatize the tensions (and to brake the inflationary spiral) caused in Later DCs by income gaps, both domestic and international.

In this perspective it is important to try and design specific policy measures apt to favour a greater development (and to educate the masses to a greater appreciation) of such non-monetary features of the working life as initiative, responsibility, participation in control, independence, community life, etc. These features, indeed, might prove easier to cultivate in those sections of the economy that are affected by lower productivity and earning level because of sub-optimal size, low capital intensity, absence of complex organization, and/or peripheral location. Progress in the aforesaid direction has largely to depend on co-operative movements, but Governments must provide the appropriate framework (1).

(1) From a comparative study regarding Italy just published it would appear, prima facie, that in 1975-1977 co-operative firms there grew faster and gave better financial results than other firms, but further analysis is needed for reaching significant conclusions. See Lega Nazionale Cooperative e Mutue, Indagine su 225 cooperative 1975-1977, Roma 1979.

19. Limited capacity of Government machinery and danger of over-ambitious policy targets

The lagged development of Government machinery and of public organization at large is no less fundamental in characterizing most Later DCs than the lagged development of business organization.

This raises different sets of issues.

First, one must discover what policy measures are most suitable to favour the improvement of public organization, which anyway cannot but be a long term process. Just as an illustration, consider the following three questions:

- (a) In some countries such autonomous or semi-autonomous public bodies as the Central Bank and some public enterprises (but certainly not all) have attained a higher level of development than the average Government machinery. Is any wider application of this experience conceivable?
- (b) There are some instances of public functions entrusted to efficient private agencies (e.g. resort to the banking system for tax collection). Could a similar solution be satisfactorily applied to other functions?
- (c) It is argued that the chances of success would increase if the efforts for improving public organization were first concentrated on a narrow sector (e.g. the establishment of a cabinet office manned with the best available people), which could subsequently

exert a leading influence on the rest. Is this a practical suggestion?

A second set of issues refers to the tasks that can be properly set to the public machinery of Later DCs in present conditions. Tasks cannot be an identical replica of those performed in Earlier DCs, insofar as there are significant differences both in the level of development of the public machinery, and in the economic, social and political context. When this is forgotten - as sometimes happens - failure and frustration follow.

It may be feared that such a danger is threatening the current endeavour in some Later DCs to imitate the patterns of personal income taxation and of value added taxation adopted in Earlier DCs. This raises serious difficulties, because such tax patterns imply not only a highly developed civil service, but also a private sector largely based on firms having a formalized book-keeping, and are likely to fail and to result in inequity where one of these prerequisites, or both, are missing.

Other - and far more obvious - instances of over-optimistic policy targets leading to frustration are easily found in the field of social programs. One is illustrated by the monograph of E. Guglielmino (Annex B-7), telling the story of the progressive extension of the old-age-and-disablement pension scheme in Italy. It emerges how the Government lost control of the forces unchained in this process, which finally resulted in

an absurdly high number of pensions granted, distributive inequity, and unmanageable public deficit. No less impressive instances could be quoted from other countries and other branches of social policy, ranging from rent controls to education expenditure and to health service.

This leads to a more general issue, concerning the ratio of total Government expenditure to national income. In current debates it is sometimes assumed that it would be physiological for Later DCs to raise such a ratio to levels comparable with those of the average Earlier DCs, but this is highly disputable. A high ratio is not to be desired per se (as the few Earlier DCs having a low ratio, such as Japan and Switzerland, show), and is the least justified in those countries where the efficiency of the Government machinery - and therefore its ability properly to allocate expenditure - is supposed to be low.

Finally, there is great need for soberness also in those official documents setting out projections or plans for national economic development, though the figures in them may have no direct operational implication.

Such documents may be a useful exercise, provided those engaged in preparing them do not yield to the temptation - which is understandably stronger the poorer the country - of bidding for more and more ambitious targets. When indeed the exercise results in an over-

optimistic assessment of the speed of future development, its publication with Government endorsement may do harm by spreading illusions, raising expectations and fuelling inflationary forces.

20. International co-operation needed

In all the above there is one recurrent theme: that even by adopting the best imaginable domestic policies the Later DCs cannot get far in overcoming their difficulties, if international co-operation is lacking or half-hearted.

Some points on which co-operation has been found to be most urgent deserve recalling here:

- present protectionist trends must be reversed and a common strategy of "positive adjustment" has to be implemented.
- Multilateral discussion must take place on the evolving patterns of the international division of labour, not of course with a view to drawing rigid plans, but to reducing through the confrontation of national strategies and forecasts the uncertainty presently hampering the development policies of weaker economies.
- A solution acceptable to all parties concerned must be found for the issue raised by unilateral restriction on migrations.
- International co-operation in organizing the world movement of saving, enterprise, and technology must be strengthened and extended. There are many specific gaps to be filled,

such as the need for effective guidelines on incentives, mentioned in section 16. But a more general problem has also to be squarely faced. It must be clearly realized that it would be physiological for Later DCs to have a deficit on current transactions over a long period ahead, provided of course that the capital import involved does not cost them too much in terms of debt service and of national self-reliance. Symmetrically, it might well suit Earlier DCs to have a long period ahead of surplus on current transactions. A co-operative effort for planning international investment on a long term basis could meet such complementary interests.

Not only the action taken, but also the ideological climate prevailing in the international community significantly conditions policy and achievements of Later DCs.

As long as conventional wisdom expects that all well-behaved countries will adopt the same development cliché, Later DCs are at a disadvantage for the reasons explained in previous sections. What is needed, is a widespread recognition that each country should adopt the development variant really suited to her.

Indeed, the ideology of a unique development model and pattern of life to which all countries are expected to conform has been with us only for some decades (an insignificant fraction of human history) and there are no grounds for assuming that it has come to stay for ever.

On the contrary, the arguments for the co-existence of many variant patterns are strong enough, because such co-existence extends the range of choices open to individuals and provides mankind with a wider experience.

As Later DCs, besides having many individual differences, have also a series of common problems unparalleled in Earlier DCs, the development variants most suited to them are likely to be characterized by a series of common features. Later DCs could therefore fruitfully co-operate, through exchanges of experiences and joint research work, in finding the most appropriate solutions to their common problems.

Following from hints given in previous sections, the development formulas proving most appropriate for Later DCs are likely to involve a special emphasis on small business, co-operative firms and groups, agriculture, territorial balance, which - besides minimizing the evil of unemployment and depopulation - offers a chance for preserving and cultivating those non-monetary values that other countries largely spoiled through their industrialization process and would like now to restore.

Thus, far from there being anything humiliating in the fact that Later DCs cannot thread the same paths of Earlier DCs, their search for new paths may well be conceived as a challenging task from which also Earlier DCs can possibly draw useful suggestions in the future.

PART II

COMPARATIVE STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC STRUCTURE

1. Income level

Chart 2 shows the level of GDP per capita in all the countries of OECD Europe, except those with less than 400.000 inhabitants. (1) GDP is measured in real purchasing power equivalent units, which in present days are likely to provide a more significant indication than current exchange rates. (2) Countries are ranked from left to right in decreasing order, according to their income level. Each country is represented by a rectangle, the basis of which is propotional to the population size.

It appears that the Six form the bottom of the income scale.

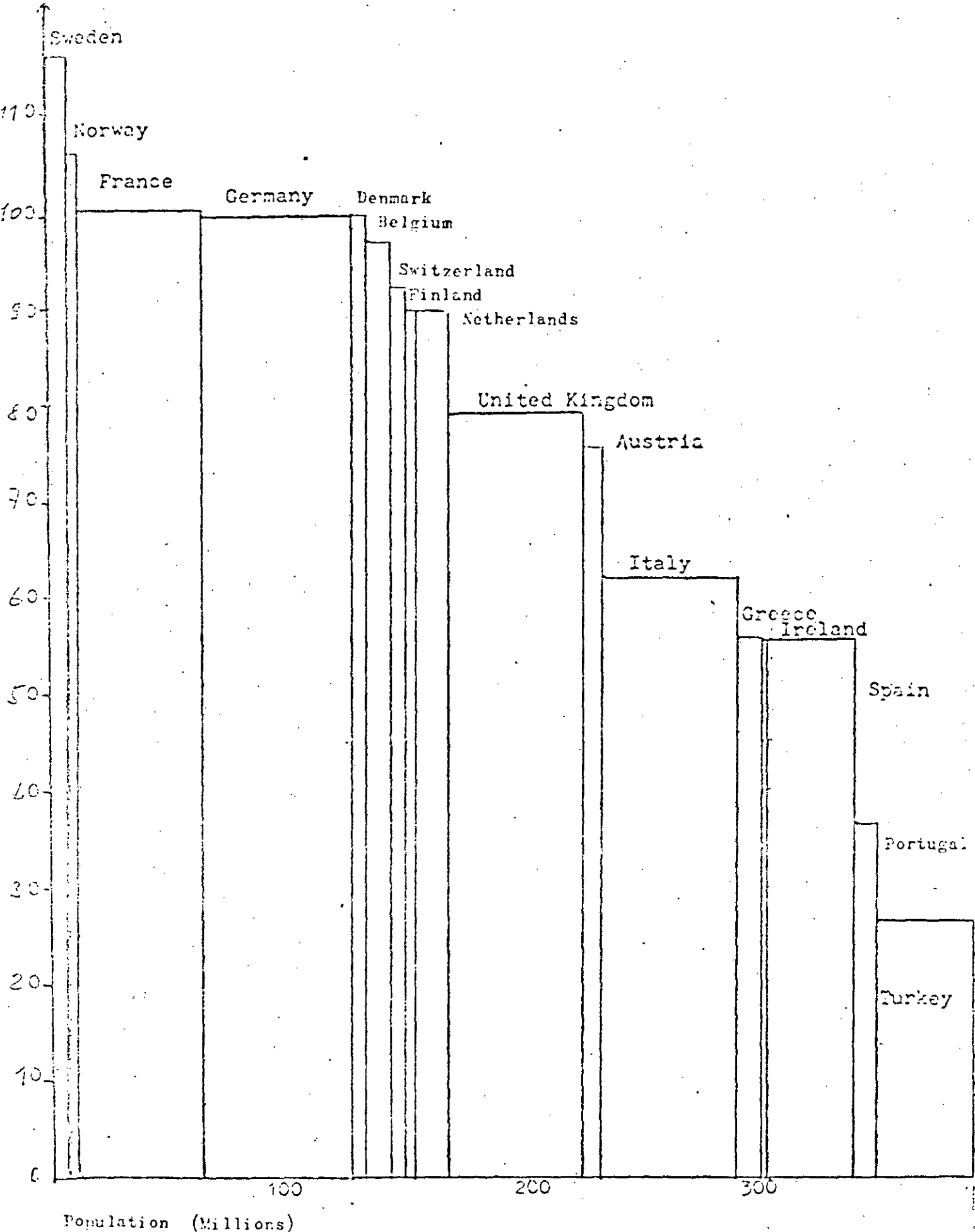
(1) In 1979 the Italian Central Statistical Institute produced new national accounts figures for the years 1975-1978, up-valuating Italian GDP by about 9% (see Relazione generale sulla situazione economica del paese, Rome 1979, Part I). Such a revision cannot be used in the present study because no comparably revised figures have yet been made available for the rest of the period to be studied here, and no satisfactory answer has yet been given to some puzzling questions concerning the interpretation of the newly issued figures (the unanswered questions are summarized in: Centro Torre Argentina and CESPE, La revisione Istat dei conti nazionali: una prima disamina sul metodo e sui risultati, Rome 1979). Anyway, it is widely accepted that the pre-existing Italian official national income estimates, used here, may be under-assessed, and that the same is likely to apply to other countries where the "parallel" sector of the economy looms large, as is the case in most Later DCs.

(2) The units used here result from extrapolations based on the well-known work of I.B.Kravis and associates. (Cfr. specially

./.

Chart 2 GDP per capita in real purchasing power, 1976

GDP
(France=100)



Italy is the least depressed, followed at short distance by Greece, Ireland and Spain, all three practically on an equal level. Turkey is by far the most depressed. Portugal comes midway.

Table 1 complements the picture above in two ways. First, it shows how different the comparative positions would look if income was measured at current prices and current exchange rates, instead of in real purchasing power. The income gap between each one of the Six, on one hand, and the aggregate Earlier DCs of OECD Europe, on the other hand, would appear much larger. The distances between the individual Six would also appear somewhat different (Turkish income per head is 33 per cent of the Italian one at current exchange rates, while it is 42 per cent in real purchasing power), but the ranking

./ I.B.Kravis, A.W.Heston, R.Summers, International comparison of real product and purchasing power, Baltimore 1978, p.8, table 1.1; the same, Real GDP per capita for more than one hundred countries, "Economic Journal", 88, June 1978 pp. 215-242.)

Only Belgium, France, Germany, Italy, the Netherlands and the United Kingdom - among the countries shown in Chart 1 - were included in the international comparison of domestic prices made by Kravis and associates. From such a direct comparative study it emerged that the deviation between real purchasing power and exchange rate is stochastically related to three main variables: GDP per capita, level of protection, ratio of foreign trade to GDP. The deviation for the other countries shown in the chart was estimated by applying to such variables the econometric function "c" suggested by Kravis and associates. Alternative functions suggested by the same authors lead to slightly different results.

Table 1 GDP per capita (1976) and expectation of life (1975)

	GDP per capita, 1976			Expectation of life at birth, 1975
	Expressed in 000 U.S. \$ at current exchange rates	the same, other OECD Europe = 100	Expressed in real purchasing power, other OECD Europe = 100	
Greece	2.4	39	59	72
Ireland	2.5	40	59	71
Italy	3.0	49	66	72
Portugal	1.6	26	39	69
Spain	2.9	46	59	72
Turkey	1.0	16	28	61
Total of the above	2.4	38	53	69
Other DECD Europe	6.2	100	100	72

of the countries would undergo no significant changes. (1)

Second, the table shows that the large differences found in income level are only partly reflected in *life expectancy* - ~~~~~~~~~ In Greece, Ireland, Italy and Spain, the life expectancy at birth is as high as in average Earlier DCs. Portugal is slightly below, and only Turkey is much lower.

In Annex A (table 1) various physical indicators of production and consumption levels are also shown. Individually considered, some of them point to anomalies worth noting: for instance Italy is not below the average Earlier DCs as concerns the use of motor cars. Considered all together, however, the physical indicators available confirm at large the relative positions emerging from the figures of GDP per head in real purchasing power.

The picture emerging from this section can therefore be summarized as follows. From the viewpoint of "Western" production and consumption standards, all the Six (with the individual ranking stated above) are considerably below the average of Earlier DCs; but with regard to those essential goods on which the length of human life depends, at least four among them appear to be on an equal *footing* with Earlier DCs.

2. Past income growth

Tables 2, 3, 4 give an overall view of the changes from 1938 to 1976. (2)

(1) There is only an exchange of ranks between those three countries - Greece, Ireland, Spain - which were said above to be practically on an equal level.

(2) As in 1938 Spain had civil war, it has been conventionally assumed here that Spanish (potential) GDP per head was the same in that year as actual GDP per head in 1935.

Table 2 GDP, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1935-1976

	1935- -1950	1950- -1960	1960- -1970	1970- -1973	1973- -1976	1935- -1976
Greece	-25	60	77	77	27	36
Ireland	10	19	43	46	16	24
Italy	11	58	57	39	20	38
Portugal	27	36	69	83	10	43
Spain	22	51	75	72	26	42
Turkey	18	64	56	66	87	49
Total of the above	09	56	64	58	32	41
other OECD Europe	14	49	45	44	14	33

Table 3 GDP per capita, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1938-1976

	1938- -1950	1950- -1960	1960- -1970	1970- -1973	1973- -1976	1938- -1976
Greece	-30	50	71	72	18	29
Ireland	10	20	39	34	4	22
Italy	4	51	49	31	12	31
Portugal	17	31	66	86	-15	36
Spain	-6	42	63	60	14	32
Turkey	1	35	30	40	60	25
Total of the above	-	45	51	45	17	30
other OECD Europe	7	39	36	37	13	26

Table 4 GDP per capita, comparative level in real purchasing power
(other OECD Europe = 100), 1938-1976

	1938	1950	1960	1970	1973	1976
Greece	53	35	37	53	58	59
Ireland	69	72	59	62	61	59
Italy	56	54	61	68	67	66
Portugal	27	30	28	37	43	39
Spain	48	41	42	55	58	59
Turkey	29	27	26	24	25	28
Total of the above	45	42	44	52	52	53
Other OECD Europe	100	100	100	100	100	100

The margin of error involved in these statistics must be considered quite substantial, but some conclusions can nevertheless be cautiously drawn. Taking the period as a whole, five of the Six (the exception being Ireland) appear to have had a higher rate of increase of total GDP than average Earlier DCs. Four of the Six (the exceptions being Ireland and Turkey) appear to have had a higher rate of increase of GDP per capita than average Earlier DCs. Such an average is depressed by the inclusion of some slow-growing economies, notably the United Kingdom: if, instead of the average, a single country like France was taken as a term of comparison, only Portugal among the Six would be found to have a higher rate of increase (see Annex A, table 3). It has moreover to be noted that the official figures shown in the present tables may be suspected to overstate the rates of growth of some of the Six, in particular Portugal (1) and Turkey (2).

(1) For instance, Portuguese official statistics show an unusually high rate of increase of gross product per person employed in community, social and personal services. The annual percentage rate from 1960 to 1975 is as much as 7.0 in Portugal, while the 13 other OECD countries for which comparable statistics are available give an average of just 1.4, with a minimum of -0.7 for the United Kingdom and a maximum of 2.8 for Germany. This leads one to suspect that the estimating methods adopted in Portugal may differ from those in general usage.

(2) Some authors suggest that the relative price of non-agricultural production, as opposed to agricultural production,

It also appears from the tables that none of the Six was consistently a ground-gainer or a ground-loser, as concerns comparative income per head, through the whole period. Greece and Spain have been gaining much ground since 1950, but had previously lost a lot. Turkey lost continuously for a while, but became the largest gainer from 1973 to 1976. Italy was a large gainer from 1950 to 1970, but a loser before and after.

Statistical information on the period before 1938 is much scantier and, of course, *less reliable*. Estimates available for Italy (1) indicate that GDP per capita did not significantly increase until around year 1900. Subsequently GDP per capita increased - as a long run trend - roughly in line with *the world average of Earlier DCs*, which implies that Italy has been catching up the United Kingdom and losing ground to Japan. For Spain there are estimates stretching back to 1906 (2), from which it appears that by that time Spanish GDP per capita was already growing, and was about *of the same size as the Italian one*.

./ has been kept artificially higher in Turkey than in the rest of the world - This implies that, when measuring the growth of aggregate GDP at Turkish constant prices, the faster growing sector of the economy is given a heavier weight than it would get by adopting international prices.

(1) G. Fuà (ed.), Lo sviluppo economico in Italia, Milano 1979 (3rd ed.).

(2) P. Schwartz (ed.), El producto nacional de Espana en el siglo XX, Ministerio de Hacienda, Madrid 1977.

Other facets of past evolution are illustrated in Annex A, with reference only to the period 1960-1976. It emerges (Annex A, table 2) that relative income levels measured at current exchange rates had a jumpier movement than those measured in real purchasing power, due to leads and lags in the process connecting changes in comparative domestic price levels with changes in exchange rates. This amounts to saying that comparative price levels, measured at current exchange rates, have been briskly changing through the period. But, though strongly fluctuating, the price level measured at current exchange rates remained in each one of the Six during the whole period considerably lower than in average Earlier DCs.

It also emerges (see Annex A, table 1 .) that the gap between the Six and average Earlier DCs as concerns the physical indicators of production and consumption level mentioned in section 1 has in most cases narrowed from 1960 to 1976. This does not apply to Ireland, which had however a comparatively small gap since the beginning of the period.

3. Demographic movement

As shown in table 5, all the Six have higher birth rates than average Earlier DCs. The difference is moderate in

Table 5 Population movement, annual rate per 10000 inhabitants, 1961-1965

	1961 - 1970					1971 - 1975				
	Births	Deaths	Natural increase	Net migration	Total increase	Births	Deaths	Natural increase	Net migration	Total increase
Greece	17.8	8.1	9.7	-3.9	5.8	15.8	8.6	7.2	- 6	6.6
Ireland	21.6	11.7	9.9	-5.1	4.8	22.3	10.9	11.4	4	11.8
Italy	18.6	9.8	8.8	-2.1	6.7	16.1	9.7	6.4	1.6	7.9
Portugal	22.6	10.8	11.8	-12.5	- 7	19.4	10.5	8.9	4.5	13.3
Spain	20.6	8.5	12.1	-1.6	10.5	19.2	8.4	10.8	1.1	11.8
Turkey	25.0	(36.0) ¹	(10.0) ¹	(26.0) ¹	(-1.0) ¹	25.0
Total of the above excluding Turkey	19.3	9.3	10.0	-3.1	6.9	17.3	9.2	8.1	1.5	9.6
Other OECD Europe	17.3	11.2	6.1	2.6	8.7	13.6	11.2	2.4	1.3	3.8

¹ estimated

Greece, Italy, Portugal and Spain, but quite marked in Ireland and enormous in Turkey. The exceptional levels in Turkey and Ireland are explained only to a minor extent by the age structure of the population, and to a larger extent by very high age-specific fertility rates. Birth rates have been declining from the Sixties to the Seventies both in average Earlier DCs and in the Six - with the notable exception of Ireland -, but the decline has been stronger in Earlier DCs and therefore the differential between the two groups of countries has been increasing.

Death rates have been almost stable since the Sixties and are somewhat lower in all the Six than in average Earlier DCs. This results from age-and-sex-specific rates not far different from those of Earlier DCs (except in Portugal and Turkey, where they are considerably higher), and from a lower proportion of aged people in total population (such a proportion being lowest in Portugal and Turkey).

Consequently the rate of natural increase is in all the Six above average Earlier DCs, the differential being quite high in Ireland and enormous in Turkey. The differential has also been increasing from the Sixties to the Seventies.

In the Sixties, and until 1973, all the Six had a substantial rate of net emigration. As a result, Greece, Ireland and Italy had rates of total increase lower than average Earlier DCs, and Portugal had actually a population decrease. Spain had a rate of total increase somewhat higher,

and Turkey enormously higher than Earlier DCs.

Since 1973, with the crisis of emigration outlets in Europe, the position has radically changed and all the Six are increasing their population considerably faster than average Earlier DCs. In Portugal the position is aggravated by the repatriation of some 600.000 persons from the former colonies.

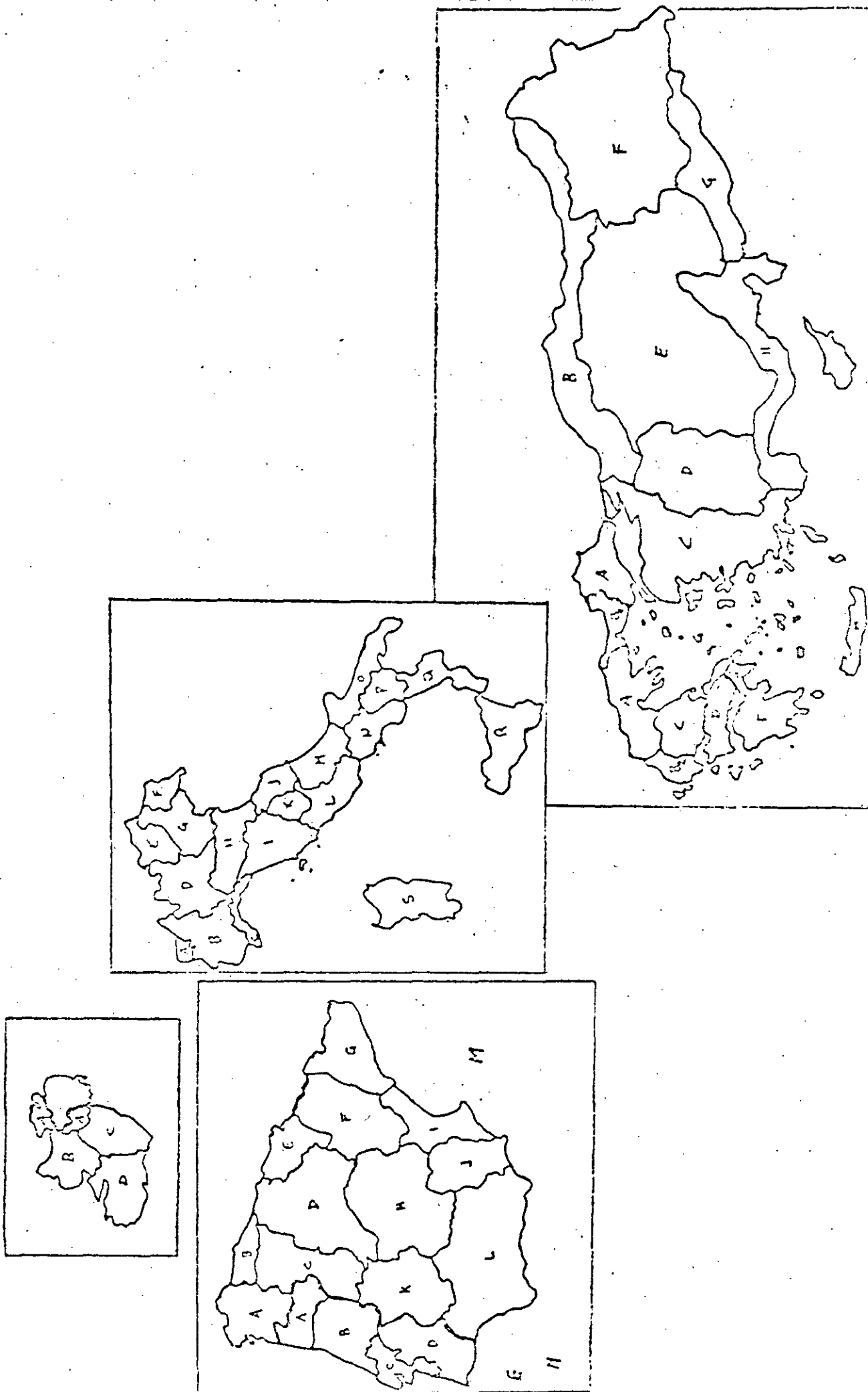
4. Geographical distribution of the population

The average density of population is considerably lower in the Six -excepting Italy- than in average Earlier DCs. Also the ratio of population to cultivated land is lower, again with the exception of Italy (see Annex A, table 4). The picture would look less favourable for Mediterranean countries if the quality of land could be taken into consideration.

Comparisons concerning the distribution of population by regions are much affected by the regional subdivision adopted, which involves some arbitrariness, as there are not well established international conventions on this matter. The following is based on a research covering all European countries including USSR recently conducted by three members of the Secretariat of the U.N. Economic Commission for Europe (1). The regional subdivision adopted for the Six is shown in Map 1.

(1) T. Arnold, L. Danieli and C. Zacchia, Regional concentration of population and inter-regional migration in Europe, 1950-1970, paper presented at the 17th European Congress of Regional Science Association in Cracow, August 1977. Forthcoming.

Map 1 Regional subdivisions adopted



Denomination of regions shown in Map 1

Greece		Portugal	
A	Macedonia	A	Norte
B.1	Thrace	B	Centro
B.2	Epirus	C	Lisboa
C	Thessaly	D	Sul
D	Central Greece - Euboea	E	Açores - Madeira
E	Attica - Piraeus		
F	Peloponnesus		
G	Ionian Islands		
H	Aegean Islands		
I	Crete		
Ireland		Spain	
A	Ulster	A	Galicia
B	Connacht	B	Oviedo - Asturias
C	Leinster	C	León
D	Munster	D	Castilla la Vieja
		E	Vascongadas - Navarra
		F	Aragón
		G	Cataluña
		H	Castilla la Nueva
		I	Valencia
		J	Murcia
		K	Extremadura
		L	Andalucía
		M	Baleares
		N	Canarias
Italy		Turkey	
A	Valle d'Aosta	A	Turkey in Europe
B	Piemonte	B	Black Sea Coasts
C	Liguria	C	Marmara - Aegean Sea Coasts
D	Lombardia	D	Western Anatolia
E	Trentino - Alto Adige	E	Central Anatolia
F	Friuli - Venezia Giulia	F	Eastern Anatolia
G	Veneto	G	South-East Anatolia
H	Emilia - Romagna	H	Mediterranean Sea Coasts
I	Toscana		
J	Marche		
K	Umbria		
L	Lazio		
M	Abruzzi - Molise		
N	Campania		
O	Puglia		
P	Basilicata		
Q	Calabria		
R	Sicilia		
S	Sardegna		

Population density is found considerably to vary among regions inside each European country, but the degree of unevenness strongly differs between countries. No systematic association emerges between the degree of unevenness and the income level of countries.

The Six are far from uniform as concerns their present degree of unevenness. If such a degree is measured by the coefficient of variation of regional population density (as in the right hand section of Table 6), Greece has the greatest unevenness in OECD Europe (followed by France), while the other five rank among the countries of OECD Europe having the least uneven distribution.

There is however considerable uniformity as concerns time trends. The right hand section of table 6 shows that in all the Six unevenness increased not only during the Fifties (when a similar trend was prevailing through all OECD Europe), but also during the Sixties, when aggravation ceased to be a common trend in OECD Europe with the notable exception of the three Northern countries (Finland, Norway and Sweden).

Still more significant than increasing unevenness, is the occurrence of actual population decrease in individual regions, because this may involve serious evils in the shape of wastage of resources, decay, desertification, From the central section of Table 6 an impressive contrast emerges,

Table 6 Regional distribution of population, 1950-1970

	Number of regions into which the country has been subdivided	Number of regions where total population is decreasing				Coefficient of variation of regional population density (%)		
		Total		of which with a yearly rate of decline of 5% or more		1950	1960	1970
		1950-1960	1960-1970	1950-1960 ¹	1960-1970 ²			
Greece	10	3	9	2	6	130	153	186
Ireland	4	4	2	3	2	46	52	62
Italy	20	7	4	1	1	53	57	60
Portugal	6	1	3	1	3	49	50	53
Spain	14	2	5	0	2	45	49	58
Turkey	8	0	0	0	0	57	61	69
Total of the above	60	17	23	7	14	57	62	69
Finland, Norway and Sweden	18	1	6	0	2	113	118	124
Other OECD Europe	81	6	3	0	0	79	82	81

1. The regions are: Aegean Islands and Peloponnesus in Greece; Connacht, Ulster and Munster in Ireland; Abruzzi-Molise in Italy; Sul in Portugal.

2. The regions are: all save Attica-Piraeus, Macedonia and Thessaly in Greece; Connacht and Ulster in Ireland; Basilicata in Italy; Sul, Centro and Alentejo-Alentejo in Portugal; Extremadura and Leon in Spain; Centre-East in Finland; Middle-North in Sweden.

Data refer to the Census years closest to 1950, 1960, 1970. The coefficient of variation shown for individual countries is unweighted; the average for groups of countries is weighted by population.

Source: based on T. Arnold, L. Danielli, C. Zaccaria, *cit.*

under this respect, between the Six on one hand and the Earlier DCs on the other hand. Out of 60 regions making up the Six, as many as 17 lost population in the Fifties, and 23 in the Sixties. The corresponding figures were 1 and 6 out of 18 in the Northern Countries, and only 6 and 3 out of 81 in the other Earlier DCs. As for the Six, each of them had some losing regions with the sole exception of Turkey (which is not surprising if the extremely rapid rate of total population increase in that country is considered).

The contrast between the Six and Earlier DCs, and the aggravation of the trends in the Six from the Fifties to the Sixties, are even more impressive if the attention is focussed on those regions where population declined at such a high rate as 1/2 per cent per year or more. Some figures can be read in Table 6 and more detailed information is given in Annex A, tables 5-10. The latter also illustrate the respective contribution of natural and migratory movement to actual changes in regional population. As could be expected, it emerges that emigration has played an overwhelming role in regional depopulation.

The distribution of population by type and size of cities also deserves analysis, but only a few hints can be given here.

As concerns the type of cities, it has been noted by various authors that in Later DCs, and specially in Mediterranean countries, a recurring urban type "is the one based on tertiary activities: public administration, personal services, retail trade, tourism and so on.

Even if these cities have some manufacturing industries and tertiary

functions of a higher level (banking, wholesale, etc.) the core of their economy is based on tertiary non permanent jobs and low-productivity Government employment.

"This is a very specific type of city, half-way between the 'parasitic' cities of the underdeveloped world and the modern industrial and tertiary metropolises of developed countries. Recent studies have shown how the survival of these cities is connected both with a very large and complex system of transfer payments, and with work in the home." (1)

As concerns the size, some figures currently used for international comparison are shown in Table 7, but a preliminary note of warning is due. The criteria adopted in delimiting the geographical units may differ among countries and may not coincide with those wished by the economist: for instance, parts of a metropolitan area may appear in the statistics as separate cities of small or medium size.

The picture emerging from the figures available can be summarized as follows. As concerns the present position, all the Six still have a much higher percentage of total population living in rural districts or small cities (up to 20.000) and a much lower percentage living in large cities (above 100.000) than average Earlier DCs. The difference from Earlier DCs is largest, under both respects, for Turkey and Portugal; and smallest for Greece. The percentage living in medium-sized cities (from 20.000 to 100.000) is comparatively very low in Portugal and Turkey, while in the other four it is about

(1) P. Ceccarelli, Some notes on the need to examine differences in urbanization processes, 1979, unpublished document.

Table 7 Urban concentration, 1950-1970

	Percentage of total population living in cities of the size specified								
	Rural districts and cities up to 20,000 inhabitants			Cities from 20,000 to 100,000			Cities of more than 100,000		
	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970
Greece	49	43	37	29	30	23	22	27	40
Ireland	59	55	49	16	18	20	25	27	31
Italy	56	52	49	24	24	22	20	24	30
Portugal	69	66	64	10	11	12	21	23	24
Spain	51	46	41	25	26	25	24	28	34
Turkey	78	74	69	14	14	13	8	12	18
Total of the above	61	57	52	21	21	20	18	22	28
Other OECD Europe	34	30	25	21	22	22	45	48	53

equal to the average Earlier DCs.

As concerns time trends, from 1950 to 1970 all the Six - as well as average Earlier DCs - had a decline of the proportion living in small localities and an increase of the proportion living in large cities. The shift to large cities was exceptionally strong in Greece (Athens) and very moderate in Portugal. The proportion living in medium-sized cities was stable or slightly increasing in all the Six from 1950 to 1960, but from 1960 to 1970 the trend reversed, except in Portugal and Turkey. The shift away from medium-sized cities was strongest in Greece.

Data for the most recent years not shown in the table indicate that the trend to concentration in large cities is subsiding in some Earlier DCs. Also Italy had from 1970 to date a decline of 1/2 point in the percentage of population living in cities above 100,000, while the percentage living in cities from 20,000 to 100,000 increased by almost 2 points. The increase extended to the range 5,000-20,000, and only under 5,000 the proportion declined.

5. Age and sex composition

The present position is summarized in Table 8. It emerges that the ratio of population in working age (15-64) to total population is comparatively small in Turkey and Ireland, while in the other four it is roughly in line with average Earlier DCs. The proportion in lower age brackets (0-14) is in all the Six save Italy larger than in average Earlier DCs, the difference being strongest for Turkey and Ireland. The proportion in higher age brackets (over 64) is smaller

Table 8 Age and sex composition, 1975

	Age composition (%)			Percentage ratio of male to female population
	0-14	15-64	65-69	
Greece	24	64	12	96
Ireland	31	58	11	101
Italy	22	66	12	95
Portugal	28	62	10	90
Spain	28	62	10	96
Turkey	40	55	5	103
Total of the above	28	62	10	97
Other OECD Europe	23	63	14	94

in all the Six than in average Earlier DCs. The difference is very strong for Turkey, not for Ireland where high natural increase is but a recent phenomenon.

As for the sex ratio, the only point to note is the unusually high proportion of males in Turkey and Ireland. This apparent oddity is easily explained by remembering that everywhere males exceed in number females at birth and tend to die sooner; therefore the proportion of males in total population tends to be higher the "younger" the age structure of the population concerned.

Age and sex structure has not considerably changed over time and the description above applies as well to 1960 (see Annex A, table 13).

6. Participation in the labour force

It is a common finding that specific participation rates of males of age 25-54 have a small variance, being everywhere around 95%; and the Six are no exception. But some peculiar features are found in other age brackets (Annex A, table 14). Italy has very low specific rates, by international standards, for males of age 15-19, 55-64, 65 and over. Such differences were aggravated from 1960 to 1975 and may be explained by the exceptional diffusion of irregular and hidden employment in that country. Greece has comparatively low specific rates for males of age 20-24. Turkey and Portugal, on the other hand,

Table 9 Labour force as a percentage of population, 1975

	Labour force / Population in age 15-64			Labour force / Total population		
	M	F	M+F	M	F	M+F
Greece	83	31	56	53	20	36
Ireland	92	34	63	54	19	37
Italy	81	31	56	53	20	36
Portugal	94	32	61	58	20	38
Spain	88	33	60	56	20	38
Turkey	93	53	74	52	29	41
Total of the above	87	37	62	54	22	38
Other OECD Europe	87	51	68	56	32	43

have comparatively high specific rates for males of age 15-19 and 65 and over, which may be connected with their having the highest share of agricultural population in OECD Europe.

Table 9 shows that - as a combined result of age structure and age-specific participation rates - the overall ratio of male labour force to total male population is slightly lower in average Six than in average Earlier DCs. Turkey is much below, due to the heavy weight of the younger age class, and only Portugal is above. The ratio of male labour force to male population in working age is almost equal in average Six and average Earlier DCs, but Portugal, Turkey and Ireland are considerably above the average, and Italy and Greece considerably below. From data shown in Annex A it emerges that this ratio has been declining since 1960 in all the Six, as well as in average Earlier DCs.

As regards female population, age-specific activity rates tend to be below the average of Earlier DCs in all the Six except Turkey. In Italy rates are comparatively low in all age brackets without exception. In the other four countries there are a few exceptions, but only one - age bracket 20-24 in Ireland - is relevant, while all the others refer to age brackets below 20 or above 64, where quantities affected are small and international comparability is dubious. Coming to the special case, Turkey, female participation rates are

found to be higher or not much lower than in average Earlier DCs in all age brackets except 20-24. The explanation of these high rates is to be sought, again, in the agricultural characteristics of the country.

As a combined result of age structure and age-specific participation rates, the ratio of female labour force to total female population is considerably lower in all the Six than in average Earlier DCs. The ratio to population of working age is also lower, *except* in Turkey where it is marginally higher. From data shown in Annex A it emerges that in 1960 the differences between the Six and average Earlier DCs as regards these ratios had the same sign as in 1975. Since 1960 the ratios have been increasing only in Portugal and Spain - roughly in step with average Earlier DCs, though at a wide distance - while they have been falling in the other four countries.

Taking both sexes together, all the Six have a lower ratio of labour force to total population than average Later DCs; and all except Turkey have a lower ratio of labour force to population in working age.

It emerges from data shown in Annex A that since 1960 the comparative position vis-à-vis Earlier DCs has deteriorated in Greece, Ireland, Italy and Turkey and but slightly

improved in Portugal (1) and Spain.

7. Population projections compared with past trends

As already seen (section 4), in the recent and less recent past all the Six had a rate of natural increase of population higher than average Earlier DCs, but also had a substantial rate of net emigration. Consequently, over the period 1960-1975 taken as a whole, only in Turkey the rate of total increase was much higher than in average Earlier DCs. Ireland and Italy had a rate approximately in line with that average, Spain was somewhat above, and Portugal much below.

As can be seen in Table 10, population of working age in all the Six increased slower or not faster than total population, also due to emigration. Only in Spain and Turkey the rate was higher than in average Earlier DCs.

But while average Earlier DCs expanded their labour force at a rate only slightly lower than population of

(1) Portugal had actually a slight increase in the ratio of labour force (but not of civilian employment, as will be shown later) to both total population and population in working age, while all the other five - as well as average Earlier DCs - had some decline.

Table 10 Annual rate of change (o/oo) of population 1960-1975 and projections 1975-1990 (1)

	1960 - 1975			Projections 1975-1990 (assuming no net migration)	
	Total population	Population in age 15-64	Labour force	Total population	Population in age 15-64
Greece	6	4	-7	7	9
Ireland	7	6	1	11	14
Italy	7	5	-4	4	5
Portugal *	2	2	11	11	10
Spain	11	9	8	10	9
Turkey	25	25	15	22	28
Total of the above	12	11	5	11	13
Other OECD Europe	7	6	4	0	4

(1) Based on Demographic Trends 1950-1990, OECD, 1979. Note that there is an inconsistency between this source and the demographic statistics reported in Table 5 as concerns the rate of population increase in Portugal from 1960 to 1975.

working age, four of the Six failed to do the same. In Greece and Italy labour force actually declined, and in Ireland and Turkey it increased much slower than population of working age; only in Spain it increased almost in line, and in Portugal faster.

Considering past performance, the demographic projections 1975-1990 shown in the right hand section of Table 10 are a source of worry. The projections shown take account of natural movement only, because any forecast about net migration movements would be unwarranted. It emerges that, in the absence of substantial net emigration, the rate of increase of population of working age will be higher in 1975-1990 than it was in 1960-1975 in Greece, Ireland, Portugal and Turkey and in the Six as an aggregate⁽¹⁾, while the reverse will apply to average Earlier DCs. The rate will be actually higher in each of the Six than in average Earlier DCs⁽²⁾. There cannot be large errors in the estimate, as practically all people belonging to the age bracket concerned were already born at the moment of making the projection⁽³⁾.

(1) The rate is expected to rise during the first part of the period considered and to decline subsequently.

(2) Also see a detailed discussion of the prospects of labour force in Western Europe to 1985 by the U.N. Economic Commission for Europe (in "Economic Bulletin for Europe", vol. 30 n°2), which is in agreement with the above.

(3) Remember that this statement refers to the operation of natural movement in the absence of migratory movement. Actually, due to massive net immigration after the moment of making the projection, some of the Six are by now much above the population level projected.

The question arises how it will be possible to accommodate such a comparatively heavy increase of the potential labour force.

8. Labour force composition

The statistics available (1) indicate that during the last two decades the share of unemployed in total labour force has been consistently higher in average Six than in average Earlier DCs, while there has been no significant difference between the two groups of countries concerning the share of armed force. The statements above equally apply to the shares in total population, but it must be stressed that international comparability of both unemployment and armed forces statistics is quite weak.

Civilian employment has been consistently lower in average Six than in average Earlier DCs not only in relation to labour force, but also in relation to population, which is more significant because the latter ratio is but marginally affected by the doubts regarding unemployment and armed forces statistics.

Table 11 highlights the composition of civilian employment. The left hand section shows the share of employees (either wage or salary earners) in total civilian employment. On this matter too the international comparison involves sizeable

(1) See Annex A, Table 16.. More analytical data on unemployment are reported in the OECD document MAS(78)23, Tables 3.1 and 3.2.

Table 11 Composition of civilian employment, 1977

	Wage and salary earners as a percentage of total civilian employment	Total civilian employment by kind of economic activity (o/o)			Percentage ratio of industrial employment to employment in services
		Agriculture	Industry	Services	
Greece	44 ¹	28	30	41	73
Ireland	71	23	30	47	65
Italy	71	16	39	45	85
Portugal	64	33	33	34	96
Spain	70	21	37	42	90
Turkey	29	61	17	22	74
Total of the above	59	31	31	38	84
Other OECD Europe	86	7	40	53	75

1. 1971

margins of error, but nevertheless a distinctive feature of the Six comes safely out. They all have a comparatively low share of employees, ranging from under 30 per cent in Turkey to 70-71 per cent in Ireland, Italy and Spain, while the average of Earlier DCs is above 85. From Annex A (Table ¹⁶...) it emerges that the trend since 1960 has been *increasing*, both in the Six and in Earlier DCs.

The low share of employees in the Six is only in part due to their having a high proportion of employment in agriculture, a sector characterized in all countries by a comparatively large *share* of self-employment. It is found, indeed, that the Six tend in general to have a lower share of employees than Earlier DCs inside every single sector of economic activity (1). The difference is specially strong in manufacturing and in commerce: in each of these sectors all the Six have a share of employees distinctly lower than Earlier DCs. For agriculture the contrast is less marked and not so general.

The Six probably differ from average Earlier DCs also in having a higher proportion of unpaid family workers, and some statistics showing it are available (2), but here again a note of warning is due concerning international comparability.

(1) See OECD, MAS(78)23, Tables 2.3 and 2.4

(2) See OECD, MAS(78)23; Tables 2.5 and 2.6.

9. Employment by kind of economic activity

The central section of Table 11 shows that the Six do not substantially contradict the common finding that an inverse correlation holds between income per capita and share of agriculture in total employment. They all have agricultural shares above the average Earlier DCs, and some of them largely above. *As far as their mutual* positions are concerned, the agricultural share looks higher than expected in Greece and lower than expected in Italy, in comparison with Ireland and Spain; but there may be a considerable margin of error in the estimate, specially for Greece.

The allocation of extra-agricultural employment between industry and the service sector (including Government), on the other hand, is not significantly correlated with the income level. From the right hand section of Table 11 it emerges that the ratio of industry to services is oddly high in Portugal and quite high also in Spain and Italy, while it is very low in Ireland. Greece and Turkey have about the same ratio as average Earlier DCs.

Additional information concerning employment in industry is given in Annex A, table 18. . . Employment is measured there as a proportion of total population, and the Six are compared with two single Earlier DCs, namely France and Germany. First, it emerges that among the Six only Italy has a proportion of industrial employment in total population almost equal to

- and Spain not much lower than - France (Germany being much above). The other four are far below. Second, the differences found are mainly due to manufacturing. Mining is not especially below-average in the Six except Portugal, and is anyway too small a fraction to affect appreciably the size of total industry. Construction does not exhibit large differences among countries, except Turkey, which indeed is very low.

A further breakdown of manufacturing employment is available only for employees, as distinguished from self-employed. Not unexpectedly, the comparative position of the Six vis-à-vis France and Germany in aggregate manufacturing appears lower, once self-employed are left out. Most affected are Greece, Turkey, and also Italy. The latter is found to be 15 per cent lower than France if employee labour is considered, while it is only 3 per cent lower when total labour is considered. This is significant insofar as it points to substantial differences lying beyond apparent similarities. Namely, statistics uniformly labelled as "manufacturing" include in different countries very different proportions of small shops, of cottage labour, etc.

Regarding the single subdivisions of manufacturing, the picture emerging from the data shown in Annex A can be summarized as follows:

- Turkey (for which, however, the statistics available are quite remote) and, to a smaller extent, Greece, are lower

than France and Germany in every division.

- All the Six are lower than France and Germany in fabricated metal products, chemicals, paper.
- There are a few cases in which some of the Six are above France and Germany. In textiles Portugal is very high and Italy, Spain and Ireland are rather high. In non metallic minerals Italy and Spain are rather high and Portugal and Ireland are not low. In food Ireland is very high and Spain not low. In wood Portugal is rather high and Spain and Italy are not low. Finally, in basic metals Spain is rather high. It has to be noted that all these cases (possibly excepting the last one) happen to refer to manufacturing subdivisions popularly classified as "traditional".

10. Past trends in employment

From detailed data shown in Annex A (Table 17) it emerges that over the period 1960-1976 the aggregate Six - compared with aggregate Earlier DCs - had a higher rate of increase of employment as well in industry as in services, and a milder rate of decrease in agriculture (excepting the sub-period 1960-1965 in which the rate of decrease was equal for the two groups of countries).

However, being affected by a much heavier weight of the declining sector, agriculture, the Six performed somewhat less brilliantly with regard to total employment. During the sub-period 1960-1965 total employment declined in the Six

while increasing in Earlier DCs; subsequently it evolved more favourably in the Six than in Earlier DCs, but not to the full extent required for matching the quicker population increase.

Table 12 helps better to appreciate the role of employment changes inside each activity sector in affecting the aggregate employment level of the population, by expressing all changes - both of population and of employment - as annual rates per 10.000 inhabitants.

The picture drawn in the table can be summarized as follows. (1) As already seen in section 3 above, natural increase is higher in average Six than in average Earlier DCs, migratory movements absorb only a part of the difference, and therefore the actual increase of population is finally higher in the Six. In relation to total population, both the number of jobs lost in agriculture and the number of additional jobs gained in industry and services are higher in the Six than in Earlier DCs. Gains and losses do almost offset, and the annual increase in total employment is very small (around 1 per thousands inhabitants) and only insignificantly higher in the

(1) The present summary regards only the average experience of the Six, but considerable differences between individual countries are illustrated in the table, to which the reader is referred.

The Portuguese figures 1962-1975 are much affected by mass repatriation from the former colonies in 1975; therefore alternative figures are offered in the table for 1962-1974.

Table 12 A Synopsis of changes in population and employment, annual rate per 10000 inhabitants, 1962-1975

	Natural increase	Net migration	Increase in resident or temporarily absent population				Average absolute yearly change of the ratio (‰) of Employment to Population	
			Total	of which, Employed		Non Employed		
				Agriculture	Industry and Services			Total Employed
Greece	87	-34	53	-62	44	-18	71	-38
Ireland	121	-44	77	-31	25	-6	83	-32
Italy	82	-11	72	-41	26	-15	87	-42
Portugal	82	-41	41	-38	20	-18	59	-33
Portugal 1962-1974]	82	-75	-7	-43	26	-17	10	-15
Spain	106	-10	96	-40	65	25	71	-12
Turkey	250	-8	60	54	196	-50
Total of the above	118	-33	44	11	107	-33
Other OECD Europe	46	+18	64	-18	26	8	56	-19

Six than in Earlier DCs. As population however is increasing substantially faster in the Six, so does the number of non employed.

All this is reflected in the ratio of total employment to population, whose evolution is analyzed in some detail in Annex A (Table 19A). Such ratio was already lower in the Six than in Earlier DCs at the beginning of the Sixties, and has been since decreasing faster in the Six (-0.3 percentage points annually) than in Earlier DCs (-0.2). The marked decline in the Six results from a negative contribution of as much as 0.4 points annually from agricultural employment, and a positive contribution of 0.1 points from employment in industry and in services. The corresponding contributions in Earlier DCs are -0.2 from agriculture and zero from industry and services.

Not surprisingly, the evolution of total employment just summarized much resembles the evolution of total labour force summarized in section 6.

The question arises whether such a quick decline and such a depressed level of the ratio of employment to population, as recently experienced by the Six, are an unprecedented phenomenon. A tentative answer is offered by Annex A (Table 19B).

According to the past experience of those Earlier DCs for which more or less reliable historical statistics proved readily available, the employment ratio was always higher - and generally much higher - than in present day's Six (having a ratio of 36 per cent in 1975), with the exception of United States 1850.

Only exceptionally did the ratio decline over many years by more than 0.2 percentage points annually, the

exceptions being France in 1926-1936 and in 1954-1962, Sweden and Germany in the years of World War 2, and Japan from 1890 to 1930 when she was, however, moving down from terrifically high levels. Apart from the exceptions mentioned, an approximate balance was maintained in all earlier DCs examined between the decline in agriculture and the increase in non agricultural activities, which contrasts with the disproportionate decrease of agricultural employment and the ensuing strong fall of the aggregate employment ratio recently experienced by the Six.

11. Labour productivity by kind of economic activity

As elsewhere in the present report, "productivity" is here used as an abbreviation for value added at current prices per person employed. The average position 1970-1976 concerning the Six is illustrated from various angles in Table 13. (1)

The left hand section of the table focusses productivity differentials between sectors of economic activity (taking industry = 100) inside each country. According to a familiar hypothesis, productivity differentials between sectors arise and grow in the earlier phases of economic growth, and tend to attenuate and eventually to disappear in later phases.

(1) The corresponding figures for 1960, 1965, and for each individual year from 1970 to 1976 are shown in Annex A (Tables 20A and 20B); they also conform - at large - with the summary picture drawn here.

Table 13 Value added per person employed by kind of economic activity, comparative level, 1970-1976

	Inter-sector comparison (Industry = 100)			Inter-country comparison (France = 100)				Total recalculated assuming the same employment structure as France
	Agriculture	Services	Total	Agriculture	Industry	Services	Total	
Greece	48	149	100	41	46	61	45	54
Ireland	53	..
Italy	42	111	94	56	69	68	64	68
Portugal (1)	34	113	83	54	31	31	25	31
Spain (2)	41	127	97	39	50	56	48	52
Turkey	21	109	51	11	27	26	14	25
Other OECD Europe	60	106	100	105	98	91	97	94

(1) 1974-1976

(2) 1970-1975

In the middle phases, productivity is expected to be lower in agriculture than in both industry and services. Somewhat more hesitantly, services are expected to be above industry. The experience of those of the Six for which information is available conforms with this hypothesis in the sense that all these countries have much larger negative differentials for agriculture, and somewhat larger positive differentials for services, than average Earlier DCs.

The ranking of the single countries according to the size of the differential does not, however, fully conform with the general hypothesis above, and calls for additional explanations based on local characteristics. This applies, in particular, to the positive differential for services, comparatively very high in Greece and very low in Portugal and Turkey.

The central section of Table 13 focuses on productivity differentials between countries (taking France = 100) for each sector of activity. It appears that all those of the Six for which information is available have a lower productivity than average Earlier DCs (and than France individually considered) in each sector. Apart from Portugal, the inferiority is most marked in agriculture.

The right hand section of Table 13 shows how large the average productivity of each country would be under the hypothesis that productivity inside each sector remained as it actually is, but the relative size of each sector (as measured by employment) became equal to that actually found in France. The excess of such an hypothetical value of average productivity over the actual value shown in the preceding column (i.e. the

column "Total" in the central section of the table) indicates to what extent the depressed average productivity in the Six is attributable to an unfavourable employment structure, rather than to low productivity levels inside individual sectors. (1) It emerges from the table that such an excess is extremely large in Turkey (the hypothetical value being 79 per cent above the actual value), appreciable in Greece (+ 20 per cent) and in Portugal (+ 24 per cent), but quite small in Italy (+ 6 per cent) and in Spain (+ 8 per cent).

Table 14 links up the findings of the present section concerning international differences in the average productivity of the aggregate economy, with those of section 1 concerning international differences in GDP per capita (2). It appears that the relative gap between the Six, on one hand, and average Earlier DCs (as well as France individually considered), on the other hand, is larger for GDP per capita than for productivity.

The factors which combine with productivity in determining GDP per head (3) are age-specific participation rates (a factor but roughly accounted for by the ratio L / P_{15-64} shown in the third column of Table 14) and the age structure of the population (a factor summarily accounted for by the ratio

(1) Alternative indicators, leading to slightly different results, could easily be conceived.

(2) Corresponding figures for 1970 and 1975, shown in Annex A (Table 21) conform at large with the picture drawn here.

(3) What I am referring to is, of course, just an identity, not a functional relationship.

Table 14 Comparative level of GDP per capita, GDP per person employed, proportion of population in working age and employment ratio (France = 1), 1976

Symbols adopted:		of course:
Y = GDP at current exchange rates		$\frac{Y}{P} = \frac{Y}{L} \cdot \frac{L}{P_{15-64}} \cdot \frac{P_{15-64}}{P}$
P = total population		
P_{15-64} = population in age 15-64		
L = employed civilian labour force		

	$\frac{Y}{P}$	$\frac{Y}{L}$	$\frac{L}{P_{15-64}}$	$\frac{P_{15-64}}{P}$
Greece	.36	.42	.86	1.02
Ireland	.38	.48	.88	.92
Italy	.47	.55	.82	1.05
Portugal	.24	.30	.84	.99
Spain	.44	.51	.87	.99
Turkey	.15	.17	1.04	.88
Total of the above	.36	.42	.89	.99
Other OECD Europe	.92	.93	1.00	1.00

shown in the fourth column of the table). It emerges that in the aggregate Six both factors act unfavourably, but the action of participation rates is dominant, while that of age structure is but marginal. Coming to individual countries, it is found that Italy and Greece are so unfavourably placed as concerns participation rates that the small advantage they enjoy as regards age structure is far from providing an adequate offset.

Ireland suffers from the combination of an uncommonly unfavourable age structure with participation rates lower than Earlier DCs, though higher than Greece and Italy. For Portugal and Spain the disadvantage mainly comes from low participation rates. Turkey, on the other hand, is exceptionally favoured as concerns participation rates, but this is more than offset by her having the weakest position as concerns age structure.

12. GDP by kind of economic activity

Table 15 shows the average share 1970-1976 of each sector of economic activity in total GDP.⁽¹⁾ As can be seen in Annex A (Table 22) shares were rather stable over that period, and therefore the figures in Table 15 are sufficiently representative also of the position to date.

By comparing the GDP shares shown in Table 15

(1) Ireland could not be included in the table because information on a comparable basis was not available.

Table 15 Percentage composition of GDP by kind of economic activity, 1970-1976

	Agriculture	Industry	Services	Percentage ratio of industry to services
Greece	16	28	56	50
Italy	8	42	50	84
Portugal	14	39	47	83
Spain (1)	10	38	52	73
Turkey	27	27	46	57
Total of the above (1)	11	39	50	78
Other OECD Europe	4	42	54	78

(1) 1970-1975

with the employment shares shown in Table 11, two remarks can be made.

First, in all the five Later DCs covered, due to the lower productivity of agriculture compared with non-agricultural activities, agriculture is found to account for a much smaller percentage of GDP than of employment. This experience is shared by most other countries, including many Earlier DCs.

Second, the five Later DCs differ less from aggregate Earlier DCs as concerns the percentage composition of GDP than as concerns the percentage composition of employment. (1) This was already implicit in the point, made in section 11, that productivity differentials between sectors tend to be presently larger in the five Later DCs here examined than in Earlier DCs. It follows indeed from that point that the Later DCs, compared with Earlier DCs, happen to have a lower product per person employed just in that sector - agriculture - in which they have a larger employment share; and a higher one just in that sector - services - in which they have a smaller employment share. Thus, international differences in employment shares

(1) This is offered only as a loose statement. It applies to the percentage shares of agriculture, industry, and services in the total. It does not fully apply to the ratio of industry to services. With regard to such a ratio, Greece and Turkey differ more from Earlier DCs as concerns product (Table 15) than as concerns employment (Table 11)-

are to some extent offset by opposite differences concerning relative productivity.

13. Past growth of product and productivity by kind of economic activity

The growth at constant prices of product by kind of economic activity since 1960 is shown in Table 16 and that of productivity in Table 17. (1)

During the period 1960-1973 considered as a whole, only Ireland among the Six increased GDP just as fast as average Earlier DCs; all the other five increased it faster, and Greece and Spain much faster. The moderate average rate of growth in Ireland results from a slow pace at the beginning of the period, and a quite brilliant performance in later years.

In all the Six - as in average Earlier DCs - the quickest growing activity was industry, and the slowest agriculture.

Productivity increased quickly in all three main sectors of activity, and mostly in industry and agriculture. The increase in agricultural productivity largely resulted from strongly declining agricultural employment; Turkish agriculture however stands apart, with very little decline in employment and but a moderate increase in productivity.

In all the Six (and specially in Greece, Portugal and Turkey) the productivity increase of the aggregate economy was considerably higher than can be explained by productivity

(1) Annex A (Table 23) gives a further subdivision of the period 1960-1973.

Table 16 GDP by kind of economic activity, annual rate of change (o/oo)
at constan prices, 1960-1976

	1960-1973				1973-1976			
	Agriculture	Industry	Services	Total	Agriculture	Industry	Services	Total
Greece	42	100	76	76	30	9	37	28
Ireland	10 ⁽¹⁾	62 ⁽¹⁾	44	44	16
Italy	20	60	25	56	3	15	29	21
Portugal	12	91	76	69	-34	-12	37	9
Spain	35	96	70	74	16 ⁽²⁾	23 ⁽²⁾	38 ⁽²⁾	27
Turkey	17	88	72	59	96	84	83	86
Total of the above	24	74	64	62	27
Other OECD Europe	46	15

(1) 1960-1970

(2) 1973-1975

Table 17 GDP per person employed by kind of economic activity, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1960-1976

	1960-1973				1973-1976
	Agriculture	Industry	Services	Total	Total
Greece	58	66	54	83	28
Ireland	42 ⁽¹⁾	38 ⁽¹⁾	35 ⁽²⁾	44	22
Italy	71	60	37	60	10
Portugal	50	77	48	69	18 ⁽²⁾
Spain	64	96	26	66	35
Turkey	21	40	14	47	81
Total of the above	65	68	35	62	22
Other OECD Europe	42	22

⁽¹⁾ 1965-1970

⁽²⁾ 1974-1976

gains inside the three main sectors of activity, the difference being attributable to the large shift in employment shares from the lower-productivity sector (agriculture) to the other sectors.

After 1973, the pace of growth of product and productivity was abruptly reduced in five of the Six (except Turkey) as well as in most other countries. Though depressed, the rates of growth of GDP remain however somewhat higher in the Six except Portugal than in average Earlier DCs. The slow down is most marked in industrial activity, which in Portugal even declined.

14. Firms' size and connected characteristics

The analysis of labour force composition (sections 8 and 9) has brought to light a comparatively very high percentage of self-employed in the Six, which implies a comparatively high proportion of small-sized firms, and such a point has now to be further examined. Unfortunately, due to the scanty statistical information available, comparisons on this matter cannot be extended so as to cover all the Six and the aggregate Earlier DCs of OECD Europe, as usual in the present report. Only some

of the Six and a small sample of Earlier DCs (including countries outside OECD Europe), for which comparable statistics could readily be found, are examined.

Chart 3 illustrates the concentration of manufacturing employment in smaller establishments. (1) It appears that whatever size is chosen - in the range from 10 to 100 persons engaged - as being the dividing line between smaller and larger establishments, the concentration in the smaller establishments is highest in Greece and Turkey, somewhat lower in Italy, Spain and Japan, still lower in Germany, and lowest in U.K. and U.S. For instance, establishments up to 50 persons account for 60 per cent or more of total employment in Greece and Turkey, around 40 per cent in Italy, Spain and Japan, little over 20 per cent in Germany, and little over 10 per cent in U.K. and U.S. (2) The data shown, therefore, rather support than contradict the hypothesis that those countries where industrialization started later tend to have a larger proportion of employment in smaller establishments.

(1) The basic data have been extracted from Annex A, Tables 25-28, and G. Fuà, Employment and productive capacity in Italy, cit., p. 229.

(2) In Portugal, according to the 1972 Census, the corresponding figure referring to the aggregate manufacturing plus mining is 35 per cent, but this is likely to be an underestimate due to a high proportion of the smaller firms having not been caught in the Census.

Chart 3 Share of small establishments in total manufacturing employment, circa 1970

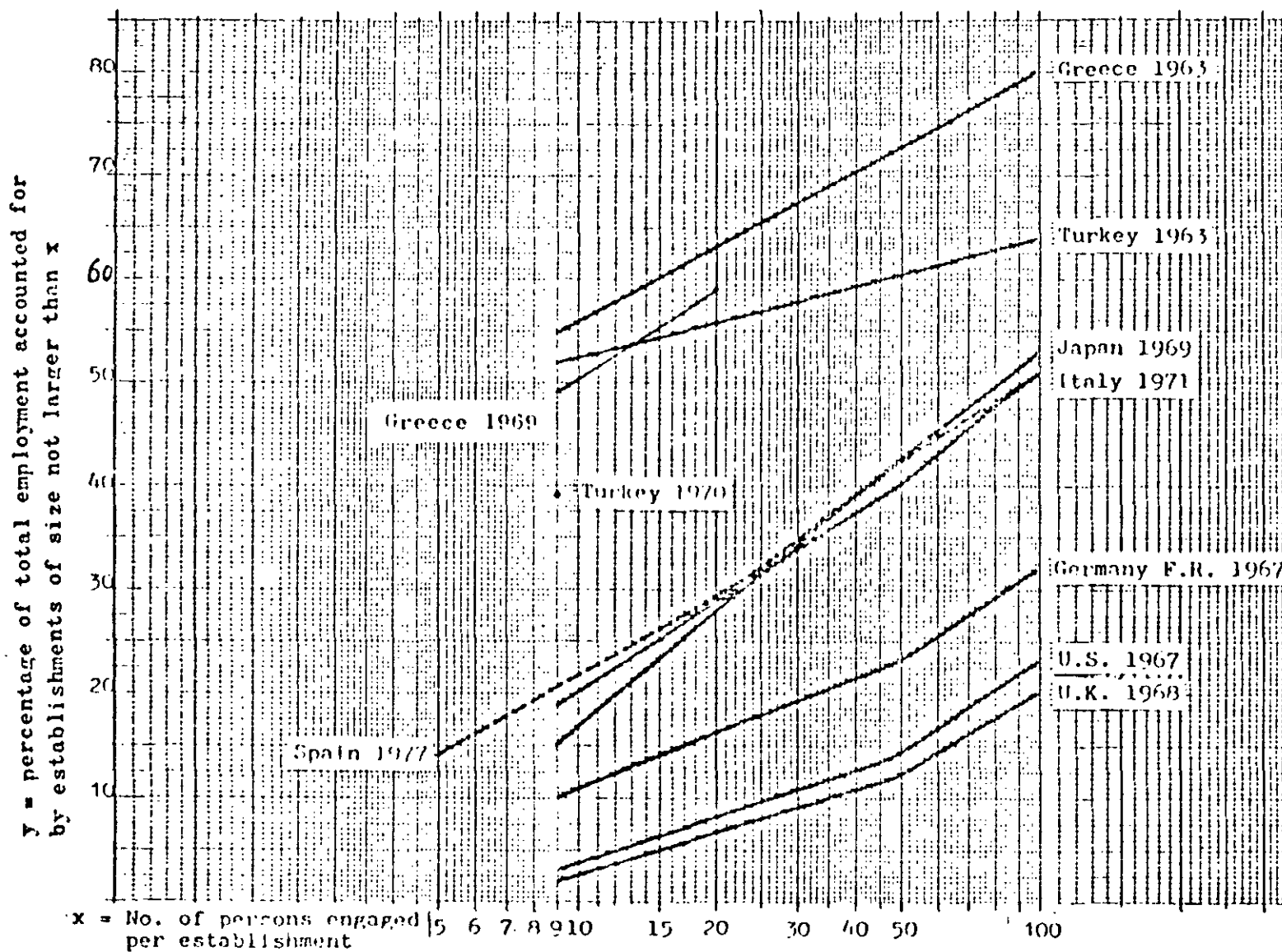
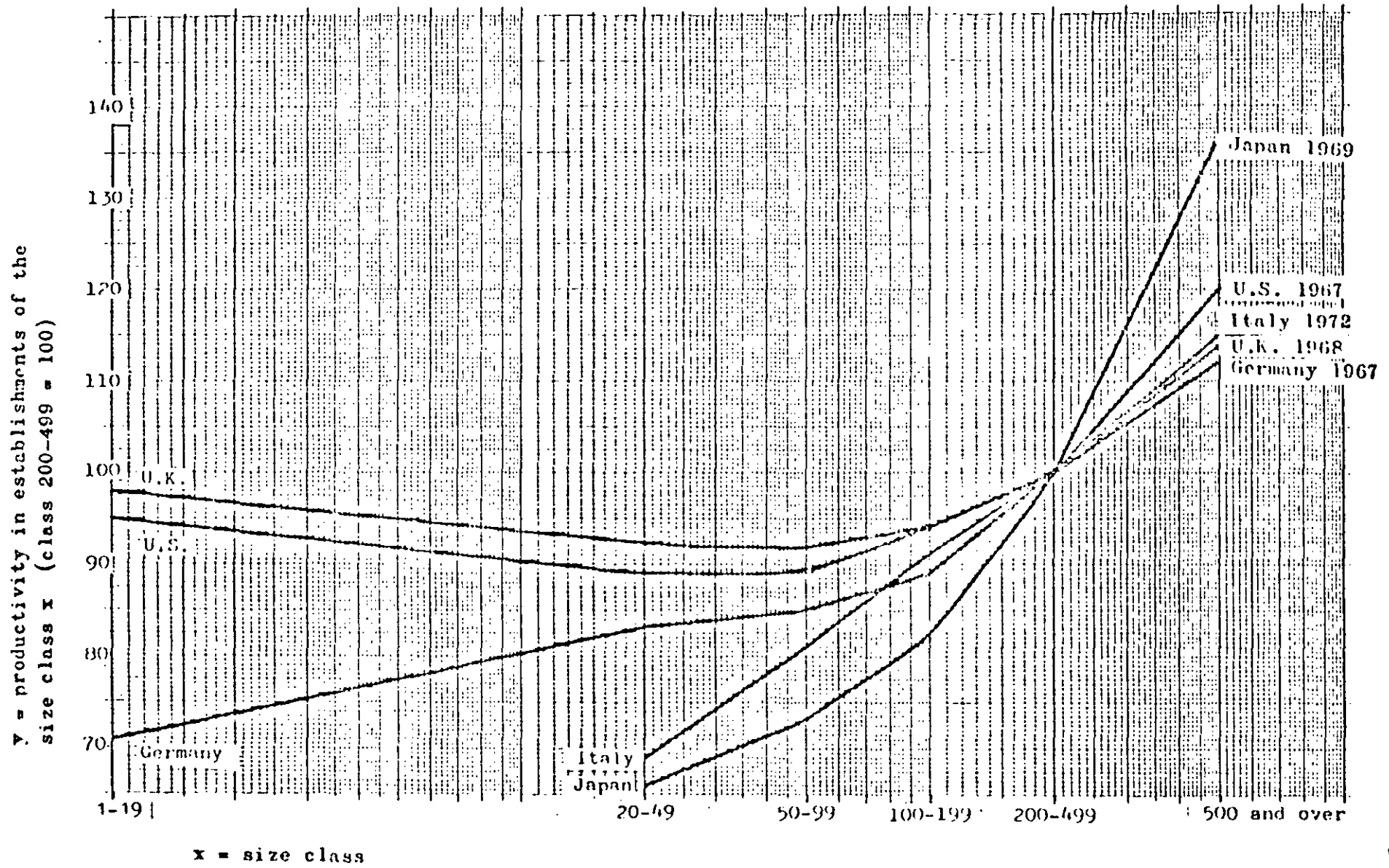


Chart 4 Labour productivity by size of establishment in manufacturing, circa 1970



In addition to having a larger share of employment in smaller establishments, Later DCs are supposed to have wider differentials of productivity than Earlier DCs between smaller and larger firms. Strictly comparable statistics for all the countries of Chart 3 could not be assembled on this matter, but a sufficiently accurate comparison covering only Italy and four Earlier DCs is reported in Chart 4.

Considering first the range from 1 to 99 persons, the Chart shows that productivity steeply increases with the size of establishment in Italy and in Japan, while the increase is much milder in Germany, and there is no increase at all in U.K. and U.S. In the range over 99 persons, productivity increases with the size everywhere and differences among the countries examined are not very significant, apart from Japan which has a much steeper increase than all others. Additional information on a comparable base shown in Annex A (Table 24) indicates that the productivity differentials just described are matched by roughly proportionate wage differentials. Of course the higher wage level found in higher productivity firms may mean as well that such firms are paying more than the other ones for any given grade of labour, as that they are employing labour having on average a higher grade.

Some information on productivity differentials between manufacturing establishment classified by size has been collected also for Greece, Portugal, Spain and Turkey (see Annex A, Tables 25-28). On that basis, though refraining from precise

comparisons, it can safely be stated that in all four countries productivity differentials are of a distinctly higher order of magnitude than in U.K., U.S. and Germany. The information available for Portugal, Spain and Turkey covers, besides productivity, the power equipment (or the energy consumed) per person engaged, which faute de mieux may be considered a crude proxy for fixed capital endowment. This variable too is found to increase considerably with the size of the establishments.

Other significant indications emerge from a large sample survey of Italian manufacturing firms (see Annex A, Table 29). Unfortunately the sample excludes the firms with less than 11 persons, and the selection of firms from 11 to 100 persons is *non random*, in the sense that the more advanced are in, while most of the less advanced are out; therefore the productivity differential between smaller and larger firms emerging from the sample understates that prevailing in the universe. However, the survey deserves the greatest attention here for the light it sheds on the differences concerning capital. It emerges that firms with less than 101 persons engaged are as much as 27 per cent below larger firms as concerns stock of capital (fixed capital plus inventories) per person, while they are only 16 per cent below as concerns value added per person. Therefore total factor productivity is but 8 per cent lower in small firms than in large ones. But average

compensation per employee is as much as 33 per cent lower, and thus the rate of reward of aggregate capital (1) is 15 per cent higher. High capital rewards combined with low labour rewards seem to be indeed a distinguishing feature of smaller firms not only in the sample examined, but in the general Italian experience of the recent years.

Table 18 brings together some roughly indicative data extracted from the various sources mentioned above concerning productivity and wage differentials by size of establishments. The data rather support than contradict the hypothesis that those countries where industrialization started later tend to have wider productivity and wage differentials between small and large firms. (2)

The preceding analysis has been confined to manufacturing, not because in other sectors the distinctive features of the Six as concerns small firms are less worth noting, but because statistical information is poorer. Some information on retail trade, however, is reported in Annex A (Table 30). It emerges that, with some exceptions (notably Belgium), the average number of persons per establishment tends to be higher

(1) More exactly, the ratio of non-wage income (gross) to total capital (owned + rented)

(2) The Portuguese data do not conform well with the hypothesis, but as already noted they are dubious.

Additional support for the hypothesis seems to emerge from an analysis of R. Banerji, Small-scale production units in manufacturing: an international cross-section overview, "Weltwirtschaftliches Archiv", vol. 114, covering a wider set of countries.

Table 18 Sundry indications of the lower productivity and wage level of the smaller establishments in manufacturing, circa 1970

	Size classes compared (number of persons employed per establishment)	Percentage ratio of average level in the lower size class to that in the higher size class	
		Value added per person employed	Compensation per employee
Greece 1969	10-19 / 20 and over	36	—
Italy 1972	20-49 / 200-499	69	65
Portugal 1972 ⁽¹⁾	20-49 / 200-499	73	75
Spain 1974	1-50 / 51 and over	39	—
Turkey 1970	1-9 / 10 and over	21	41
Germany 1967	20-49 / 200-499	83	85
Japan 1969	20-49 / 200-499	66	—
United Kingdom 1968	20-49 / 200-499	92	95
United States 1967	20-49 / 200-499	94	96

(1) Industry excluding construction

in those countries which have started developing earlier. Turkey, Greece, Italy and Spain are found among the countries where the average size is very low. The average for Portugal is not available, and that for Ireland is fairly high.

More information is available concerning the size of firms in agriculture, from which it emerges that the Six are characterized by a comparatively high proportion of small farms.

But for farms the relevant measure of size refers to acreage (or, better, to the rental value of land) rather than to employment, and therefore the analysis must be developed on different lines from the above, which is a task to be left for further studies.

As already hinted, the statistical findings presented in this section conform with the interpretation of dualism introduced in Part I (section 8). (1) It was suggested there that, while Earlier DCs have enough "modern" firms - by that I mean firms able to operate on the whole range of material and social *Technologies* offered by the present worldwide store of knowledge - for absorbing almost all their potential labour supply, Later DCs have not, and must therefore keep in operation also many "pre-modern" firms.

Now, it can be assumed that in both groups of countries those entrepreneurial forces that are modern (in the sense just defined) will always adopt the size of operation, large or small, most suited to the particular case. The pre-modern.

(1) The rest of this section is based on my earlier work Lagged development and economic dualism, cit., section 2.

forces, on the contrary, will in many cases have no option but to work on a small scale, since a larger scale would be out of reach of their organizational capacity.

Hence it is to be expected that the proportion of small firms is specially large in Later DCs - due to their having a large proportion of pre-modern firms - compared with Earlier DCs, which have mainly modern firms.

It is also to be expected that the average level of productivity of small firms, compared with the large ones, is specially low in Later DCs because there, and only there, a large proportion of small firms are pre-modern, while large firms are mainly modern; quite a different situation from Earlier DCs, where modern firms dominate both among the small and the large ones.

The fact that small firms, being mostly pre-modern, have on average a comparatively low productivity in Later DCs does not necessarily mean that pre-modern firms engage in producing with inferior "physical" results the same kind of goods as modern firms. It may alternatively mean that they engage in less rewarding product lines. Actually Later DCs concentrate on those products in which the pre-modern firm is at a smaller disadvantage in terms of productivity vis-à-vis the modern firm (for example, certain branches of the clothing and footwear industry), while Earlier DCs specialize in products with the opposite characteristics. The latter products, since

they are almost a monopoly of a small group of countries, can fetch relatively favourable prices, while the former suffer from the pressure of competition which comes from the mass of less developed countries.

15. GDP by kind of expenditure

The average composition 1970-1977 of GDP by kind of expenditure is shown in Table 19. It appears that the relative share of private consumption is distinctly larger in all the Six than in average Earlier DCs. On the other hand, all the Six devote a smaller share of GDP to public consumption (1) than Earlier DCs, the difference being tenuous in Ireland, but very strong in Spain and sizeable in the other four.

This does not fully offset, however, the difference found in private consumption, and the share of total consumption results larger in all the Six than in Earlier DCs.

The difference is small in Italy and Spain, but relevant in the other four, and specially in Portugal.

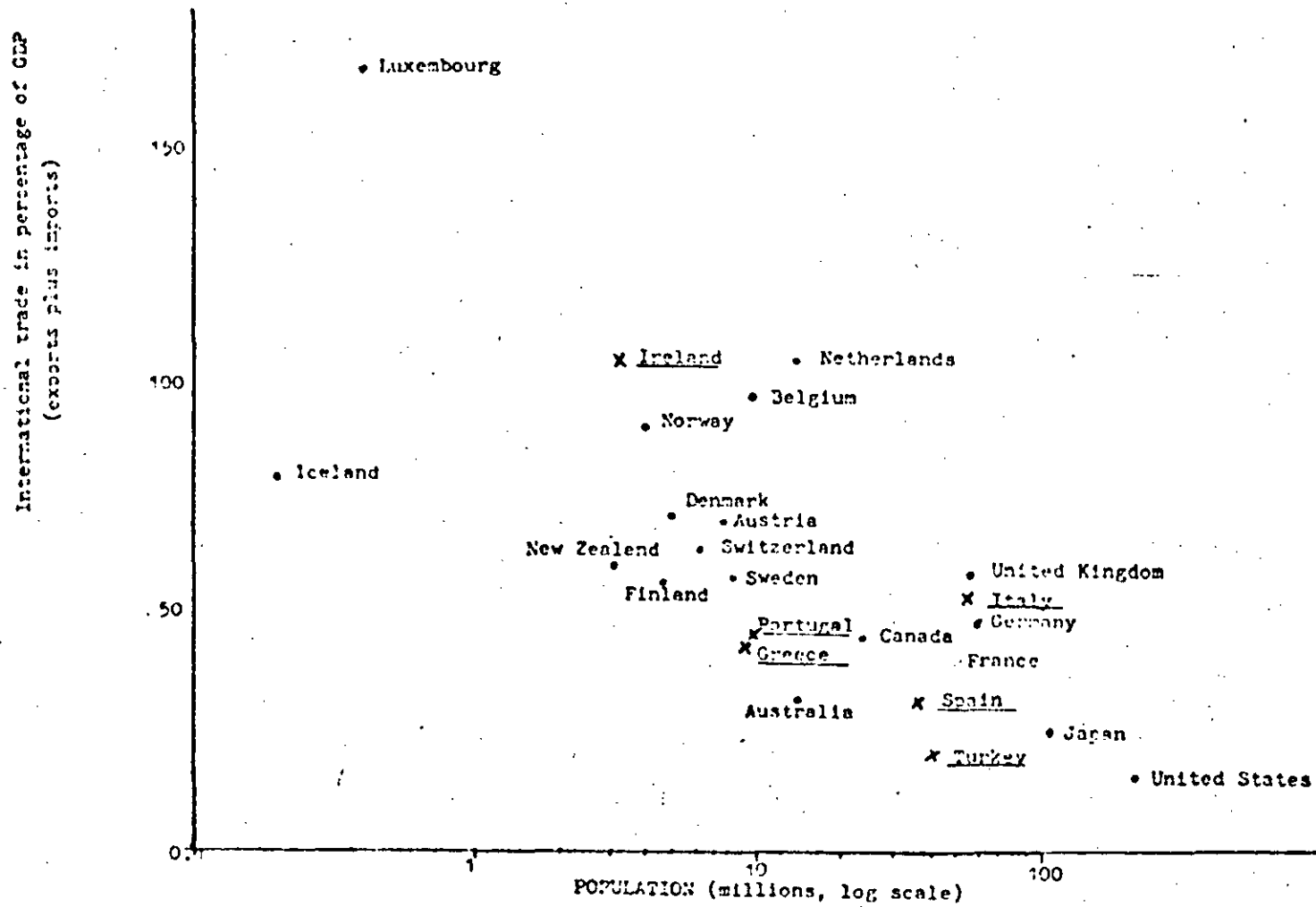
The share of fixed investment is slightly lower on average in the Six than in the Earlier DCs. Greece and Ireland are slightly above Earlier DCs and Italy, Portugal and Spain are somewhat below. On the other hand, as far as national accounts data can be trusted, the aggregate Six appear to invest a larger share of GDP in stocks than Earlier DCs. The share is

(1) The share of public consumption, however, has a marked trend to increase, as it appears from the annual figures 1960-1977 shown in Annex A (Table 31).

Table 19 Percentage composition of GDP by kind of expenditure, 1970-1977

	Consumption			Investment			Foreign trade		
	Private	Public	Total	Fixed assets	Stocks	Total	Exports	Imports	Balance
Greece	67	14	81	24	5	29	14	23	-9
Ireland	66	17	83	24	1	25	42	50	-8
Italy	64	14	78	20	2	22	23	23	-0
Portugal	74	14	88	19	3	22	23	33	-10
Spain	68	9	77	23	2	25	14	16	-2
Turkey	70	14	84	20	1	21	7	12	-5
Total of the above	66	13	79	21	2	23	20	22	-2
Other OECD Europe	58	18	76	23	1	24	26	26	+0

Chart 5 Ratio of foreign trade to GDP, and population size, 1976



extremely high in Greece, and also in Portugal. Consequently the share devoted to total investment results only marginally lower in aggregate Six than in Earlier DCs. Greece even results much above, and Ireland and Spain slightly above Earlier DCs.

For exports and imports (1) the percentages widely differ between countries, which is only partly attributable to differences in the country's size. Chart 5 shows that, compared with countries having an equal population size, Greece, Portugal (2), Spain, and still more Turkey have a low ratio of foreign trade (total exports plus total imports) to GDP. Ireland and Italy, instead, have a rather high ratio compared with countries of their size. The foreign trade balance, as shown in Table 19, is negative in all the Six, while it is positive (by a negligible amount) in average Earlier DCs. As a proportion of GDP, the deficit is impressively high in Greece, Ireland, Portugal and Turkey, and negligible only in Italy. It will be shown in later sections that the foreign trade deficit is offset to a large extent by a considerable net inflow of incomes and current

(1) Reference is made here, of course, to the national accounts concept. Statistics based on balance of payments, and on commodity trade concepts are discussed in sections 17-19.

(2) The year 1976, to which Chart 5 refers, happens to be that in which the Portuguese ratio was at its lowest. The Portuguese position compared with other countries remains however low also if the last available 5-yearly average is considered.

Table 20

GDP by kind of expenditure, annual rate of change (o/oo) at constant prices, 1960-1976

	1960-1973						1973-1976					
	Consumption		Gross capital formation	Exports	Imports	GDP	Consumption		Gross capital formation	Exports	Imports	GDP
	Private	Public					Private	Public				
Greece	67	62	122	126	127	76	38	97	-78	63	-21	28
Ireland	44	63	96	84	102	44	-3	50	-56	54	2	16
Italy	60	48	48	124	119	56	14	25	-31	83	14	21
Portugal	65	84	95	96	106	69	43	102	-140	-101	-52	9
Spain	92	61	108	140	179	74	34	62	-3	23	25	27
Turkey	54	67	78	86	90	59	92	75	106	22	72	26
Total of the above	67	55	72	123	130	62	27	45	-23	56	16	27
Other OECD Europe	47	41	61	83	89	46	23	37	-18	41	39	15

transfers from the rest of the world, such an inflow reaching as much as 8 per cent of GDP in Portugal and 6 per cent in Greece (see Table 34).

Table 20 shows the rates of change since 1960 of GDP by kind of expenditures, in this case measured at constant prices (1). As already noted in section 13, the increase of GDP in aggregate Six slowed down after 1973, but both before and after that year the pace was quicker than in aggregate Earlier DCs. Foreign trade expanded considerably faster than GDP in all the Six from 1960 to 1973, but not after.

16. An overall view of foreign transactions

A comparative picture of the structure of foreign transactions, based on balance of payments accounts, year by year from 1964 to 1977, is given in Annex A (Table 33). It emerges that the ratio of commodity exports as well as that of commodity imports to GDP is comparatively very low in Greece, Spain and Turkey and very high in Ireland. The composition by commodity group is to be analyzed in the next sections. All the Six have a continuous and often substantial deficit in commodity trade through the whole period, with the exception of Italy, which shows a sizeable deficit only from 1973 to 1976. The average balances 1970-1977 for commodity trade, as well as for the other main items of foreign payments,

(1) A further subdivision of the period 1960-1973 is shown in Annex A (Table 32).

can be read in Table 21.

Invisible items as an aggregate give a substantial surplus in all the Six. This is mainly due to travel (tourism) and to transfers (chiefly emigrants' remittances). Surplus from tourism is negligible only in Turkey, and specially high in Spain, Greece and Portugal. Surplus from emigrants' remittances is negligible only in Italy, and specially high in Portugal, Turkey, Greece and Ireland. Transportation gives a considerable surplus only in Greece; the figure shown in Table 21 is the more remarkable, as it does not cover that part of the Greek-owned fleet sailing under foreign flags. Finally, Ireland has been drawing a considerable surplus also from investment income (1) and miscellaneous services.

In the average 1970-1977, however, the surplus from invisible items does not fully offset the deficit from commodity trade, and all the Six show a deficit on current payments. The deficit is very high, as a proportion of GDP, in Greece (2) and Ireland, and negligible in Italy. As can be seen in Annex A, actually only Greece and Ireland had deficits every year from 1970 to 1977. Italy had only from 1973 to 1976 (inclusive), Portugal and Spain since 1974, Turkey in 1970 and again since 1974.

(1) The surplus from investment income, quite high during the Sixties, has been steadily declining since 1969; in 1975 there was no surplus any more.

(2) A considerable discrepancy is noted for Greece between the current deficit according to balance of payments accounts (5 per cent of GDP, average 1970-1977) and the balance Imports less Exports less Net income and transfers from the Rest of the World according to national accounts (3 per cent of GDP). In the other countries studied only negligible discrepancies are found between the two accounts.

Table 21 Balance of foreign payments in o/oo of GDP, 1970-1977

	Goods	Travel	Transportation	Investment income	Other services	Transfers	Current balance	Capital flows	Balance on official settlements
Greece	-119	+23	+9	-5	+4	+39	-49	+47	-2
Ireland	-77	+11	-20	+5	+6	+37	-38	+69	+31
Italy	-15	+14	-3	-3	+1	+2	-4	+4	0
Portugal	-110	+21	-7	+1	-9	+83	-21	+7	-14
Spain	-57	+36	+1	-3	-3	+14	-12	+23	+11
Turkey	-48	+1	-4	-6	-3	+40	-20	+14	-6
Total of the above	-40	+19	-2	-4	0	+15	-12	+13	+1
Other OECD Europe	+4	-2	+1	+3	+2	-9	-1	+11	+10

In average 1970-1977 all the Six show a net inflow of capital; the balance is quite large in Ireland and Greece, substantial in Spain and Turkey, small in Italy and Portugal. For about one half of that period, the latter two countries appear to have been net capital exporters.

17. Commodity trade composition

Tables 22-A, 22-B, 22-C highlight the average structure of foreign trade by main commodity groups in the two four-yearly periods 1970-1973 and 1974-1977. Annual data stretching back to 1961 are shown in Annex A (Table 34).

Though the present figures, being based on international trade statistics, do not coincide with those used in the previous section (based on balance of payments accounts), the statements already made concerning total commodity trade are confirmed. Exports are comparatively very high in Ireland and very low in Turkey, Spain and Greece; all the Six have a deficit, small in Italy but quite large in the other five. Both total trade and

deficit have been expanding in relation to GDP through the period covered, with few exceptions: exports declined in Portugal and Turkey, the deficit shrunk in Ireland.

Coming to the main subdivisions, Food⁽⁴⁾ exports account in 1974-1977 for almost 18 per cent of GDP in Ireland, almost 4 per cent in Greece, and around 2 per cent in the other four. Food trade gives a very large surplus in Ireland and a moderate surplus

(4) Including both raw and manufactured products.

Table 22-A Commodity trade by main commodity groups in o/oo of GDP, 1970-1977:
Exports

	Food		Fuel		Manufactures		Other		Total	
	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977
Greece	27	36	4	9	25	52	14	15	70	112
Ireland	133	175	3	4	109	194	43	41	288	414
Italy	13	17	8	13	125	173	5	6	151	209
Portugal	28	21	3	3	101	93	20	19	152	136
Spain	21	19	3	3	42	56	4	4	70	82
Turkey	27	20	1	1	7	10	19	13	54	44
France	24	25	3	5	95	120	8	10	130	160

Table 22-B

Commodity trade by main commodity groups in o/oo of GDP, 1970-1977:

Imports

	Food		Fuel		Manufactures		Other		Total	
	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977
Greece	21	23	17	48	126	149	17	22	181	242
Ireland	51	65	29	66	246	313	49	45	375	489
Italy	34	40	24	59	71	91	28	32	157	222
Portugal	37	55	19	40	152	149	30	31	238	275
Spain	19	23	17	41	62	67	19	20	117	151
Turkey	3	6	8	25	63	76	6	8	80	115
France	18	21	17	38	76	91	16	17	127	167

Table 22-C

Commodity trade by main commodity groups in o/oo of GDP, 1970-1977:

Trade balances

	Food		Fuel		Manufactures		Other		Total	
	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977
Greece	6	13	-13	-39	-101	-97	-3	-7	-111	-130
Ireland	82	110	-26	-62	-137	-119	-6	-4	-87	-75
Italy	-21	-23	-16	-46	54	82	-23	-26	-6	-13
Portugal	-9	-34	-16	-37	-51	-56	-10	-12	-86	-139
Spain	2	-4	-14	-38	-20	-11	-15	-16	-47	-69
Turkey	24	14	-7	-24	-56	-66	13	5	-26	-71
France	6	4	-14	-33	19	29	-8	-7	3	-7

in Greece and Turkey.

The surplus has been increasing in Ireland and Greece, but declining in Turkey. Spain has been moving from a small surplus to a small deficit. Italy and Portugal have increasing deficits, amounting to 2-3 per cent of GDP in ^{average} 1970-1977. Food deficits are most perplexing in countries like these still having a large fraction of the labour force engaged in agriculture.

Fuel⁽¹⁾ exports are unimportant (apart from the oil refining trade in Greece and Italy) and the fuel deficit is substantial in all the Six. Of course, it was greatly aggravated by the oil crisis and accounts in average 1974-1977 for 2 per cent of GDP in Turkey, 4 in Greece, Portugal and Spain, 5-6 in Ireland and Italy.

Manufacturing exports are substantial in Ireland and Italy; they accounted for 17-19 per cent of GDP in 1974-1977. The corresponding percentage is 9 per cent in Portugal, 5-6 per cent in Greece and Spain and only 1 per cent in Turkey. Italy alone has a strong surplus (8 per cent of GDP); all others have a deficit. Only in Spain the deficit is small (2), while in the other four it ranges from 6 to 12 per cent of GDP. Manufacturing exports have been increasing in all the Six except Portugal, but the balance has been improving only in Italy and - less markedly - in Ireland, Spain and Greece.

(1) Including both raw and manufactured products.

(2) The deficit turned into a small surplus in 1977.

Export diversification is another feature of commodity trade composition deserving attention. Table 23 reports some data from a more detailed description offered in Annex A (Table 35). Each item of the 5-digit standard international trade classification is considered as a separate commodity. The total number of commodities exported in 1977 is only slightly lower in Italy than in France. Spain is not much lower than Italy, but Portugal, Ireland and Greece come at a considerable distance, and Turkey is far apart.

The degree of concentration of total export receipts in the ten largest item exported is in inverse relation to the total number of items exported. Italy has the same degree of concentration as France, Spain comes next, then follow Portugal, Ireland and Greece on about on equal level, Turkey is last. Additional information offered in Annex A on the composition of export receipts by size of items confirms this ranking. The degree of export diversification appears therefore to be roughly connected with the income level; it remains an open question whether it is or not affected by the size of the economy.

Table 23 also shows a trend to increasing export diversification from 1970 to 1977: the number of items exported increased in all the Six except Portugal, and the concentration in the ten largest items decreased everywhere.

Table 23. Export diversification by commodity, 1970 and 1977

	Total number of items exported (5-digits SITC)		Percentage share of total export receipts accounted for by the ten largest items exported	
	1970	1977	1970	1977
Greece	557	739	51	38
Ireland	420	916	43	37
Italy	1262	1277	24	21
Portugal	1010	938	37	34
Spain	1109	1183	33	28
Turkey	192	445	74	68
France	4326	1335	49	21

As concerns the nature of the ten largest items exported, it appears from Annex A that agricultural products and comparatively "traditional" goods such as textiles etc. are prevalent; only in Italy, Ireland and Spain, does the list of the ten largest items exported include a number of engineering products. It also appears that since 1970 the composition of that list has been shifting from primary to manufactured exports, except in Italy where primary exports were absent from the start.

18. International specialization in manufactured goods

Tables 24 and 25 illustrate the average position in recent years as concerns trade in manufactures by main commodity groups (1). Table 24 shows exports and net balances, both expressed as a fraction of GDP; Table 25 shows exports expressed as a fraction of aggregate OECD Europe's exports of the same group of products.

In the following the word "specialization" will be conventionally used when either a country is a net exporter of a certain kind of manufactures, or her share in aggregate OECD Europe's exports is higher for that kind of manufactures than for total manufactures, or both conditions apply. The pattern of specialization that emerges from Tables 24 and 25 according to the conventional definition just given is visualized in Table 26.

It appears that there are two manufacturing sectors, clothing and non metallic minerals, in which all the Six specialize.

(1) Detailed information for single years from 1961 to 1977 is given in Annex A (Table 36).

Table 24 Trade in manufacturing by main commodity groups: exports and trade balances in o/oo of GDP, 1974-1977

E = Exports
B = Balances

	Greece		Ireland		Italy		Portugal		Spain		Turkey		Total		France	
	E	B	E	B	E	B	E	B	E	B	E	B	E	B	E	B
Plastics	1	-4	3	-10	6	+1	0	-8	0	-2	0	-2	3	-1	3	0
Other chemicals	5	-10	33	-9	11	-2	8	-13	5	-7	1	-13	8	-6	13	+3
Leather	3	+1	4	+2	2	0	0	0	1	+1	0	0	2	0	1	0
Rubber	0	-1	6	+1	2	+1	1	-1	2	+2	0	-1	2	+1	3	+2
Cork and Wood	1	0	1	-2	1	+1	8	+7	1	+1	0	0	1	+1	1	0
Paper	0	-4	5	-10	2	0	3	0	1	0	0	-1	1	-1	2	-1
Textiles	10	+5	27	-2	12	+6	22	+14	3	0	4	+3	9	+4	6	0
Non metallic minerals	6	+4	8	+1	7	+5	7	+2	3	+1	1	0	5	+3	3	0
Iron and Steel	8	-4	2	-14	13	+3	2	-13	5	-1	0	-13	8	-1	12	+4
Machinery other than electrical	1	-28	29	-33	34	+17	5	-27	7	-13	0	-25	19	-2	22	+4
Electrical mach.	2	-9	16	-13	15	+4	10	-7	3	-4	0	-7	9	-1	11	+3
Ships and boats	1	-34	3	+2	1	0	2	0	4	+3	0	-1	2	-2	2	+1
Other transport equip.	1	-17	5	-24	21	+10	1	-18	6	+2	0	-6	12	+2	22	+12
Furniture	0	0	1	-1	3	+3	0	0	1	+1	0	0	2	+2	1	-1
Clothing	7	+7	13	+1	11	+10	15	+14	2	+1	3	+3	8	+7	4	+2
Footwear	2	+2	3	-1	9	+9	2	+2	4	+4	0	0	6	+6	1	0
Other manufact- ures	4	-5	35	-7	23	+14	7	-8	8	0	1	-3	15	+5	13	+1
Total	52	-97	194	-119	193	+82	93	-56	56	-11	10	-66	112	+17	120	+29

Table 25

Trade in manufacturing by main commodity groups: export shares
(exports of aggregate OECD Europe = 1000), 1974-1976

	Greece	Ireland	Italy	Portugal	Spain	Turkey	Total	France
Plastics	2	3	99	1	4	0	109	112
Other chemicals	3	7	63	4	14	1	92	131
Leather	33	19	171	4	68	0	295	137
Rubber	2	11	109	2	58	1	183	232
Cork and wood	7	5	91	55	44	1	203	117
Paper	1	4	41	5	12	0	63	85
Textiles	13	12	123	21	17	10	196	121
Non metallic minerals	11	6	104	11	24	3	159	94
Iron and steel	7	1	88	1	19	1	117	158
Machinery other than electrical	0	3	100	1	12	0	116	123
Electrical machinery	2	4	90	5	12	0	113	132
Ships and boats	2	3	17	4	57	0	83	100
Other transport equipment	1	1	99	0	15	0	116	194
Furniture	1	3	164	1	26	0	195	74
Clothing	17	13	231	28	24	12	325	158
Footwear	17	8	405	10	142	1	583	110
Other manufactures	3	8	108	3	24	1	147	127
Total exports of manufactures	4	5	101	5	19	1	135	136
GMP (also in % of OECD Europe)	12	5	100	8	59	21	205	188

Table 26 A summary picture of international specialization in manufactures, circa 1975

	Greece	Ireland	Italy	Portugal	Spain	Turkey	Total
Plastics			+				
Other chemicals		>					>
Leather	+ >	+ >	>		+ >		+ >
Rubber		+ >	+ >		+ >		+ >
Cork and wood	>		+	+ >	+ >		+ >
Paper							
Textiles	+ >	>	+ >	+ >		+ >	+ >
Non metallic minerals	+ >	+ >	+ >	+ >	+ >		+ >
Iron and steel	>						
Machinery other than electrical			+				
Electrical machinery			+				
Ships and boats					+ >		
Other transport equipment		+	+		+		+ >
Furniture			+ >		+ >		+ >
Clothing	+ >	+ >	+ >	+ >	+ >	+ >	+ >
Footwear	+ >	+ >	+ >	+ >	+ >		+ >
Other manufactures		+ >	+ >		+ >		+ >

SYMBOLS: + indicates a positive trade balance 1974-1977; > indicates that the ratio of country's exports to exports from aggregate OECD Europe is higher for this commodity group than for total manufactures.

Five out of six specialize in footwear (except Turkey) and in textiles (except Spain).

Four specialize in leather (except Portugal and Turkey) and in cork and wood (except Ireland and Turkey).

While all the above *refers* to industries popularly labelled as "traditional", specialization in metal working is not frequent. Italy alone specializes in all sectors of metal working but one. Spain specializes in two sectors, ships and other transport equipment (practically motor cars); Ireland in ships only.

The leading position of Italy - and, at a distance, of Spain and Ireland - among the Six as concerns the structure of manufacturing exports is also reflected in the fact that all three specialize in "other manufactures", which include scientific instruments, musical instruments, printed matters, toys, etc, i.e. products giving in general a high value added per worker.

In addition to the information regarding the share of the Six in exports from aggregate OECD Europe, just considered, Annex A provides information about the share of the Six as suppliers of the OECD market (1). The data shown cover imports of manufactures ~~in all OECD countries,~~ in all OECD countries, including those outside Europe.

It emerges that the proportion of imports coming from the Six is generally much larger in the so called "traditional"

(1) See Annex A, Table 37, based on the OECD study, The impact of the newly industrialising countries on production and trade in manufactures, Paris 1979.

sectors than in the other ones. For instance, in 1977, the Six sold as much as 36 per cent of total leather and shoes imported in OECD, and 19 per cent of clothing, but only around 7 per cent of transport equipment and of machinery. In every sector Italy is the largest supplier, accounting for no less than one half and often more than two thirds of total exports from the Six.

From 1973 to 1977 the percentage of OECD imports supplied by the aggregate Six declined only as concerns clothing and cork and wood manufactures, and increased in all the other main subdivisions of manufacturing. In most so called "traditional" sectors the Six were confronted by a strong expansion of the market share of other newly industrializing countries, and chiefly of the four Far Eastern NICs: Hong Kong, Singapore, Korean Republic, Taiwan. This applies not only to clothing and to cork and wood manufactures, where the relative share of the Six shrank while that of Far Eastern NICs greatly expanded, but also to leather and shoes and to textiles, where the share of the Six expanded, but that of Far Eastern NICs expanded more. In all four "traditional" sectors just mentioned the ground gained by Far Eastern NICs actually exceeded that left free by Japan, which was shifting to more rewarding export sectors.

Also in all the remaining sectors the gains of the Six were matched by some gains of the Far Eastern NICs, but only in three sectors the latter gained more: electrical machinery, miscellaneous manufactures, and (marginally) transport equipment.

In most cases the exporter who gained most ground was Japan.

19. Composition of private consumption

As a further step in the comparative analysis of the structure of GDP by kind of expenditure, Table 27 shows the composition of private consumption (1). Unfortunately no breakdown is available for Turkey.

It appears that in all those of the Six covered, food consumption absorbs a distinctly higher percentage of GDP than in Earlier DCs (as an average, 9 percentage points more), while the remaining items of consumption taken together absorb about the same percentage as in Earlier DCs. Consequently the ratio of food consumption to total private consumption results higher, and that of other consumption lower in Later DCs than in Earlier DCs, in line with Engel's Law.

The breakdown of non-food consumption by main subdivisions *does not differ* much between the single Later DCs covered, apart from Portugal, and is roughly in line with Earlier DCs, save that Later DCs devote a somewhat larger share to clothing.

Portugal is quite an anomaly, with a startlingly low proportion of rent and correspondingly high proportions of other items, but statistical comparability is dubious.

As concerns specific consumption items, reference is made to some physical indicators shown in Annex A (Table 1). A curious point may be added, namely that the ratio of consumption of pharmaceutical products to GNP is reported to be

(1) For yearly data from 1960 to 1977, see Annex A, Table 38.

Table 27 Private consumption by kind of expenditure in % of GDP, 1970-1975

	Food, drinks, tobacco	Clothing and footwear	Gross rent, fuel, power	Transport and communication	Other	Total
Greece	29	8	9	6	15	67
Ireland	30	6	8	7	15	66
Italy	25	6	9	7	17	64
Portugal ¹	28	10	4	10	20	72
Spain	24	7	9	7	20	67
Total of the above	26	7	8	7	18	66
Other OECD Europe	17	5	9	7	19	57

1. The data shown are obtained by combining the figure for total private consumption as resulting from official national accounts with the breakdown by kind of expenditure as resulting from a study of the Ministry of Planning. Note that there are some methodological differences between the two estimates.

considerably higher in Greece, Italy and Spain than in most Earlier DCs. (1)

20. Composition of gross fixed capital formation

Table 28 shows the average 1970-1975 composition by kind of assets; annual data from 1960 to 1977 on investments both by kind of assets and by sector of economic activity are given in Annex A (Table 39).

No major systematic difference emerges from either angle between the five Later DCs for which information is available, on one hand, and Earlier DCs on the other hand.

Some individual differences, however, are worth noting. As concerns composition by kind of assets, Ireland has in recent years a comparatively high proportion of machinery and equipment, and Portugal a very low proportion of residential construction.

As concerns composition by sector of activity, Greece devotes a comparatively high proportion of investment to services, Ireland to agriculture, and Portugal to industry.

21. Financing of gross capital formation

Some distinguishing features of the Six emerge from Table 29 (2). First, the foreign balance, which is negligible in aggregate Earlier DCs, gives a positive contribution to the

(1) See "Mondo Economico", 1978, n° 46, p.11.

(2) For annual data, see Annex A (Table 40).

Table 28

Gross fixed capital formation by kind of asset in % of GDP,
1970-1975

	Residential construction	Non residential construction	Machinery and equipment	Total
Greece	7	9	9	25
Ireland	5	8	11	24
Italy	6	6	9	21
Portugal	3	8	8	19
Spain	6	8	9	23
Total of the above	6	7	9	22
Other OECD Europe	7	7	9	23

Table 29 Finance of gross capital formation by kind of source in % of GDP, 1970-1976

	Domestic savings			Net borrowing from the Rest of the World	Total = Gross capital formation
	Private	Government	Total		
Greece	23	3	26	3	29
Ireland	22	-1	20	5	25
Italy	26	-3	23	0	23
Portugal	19	2	21	1	22
Spain	22	2	24	1	25
Turkey	19	1	20
Total of the above	22	1	23
Other OECD Europe	20	4	24	0	24

Net borrowing from the R. of the W. = Imports - Exports - Net income and transfers from the R. of the W.

Government = General Government's savings

Private = Total domestic - Government

financing of gross capital formation in the aggregate Six. The contribution is very substantial in Greece and Ireland, and negligible only in Italy.

Second, the contribution of Government's savings is much lower in aggregate Six than in aggregate Earlier DCs, and is actually negative in Ireland and in Italy.

The contribution of private savings is higher in most of the Six than in aggregate Earlier DCs, but only in Greece and Spain the difference is such as to compensate for the lower Government's savings. Therefore in the Six as an aggregate, as well as in Ireland, Italy, Portugal and Turkey individually, the total contribution of domestic savings is lower than in Earlier DCs.

30. Government finance

The meaningfulness of quantitative comparisons of economic structure is in all cases limited, but limitations are specially serious as concerns Government finance. For instance, by granting tax exemptions the Government may get almost exactly the same results that another Government gets by giving subsidies or grants; and in some countries a separate account may be used for operations that in other countries pass through the official budget.

Subject to the reservations above, Tables 30, 31 and 32 give a summary view of the average position 1970-1976.

Table 30

General Government's current expenditure by main category in % of GDP, 1970-1976

	Final consumption	Social security benefits	Subsidies	Other	Total
Greece	13	8	2	1	24
Ireland	16	4	4	13	38
Italy	14	17	2	4	37
Portugal	14	4	2	2	22
Spain	9	6	2	4	21
Total of the above	13	13	2	4	32
Other OECD Europe	17	11	2	7	37

Table 31

General Government's current receipts by main category in % of GDP,
1970-1976

	Direct taxes	Indirect taxes	Social security contributions	Other	Total
Greece	4	14	7	2	27
Ireland	10	18	5	3	36
Italy	7	11	13	3	34
Portugal	5	12	6	1	24
Spain	4	7	8	4	23
Total of the above	6	10	11	3	30
Other OECD Europe	13	13	11	3	40

Table 32 General Government's saving, borrowing and capital formation in % of GDP, 1970-1976

	Saving ¹	Net borrowing	Other resources ²	Total = = Gross capital formation
Greece	3.1
Ireland	-1.3	5.8	-0.3	4.2
Italy	-3.3	7.4	-0.8	3.3
Portugal	1.6	1.0	-0.1	2.5
Spain	2.3	-0.2	0.6	2.7
Other OECD Europe	3.7	0.5	-0.1	4.1

1 Current receipts - current expenditure

2 Net capital transfers received + net sales of land and intangible assets +
+ depreciation allowances (where not included in saving)

Corresponding yearly figures from 1960 to 1977 are available in Annex A (Table 41).

Starting from public expenditure, with very few exceptions the ratio of total expenditure to GDP has been steadily increasing in all countries examined. Therefore the average ratios shown in Table 30 are somewhat below the most recent levels.

The level in aggregate Later DCs is appreciably lower than in aggregate Earlier DCs, but there are marked differences between individual countries. Greece, Portugal and Spain are very low and the same certainly applies to Turkey, for which however fairly comparable figures could not be found. Ireland and Italy, on the other hand, are as high as average Earlier DCs.

As for the single subdivisions of expenditure, Ireland is approximately on the same level as Earlier DCs in final consumption, much below in social security benefits, and much above in subsidies and in the residual subdivision. Italy is much above in social security benefits and below in the other subdivisions except subsidies. The other three are below in all subdivisions except subsidies.

Total current receipts have been increasing as a proportion of GDP, in Later DCs as well as in Earlier DCs. As seen in Table 31, all Later DCs have a lower level than average Earlier DCs.

As for the single subdivisions of receipts, all Later DCs covered are below average Earlier DCs in direct taxes; the difference is moderate for Ireland, but very marked for

the other four. In indirect taxes, only Ireland is much above average Earlier DCs, and Spain is much below.

While in Earlier DCs receipts from indirect taxes equal those from direct taxes, in Later DCs they largely outweigh them. In social security contributions only Italy is above Earlier DCs, and the other four are considerably below, but Spain has been rising fast in recent years.

Table 32 shows that only in Ireland the Government's capital formation is roughly in line with Earlier DCs; in the other three Later DCs covered it is lower. Government's saving is lower in all Later DCs than in Earlier DCs, and Ireland and Italy are actually dissaving. With the exception of Spain, saving has been declining (or dissaving has been increasing) through the period examined. Since 1975 saving became negative also in Portugal. In Ireland, Italy and Portugal net borrowing has been increasing and the most recent available figures are distinctly higher than the average 1970-1976 shown in Table 32. In 1976 net borrowing expressed as a percentage of GDP was 10 in Italy, 8 in Ireland, 7 in Portugal.

23. Price instability

Table 33 shows that in 1965-1970 the annual rate of wage increase was two percentage points higher in aggregate Six than in aggregate Earlier DCs; but also the rate of productivity growth was two points higher, and therefore unit labour

Table 33 Wages, unit labour costs and general price level, annual percentage rate of change, 1965-1976

	1965 - 1970				1970 - 1973				1973 - 1976			
	w	y/l	ulc	p	w	y/l	ulc	p	w	y/l	ulc	p
Greece	13	8	5	3	16	8	7	9	23 ⁽¹⁾	3	..	16
Ireland	12	5	7	6	18	5	13	13	23	2	21	16
Italy	11	6	4	4	15	5	10	7	22	1	20	18
Portugal	12	6	6	4	17	9	7	7	25 ⁽¹⁾	2 ⁽³⁾	..	17
Spain	12	6	6	5	18	6	12	9	24	4	21	16
Turkey	11	5	5	7	23	5	17	19	..	8	..	20
Total of the above	11	6	5	4	17	5	11	9	..	2	..	18
Other OECD Europe	9	4	5	4	13	4	8	7	15	2	13	11

w = compensation of employees per employee

y/l = GDP at constant prices per person employed

ulc = unit labour costs (rough calculation based on w and y/l)

p = implicit price deflator of GDP

(1) 1973-75

(2) 1967-70

(3) 1974-76

costs (1) moved at an equal pace in both groups of countries (+5 per cent annually), and so did the general price level (+4 per cent annually). Variance among the Six was moderate (2).

In 1970-1973 the wage increase accelerated in both groups of countries, but the acceleration was stronger in the Six, and thus the speed differential for wages widened while that for productivity slightly narrowed. Therefore unit labour costs started increasing faster in the Six (11 per cent annually) than in Earlier DCs (8 per cent annually). The same happened for the price level. Wage and price inflation was specially marked in Turkey.

In 1973-76 there was a further considerable acceleration of wage increase in the Six and only a marginal acceleration in Earlier DCs, while productivity decelerated in both groups of countries. This resulted in unit labour costs increasing by *13 per cent annually in aggregate Earlier DCs,* —

(1) These are approximated *in the Table* by the crude formula $\frac{1+w}{1+y/l} - 1$ where w = rate of increase of compensation of employees per employee, and y/l = rate of increase of GDP *at constant prices per person employed.*

(2) From Annex A (Table 42A) it emerges that the performance of the Six was not much worse in the period 1960-1965. The aggregate Six were then 6 points above Earlier DCs as concerns the rate of wage increase, and 3 points above as concerns the rate of productivity growth.

and much quicker in the Six - The rates for general price level were respectively 11 and 18.

The higher rate of inflation experienced by the Six was reflected in a deterioration of their exchange rates (1) - and, of course, the causal process may have been working both ways -, but as already noted in section 2, this process involved considerable leads and lags.

24. Income distribution

Those who made a comparative study of the patterns of personal income distribution generally concluded that inequality tends to be at its highest in the intermediate phase of economic development, i.e. in the phase that the Six are going through now (2). The statistical basis for such a conclusion is however, admittedly, rather weak.

An analogous connection between inequality and phases of economic development is suggested concerning the income distribution by regional subdivisions. A well-known essay of J.G. Williamson based on an extensive analysis of cross sections and time series concluded that the variance of income per capita between the different regions of a country tends to increase

(1) These are shown in Annex A, Table 42 B.

(2) See S. Kuznets, Modern economic growth, New Haven 1966, chapter 4; P. Roberti, Income inequality in some Western countries: patterns and trends, "International Journal of Social Economics", vol. 5 n°1; OECD, Review of the labour market situation in the less industrialized member countries, MAS (78) 23.

in the early phase of development and to decrease in the late phase; and pointed to Italy and Spain (as well as to Brazil and Colombia) as being in the intermediate phase, in which inequality is highest. (1) A more recent comparison of France, Germany, Italy and United Kingdom by G.Tagliacarne also suggests that it is Italy among those four that has the greatest regional inequality (2).

The international comparison of income distribution by sectors of economic activity has already been dealt with in sections 11 and 12. What remains to be examined here is, therefore, the functional distribution.

More precisely, I shall concentrate on the distribution of income between the compensation of employees on one hand, and all other kinds of incomes on the other hand. Such distribution is subject to marked fluctuations in the short run (3), but only medium run averages will be considered in the following.

(1) J.G.Williamson, Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns, "Economic Development and Cultural Change", vol.13 n°4, 1965. The statement reported above concerning Italy and Spain refers to the position in the Fifties.

(2) G.Tagliacarne, Il divario economico tra le 109 regioni della Comunità Economica Europea, "Note economiche", 1978 n°1.

(3) This emerges at first sight from the annual data shown in Annex A (Table 43). As a most impressive instance, note the 1975 peak of the wage share in Portugal.

Table 34 shows the average 1970-1977 income shares expressed, according to the current international practice, as a percentage of gross national income. The share of "compensation of employees" is lower in all the Six than in Earlier DCs, the difference being smallest in Italy and Spain, but this does not mean much. A further perusal of the table shows, for instance, that the fact that Ireland has a lower share of compensation of employees than Italy and Spain is not reflected in her having a higher share of "property and entrepreneurial income", far from that. What is higher in Ireland is just the share of "indirect taxes less subsidies" and of "net income and transfers from the Rest of the World". It thus appears that the considerable difference existing among countries as concerns these two items (1) seriously affects any international comparison of the share of compensation of employees in gross national disposable income.

(1) Also differences in the item "consumption of fixed capital" play a (minor) role. What is disturbing is that such differences may be suspected at least partly to depend on lack of homogeneity in the estimates. For instance it is difficult to understand why consumption of fixed capital should be distinctly lower in Portugal than in Turkey, or why it should have a steeply increasing trend in Greece and Italy and a horizontal trend in the other countries examined (see Annex A, Table 43).

Table 34 Percentage composition of Gross National Income, 1970-1977

	Compensation of employees	Property and entrepreneurial income	Consumption of fixed capital	Indirect taxes less subsidies	Net other income from the Rest of the World
Greece	30	46	6	12	6
Ireland ¹	51	24	8	14	3
Italy	53	28	10	9	+ 0
Portugal ¹	46	33	4	9	8
Spain	53	33	8	5	1
Turkey ²	27	53	6	10	4
Other OECD Europe	57	22	10	12	-1

1 1970-1976

2 1970-1973

Therefore a discussion of the distribution between wages and other factor incomes is better based on Table 35. Section (a) of the table shows that when compensation of employees is expressed as a percentage of net domestic product, all the Six still remain lower than average Earlier DCs, but their individual ranking changes in respect of Table 34. Ireland is now only slightly below Earlier DCs; Italy, Portugal and Spain are considerably lower; Greece and Turkey are far lower. In all the Six, as well as in average Earlier DCs, the percentage of compensation of employees is increasing from 1970-1973 to 1974-1977.

However such a percentage considered in isolation does not allow one to draw conclusions concerning the comparative income position either of the aggregate employed labour force (employees plus self-employed), or of the average employee, because the proportion of employees in total employment widely differs between countries (1). A more significant indicator is the ratio of the proportion of compensation of employees in total product to the proportion of employees in total employment, shown in

(1) See section (b) of Table 35. In order to ensure comparability with the income distribution statistics available, the ratio of employees to total employment used here includes armed forces (both in numerator and denominator), while that shown in Table 11 above refers to civilian employment alone.

Table 35 The relative level of compensation of employees, 1970-1977

	a Compensation of employees as a percentage of NDP		b Employees as a percentage of total employment		c = a : b Compensation of employees per employee as a percentage of NDP per person employed		d Compensation of employees per employee as a percentage of GDP per inhabitant	
	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977	1970- -1973	1974- -1977
Greece	39	41	43 ¹	..	90	..	203	..
Ireland	67	70	70	71	95	98	211	237
Italy	62	69	70	71	88	97	207	220
Portugal	53	65	..	66	..	98	..	206 ²
Spain	59	63	66	70	89	90	201	218
Turkey	34	..	29 ³	31 ⁴	120 ³	..	246 ³	..
Other OECD Europe	70	74	85	86	82	86	152	162

NDP = Net domestic product at factor cost

GDP = Gross domestic product at purchaser's value (as in all preceding tables)

1 1970-1971

2 1974-1976

3 1970

4 1977

section (c) of the table. This ratio may be taken to express, indifferently, two concepts:

- (A) the average compensation of the individual employee, compared with the average product per person employed (including both employees and self-employed)
- (B) the hypothetical share of aggregate labour in total net product, assuming that average earnings of the individual self-employed are equal to average earnings of the employee.

As seen in section (c), the ratio is significantly higher in all the Six than in average Earlier DCs (1). In all countries for which information is available, the ratio has been increasing from 1970-1973 to 1974-1977.

Finally, section(d) of the same table shows another indicator, the ratio of compensation per employee to GDP per inhabitant. The individual ranking of the Six changes somewhat in respect of section (c), and the difference between each of them and

(1) This is in agreement with comparative studies covering other countries from which it equally emerges that the ratio of compensation per employee to product per person employed tends to be higher in those countries which have a lower ratio of employees to total employment. See J.Lecaillon and D.Germidis, Part des salaires dans le revenu national et développement économique, "Revue Internationale du Travail", vol.3, 1975, p. 427.
/reference to be checked/

average Earlier DCs results still larger. This depends mainly on the Six having a lower ratio of employed labour force to total population than average Earlier DCs, and but marginally on their having a lower ratio of capital consumption to domestic product.

The high ratio of compensation per employee to net product per person employed in the Six, insofar as it is not due to corrigible statistical errors, may be interpreted as a manifestation of dualism (such as meant in Part I, section 8). Namely, employees in Later DCs are likely to be more concentrated than self-employed in the "modern" sections of the economy and therefore to obtain earnings considerably higher than the average component of the labour force. In other words, the hypothetical equality mentioned in point (B) above is unlikely to apply to Later DCs, though it may well apply to Earlier DCs. Moreover, in certain Later DCs the wage estimates used in national accounts may refer only to a part of the employees, those hired by the firms that comply with the laws and the wage agreements, while there is a "parallel" labour market where lower wages are paid.

Therefore the conclusion to be drawn from Table 35 is not that the share of labour in the Six is comparatively (or unduly) large; but rather that the wage level as shown in the national accounts of the Six refers to a privileged fraction of their working population. It exceeds the earnings that are, and can be obtained - at present production levels - by the average worker; this point deserves being recommended to the general attention in order to prevent illusion.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

Parti tratte dal volume "COMMERCIO ESTERO E ALLARGAMENTO DELLA CEE"
Ancona, ISTAO, 1979.

LA POSIZIONE DI ALCUNI PAESI A SVILUPPO RITARDATO

NELLA DIVISIONE INTERNAZIONALE DEL LAVORO

(P. Alessandrini e G. Conti)

Questa sintesi costituisce una base conoscitiva sugli aspetti quantitativi del commercio estero di manufatti dei tre paesi a sviluppo ritardato che hanno chiesto di aderire alla Comunità Economica Europea (Grecia, Spagna e Portogallo). La presente analisi mette a confronto l'evoluzione della specializzazione internazionale dei tre paesi con siderati con quella dell'Italia, ed offre alcuni importanti spunti di riflessione sul problema della convivenza di aree a diverso stadio di sviluppo in un contesto di liberalizzazione degli scambi. Alcune considerazioni su questo tema, e in particolare sui problemi di vincolo esterno tipici dei paesi a sviluppo ritardato e sulle conseguenti politiche per attenuarli, verranno presentate e discusse nel corso della riunione.

LIVELLO RELATIVO DI SVILUPPO E STRUTTURA

PRODUTTIVA

Alcune recenti analisi (1) della evoluzione della divisione internazionale del lavoro hanno posto in particolare evidenza la crescente affermazione sui mercati mondiali di manufatti di un gruppo di paesi di recente industrializzazione, i NICs (2), del quale fanno parte anche Grecia, Spagna e Portogallo. Dalla tabella 1 risulta confermato che, a partire dagli anni Sessanta, questi paesi hanno avuto in media un incremento più accentuato nel prodotto interno lordo, nel tasso di accumulazione e nelle quote mondiali della produzione industriale e delle esportazioni di manufatti rispetto all'area OCSE e ad alcuni tra i paesi industrializzati più dinamici. L'andamento del gruppo non è però del tutto omogeneo, in particolare nel periodo successivo alla crisi petrolifera Grecia, Spagna e Portogallo presentano, al pari dell'area industrializzata, un maggior rallentamento rispetto ai paesi asiatici e sud-americani.

Pur essendo stati caratterizzati da un processo di rapida crescita, che ha determinato una riduzione dei divari nei livelli di reddito, i NICs si collocano tra i paesi a sviluppo intermedio ancora in ritardo rispetto a quelli di più antica industrializzazione.

(1) Cfr. The Economist, Those other Japans; OECD, The impact of the newly industrialising countries.

(2) Dall'inglese Newly industrialising countries.

Tab. 1 ALCUNI INDICATORI DELLA DINAMICA DELLO SVILUPPO

Paesi	P.I.L. a prezzi costanti (tasso medio annuo %)		Investimenti totali fissi a prezzi costanti (tasso medio annuo %)		Quota della produzione industriale mondiale			Quota delle esportazioni mondiali di manufatti		
					%	numero indice 1963 = 100		%	numero indice 1963 = 100	
	Anni	1963-73	1973-77(a)	1963-73	1973-77(a)	1963	1973	1977(b)	1963	1973
Grecia	7,7	2,9	10,8	- 3,8	0,19	158	174	0,04	375	550
Spagna	8,8	2,6	8,8	0,4	0,88	156	177	0,28	329	382
Portogallo	7,1	2,1	8,3	- 4,5	0,23	130	139	0,30	117	70
Jugoslavia	5,9	5,4	5,3	7,5	1,14	115	142	0,40	137	150
Brasile	8,2	8,2	10,3	13,8	1,57	134	159	0,05	700	820
Messico	7,1	4,0	9,7	3,8	1,04	125	139	0,17	376	300
Hong Kong	9,0	7,1	6,2	6,3	0,08	225	262	0,76	138	151
Sud Corea	10,3	10,8	17,6	12,6	0,11	291	627	0,05	1560	2400
Singapore	10,5	5,1	18,8	8,4	0,05	160	200	0,38	121	137
Taiwan	10,4	5,0	16,7	8,6	0,11	309	418	0,18	650	789
Totale NICs (c)	—	—	—	—	5,40	141	172	2,59	243	275
Italia	4,7	2,0	2,8	- 2,1	3,44	96	97	4,73	112	116
Germania Occ.	4,6	1,7	4,5	- 1,5	9,69	95	91	15,53	109	102
Giappone	10,4	3,1	13,6	- 1,3	5,48	178	187	6,98	168	190
Totale OCSE	4,9	2,2	5,9	- 0,7	85,00	96	90	80,49	102	103

(a) 1976 per Jugoslavia, Brasile, Messico, Hong Kong, Sud Corea, Singapore, Taiwan

(b) 1976 per Brasile, Hong Kong

(c) NIC - Newly industrialising countries, con riferimento ai primi 10 paesi sopra elencati

Fonti: nostre elaborazioni da OECD, The impact of the newly industrialising countries, tabelle 1,2,3;
OECD, National accounts of OECD countries 1952-1977.

PRINCIPALI SALDI DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Anche negli scambi con l'estero i tre paesi oggetto del nostro studio presentano caratteristiche tipiche dello sviluppo ritardato.

Innanzitutto, come si può dedurre dalla tabella 3:

- sono strutturalmente deficitari nella bilancia commerciale, con un'incidenza elevata rispetto al prodotto interno lordo;
- hanno un deficit meno rilevante nelle partite correnti, grazie a cospicui saldi attivi riguardanti il turismo e i redditi da lavoro, questi ultimi in seguito ad un sostanziale flusso lordo di emigrazione, soprattutto verso la Germania e la Francia, anche se declinante negli anni più recenti
- sono importatori netti di capitale a lungo termine e, di conseguenza,

La struttura della bilancia dei pagamenti della Germania Occidentale è diametralmente opposta, mentre quella dell'Italia si colloca in una posizione intermedia: si basa anch'essa sull'apporto positivo del turismo e dei redditi dei lavoratori all'estero, ma nello stesso tempo il disavanzo commerciale rispetto al prodotto interno lordo è decisamente inferiore e, addirittura, nell'arco degli anni Sessanta fino alla crisi petrolifera l'Italia si è trovata nella posizione di esportatrice netta di capitali, una situazione "anomala" tenuto conto del suo livello relativo di sviluppo.

La conquista di crescenti quote di esportazione sui mercati mondiali di manufatti, che ha contraddistinto i NICs, non si è dimostrata ancora sufficiente nel caso di Grecia e Spagna a garantire un equilibrio tra esportazioni ed importazioni complessive di merci. Come risulta dalla figura 1, il grado di copertura delle importazioni non solo appare nettamente più basso di quello dei paesi più industrializzati, ivi compresa l'Italia, ma nemmeno rivela una tendenza all'aumento, ad eccezione della Spagna dopo il 1965.

A maggior ragione queste considerazioni valgono per il Portogallo, che negli ultimi anni ha perduto quote di mercato ed ha un grado di copertura in diminuzione.

Tab. 3 PRINCIPALI SALDI DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI (medie annuali in % del PIL)

PAESI	SALDI	Merchi f.o.b.	Viaggi	Trasporti	Redditi da capitale	Redditi da lavoro	Rimesse emigrati	Altri ser- vizi e tra- sferimenti	PARTITE CORRENTI	Mov. di capitali a lunga	Mov. di capitali a breve non monetari + E.&O.	SALDO GLOBALE
	GRECIA											
1960-72	-9,10	1,47	0,80	-0,33	0,04	3,52	0,49	-3,11	2,77	0,32	-0,02	
1973-77	-12,82	2,58	0,96	-0,49	0,10	3,74	0,34	-5,59	2,70	0,11	-2,77	
SPAGNA												
1960-72	-5,00	3,81	-0,07	-0,29	0,04	1,14	0,54	-0,03	1,50	-0,23	1,24	
1973-77	-6,33	3,11	0,09	-0,30	0,03	0,57	0,33	-2,70	1,95	0,47	-0,28	
PORTOGALLO												
1960-72	-6,57	2,63	-0,80	0,47	0,14	4,32	1,23	1,42	0,81	0,15	2,38	
1973-77	-12,99	1,60	-0,92	-0,16	0,00	n.d.	6,79	-5,68	0,13	-0,03	-5,58	
ITALIA												
1960-72	-0,26	1,49	-0,26	-0,06	0,42	0,54	-0,17	1,90	-0,97	-0,68	0,26	
1973-77	-2,10	1,44	-0,33	-0,52	0,42	0,33	-0,66	-1,42	0,72	-0,09	-0,79	
GERMANIA OCC.												
1960-72	2,95	-0,71	-0,22	-0,12	-0,13	-0,35	-0,63	0,59	-0,14	0,41	0,86	
1973-77	4,32	-1,29	-0,13	0,10	-0,12	-0,69	-0,97	1,22	-0,47	0,03	0,78	

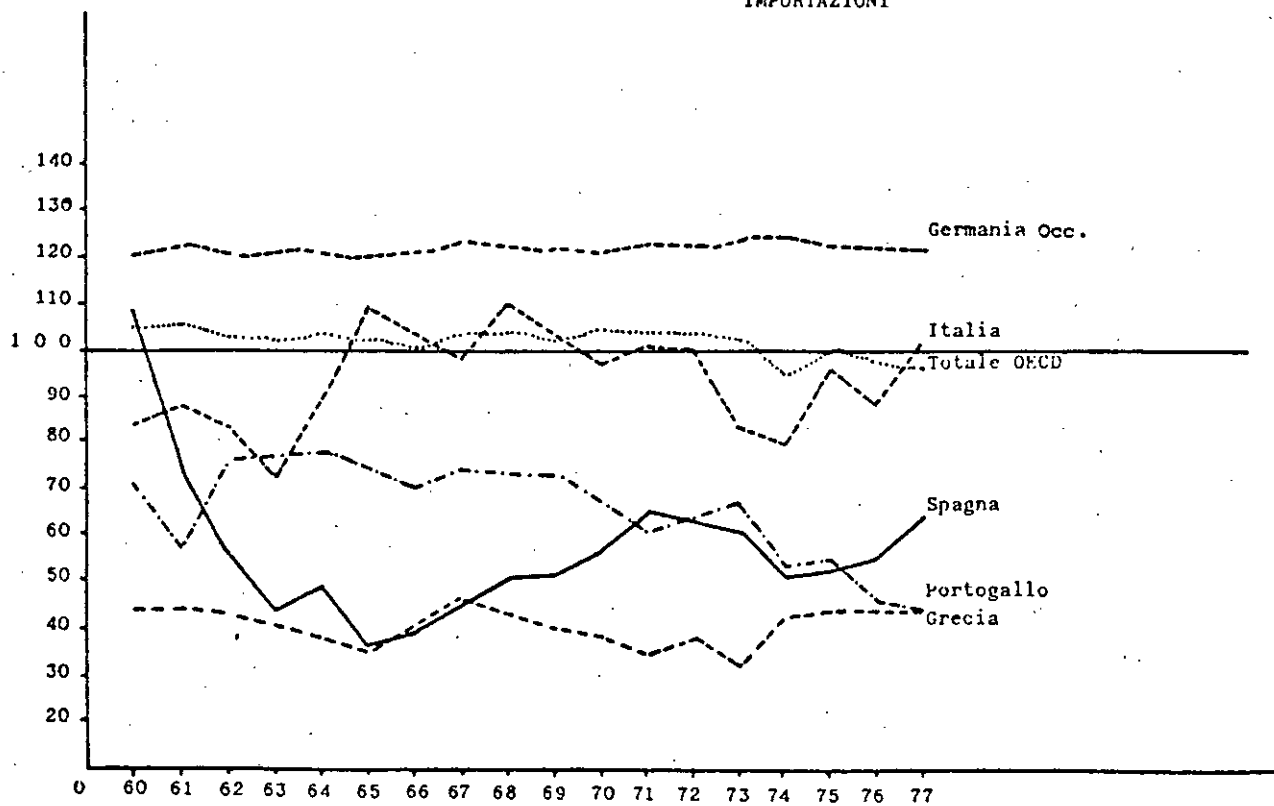
Fonte: OECD, Balance of payments.

Fig. 1

GRADO DI COPERTURA
Totale merci

ESPORTAZIONI
IMPORTAZIONI

f.o.b. %



Fonte: OECD, Balance of payments.

5

ANALISI DELLA BILANCIA COMMERCIALE

Tutto ciò non deve far ritenere che l'intenso sforzo di industrializzazione degli anni Sessanta non abbia prodotto incisive trasformazioni sulla struttura del commercio estero dei tre paesi considerati. Il peso percentuale dei manufatti sulle esportazioni totali di merci aumenta di circa 4 volte per la Grecia, di poco meno di 2 volte per la Spagna e, seppur lievemente, cresce anche per il Portogallo; in corrispondenza, diminuisce l'incidenza delle esportazioni di prodotti primari, soprattutto di quelli agricolo-alimentari. Vi è dunque una chiara tendenza ad avvicinarsi alla struttura prevalente nei paesi più industrializzati, anche se ovviamente entro i limiti derivanti dalle caratteristiche tipiche di ciascun paese: dimensione, dotazione di risorse, diversa composizione delle esportazioni nell'anno iniziale considerato.

Questa evoluzione non va attribuita ad una flessione della propensione media ad esportare prodotti agricolo-alimentari da parte di Grecia e Spagna, ma ad una maggiore incidenza delle loro esportazioni di manufatti sul prodotto interno lordo, come avviene anche per i paesi della CEE presi in esame (vedi tabella 4). Mentre per questi ultimi il fenomeno è accompagnato da una crescita simultanea nella propensione ad importare manufatti - come prova dell'intensificarsi del commercio orizzontale - soltanto la Grecia mette in evidenza un'analoga tendenza dal lato delle importazioni manifatturiere, ma in misura nettamente inferiore a quanto avviene per le esportazioni. Il Portogallo rappresenta un caso a sé: entrambe le propensioni accennano ad aumentare negli ultimi anni, dopo una flessione. Infine, la Spagna riesce a mantenere stabile la propria propensione ad importare manufatti, nello arco di tempo considerato.

Sembra comunque lecito potersi attendere che difficilmente questi paesi potranno continuare a frenare la crescita dell'incidenza delle importazioni manifatturiere sul prodotto interno lordo, soprattutto dopo che l'adesione alla CEE li avrà obbligati ad una minore protezione tariff-

faria e non tariffaria (1).

D'altro canto, la debolezza strutturale della bilancia commerciale dei tre paesi candidati viene ribadita dal confronto tra le propensioni medie ad esportare e ad importare per ciascuno dei gruppi di prodotti riportati nella tabella 4. Se ne deduce che essi sono in disavanzo in tutti i gruppi, con l'unica eccezione della Grecia, che risulta in surplus nella bilancia agricolo-alimentare. La Spagna, pur non sfuggendo a questa connotazione, si distingue per disavanzi minori negli scambi di manufatti. I paesi più industrializzati considerati sono tutti in attivo nel manifatturiero e deficitari relativamente ai prodotti agricolo-alimentari, tranne la Francia, ma con una generale tendenza alla riduzione del disavanzo. E' importante sottolineare come l'Italia rappresenti un'eccezione, essendo il solo paese per il quale peggiora la bilancia agricolo-alimentare.

(1) In realtà, secondo i risultati di un recente studio, la riduzione nel livello di protezione doganale conseguente al trattato di associazione della Grecia alla CEE non ha ancora prodotto l'atteso incremento nel tasso di crescita delle importazioni di manufatti, grazie all'effetto positivo esercitato dai rilevanti flussi di investimenti esteri diretti sulla capacità di "import-substitution" del paese.

Cfr. Papantoniou, Foreign trade, pag. 39.

Tab. 4 (segue)

PAESI	GERMANIA OCC.			FRANCIA			REGNO UNITO			BELGIO-LUSSEMBURGO		
	1965	1970-71	1976-77	1965	1970-71	1976-77	1965	1970-71	1976-77	1965	1970-71	1976-77
SITC	<u>Importazioni M/PIL %</u>											
0+1	3,18	2,62	2,74	1,80	1,67	2,14	4,82	3,92	4,16	4,69	4,23	5,86
2+4	2,62	1,99	1,92	1,73	1,77	1,48	3,13	2,44	2,58	5,82	5,12	3,59
3	1,19	1,52	3,43	1,62	1,74	4,04	1,74	2,04	4,15	3,32	4,88	6,97
5+6+ 7+8	7,26	9,27	11,01	5,33	8,43	10,73	6,35	8,89	14,55	22,11	28,59	32,16
	<u>Esportazioni X/PIL %</u>											
0+1	0,38	0,58	0,97	1,62	2,05	2,34	0,84	1,02	1,49	2,44	3,58	4,21
2+4	0,50	0,48	0,85	0,76	0,69	0,75	0,43	0,69	0,65	2,35	1,80	1,64
3	0,63	0,54	0,63	0,33	0,28	0,48	0,38	0,41	1,26	1,17	1,13	2,35
5+6+ 7+8	13,83	16,29	20,33	7,66	9,66	12,70	11,25	13,57	18,34	29,50	34,96	36,36

Legenda: Standard International Trade Classification (SITC)

0+1 Alimenti e bevande

2+4 Materie prime non energetiche, olii e grassi

3 Fonti di energia

5+6+7+8 Totale prodotti manufatti (esclusa ind. alimentare)

Fonte: OECD, Trade by commodities; OECD, National accounts.

PRINCIPALI PRODOTTI ESPORTATI

esportati (peso > 1%)

I principali prodotti di Grecia e Portogallo sono in numero inferiore a quelli degli altri paesi e aree considerati, ma complessivamente hanno un'incidenza maggiore, che va oltre i 4/5 del totale. Questa è solo una prima indicazione del minor grado di diversificazione tipico delle economie meno avanzate. Una conferma più precisa di questa caratteristica viene fornita nella tabella 9, dove tra l'altro è stato calcolato il peso percentuale raggiunto dai primi dieci prodotti esportati. Evidentemente tali risultati sono influenzati anche dalla dimensione economica dei singoli paesi o aree, oltre che dal loro livello di sviluppo.

Un altro significativo elemento di valutazione è costituito dalla importanza in termini di numero e di peso percentuale dei prodotti della meccanica (SITC 7), che è pressochè irrilevante in Grecia e Portogallo, mentre è via via crescente per Spagna, Italia, CEE e OCSE. Di contro, l'esame della figura 3* mette in chiara evidenza la particolare fisionomia della struttura delle esportazioni dei primi due paesi, basata prevalentemente sui manufatti vari (abbigliamento, calzature), di prima lavorazione (fili e filati tessili, tessuti di cotone e di lana, pelli e cuoio, cemento, ecc..) e sui prodotti dell'industria alimentare (pesce in scatola, conservati di frutta e di verdura, vino). E' comunque sintomatico di una evoluzione qualitativa del processo di industrializzazione il fatto che tra i prodotti che aumentano il loro peso relativo vi sono anche quelli della meccanica oltre che dei manufatti vari (vedi fig. 3* e tabella 9).

La composizione del paniere dei principali prodotti esportati da Spagna e Italia assume caratteristiche intermedie tra quelle della Grecia e del Portogallo - avendo in comune la significativa presenza delle calzature, dell'abbigliamento, dei fili e filati tessili, del vino ecc..- e quelle più avanzate della CEE e dell'OCSE, per quanto riguarda i mezzi di trasporto, le macchine per la lavorazione dei metalli, le materie plastiche, le macchine tessili, le macchine speciali, ecc..

* qui non riportata.

Tab. 9

ANALISI DEI PRINCIPALI PRODOTTI MANUFATTI ESPORTATI

	GRECIA		PORTOGALLO		SPAGNA		ITALIA		CEE a 9		O C S E	
	numero prodotti	Σ %	numero prodotti	Σ %	numero prodotti	Σ %	numero prodotti	Σ %	numero prodotti	Σ %	numero prodotti	Σ %
<u>Media annuale 1976-1977</u>												
Totale prodotti > 1%	21	79,15	25	64,69	30	72,22	30	76,19	29	70,41	28	71,19
di cui: SITC 7	3	4,97	6	14,10	10	25,46	12	34,00	13	39,13	13	44,43
Primi 10 prodotti	-	59,86	-	55,92	-	45,58	-	47,18	-	42,43	-	43,38
di cui: SITC 7	-	-	1	3,21	3	17,26	3	20,52	6	29,16	7	35,00
<u>Media annuale 1970-1971</u>												
Totale prodotti > 1%	19	83,68	20	75,17	25	69,69	25	71,74	29	70,02	29	71,44
di cui: SITC 7	1	1,03	4	7,05	9	23,58	12	36,73	12	38,39	13	42,89
Primi 10 prodotti	-	65,40	-	57,77	-	46,26	-	49,48	-	40,19	-	39,91
di cui: SITC 7	-	-	-	-	3	15,33	4	23,61	5	26,87	7	32,45

* Meccanica e mezzi di trasporto

-11-

4. VARI INDICATORI DEL GRADO DI SPECIALIZZAZIONE

INTERNAZIONALE

La valutazione del tipo e della dinamica della specializzazione internazionale che caratterizza le produzioni manifatturiere dei paesi oggetto del nostro studio è stata effettuata mediante un'analisi congiunta dei vari indicatori, ciascuno dei quali coglie soltanto alcuni aspetti del fenomeno in esame e, preso singolarmente, non offre elementi sufficienti per giungere a conclusioni significative dal nostro punto di vista.

I risultati dell'indagine sono riportati nelle tabelle dell'appendice I con riferimento ai prodotti che rappresentano più dell'1% delle esportazioni totali di manufatti, nel 1976-77, rispettivamente di Italia, Grecia, Spagna e Portogallo. L'evoluzione temporale è stata evidenziata considerando anche le elaborazioni relative agli anni 1970-71 e, nei casi in cui è stato ritenuto necessario, al 1965.

Il campione di prodotti considerato è stato pertanto suddiviso in 6 gruppi, all'interno dei quali i manufatti sono stati ordinati in relazione al peso percentuale sul totale delle esportazioni, come risulta nelle tabelle A 8, A 9, A 10 e A 11.

Il primo gruppo messo in evidenza (gruppo A) riguarda i prodotti che risultano competitivi al 1976-77, con un'evoluzione positiva nell'intervallo di tempo considerato. Tale selezione non è stata effettuata soltanto sulla base della simultanea concordanza di tutti gli indicatori. Il requisito minimo che abbiamo usato come criterio guida è consistito nel prendere in considerazione i prodotti aventi almeno quote di mercato normalizzate crescenti e, nel biennio finale, maggiori dell'unità. Vale a dire che in tal modo abbiamo raggruppato i manufatti per i quali ciascun paese ha raggiunto o consolidato quote assolute più elevate della media, grazie ad una dinamica superiore a quella osservata per l'intera industria manifatturiera.

Se pertanto, come è avvenuto per il Portogallo negli anni Settanta (vedi in fondo alla tabella A 11), si registra un generale regresso del paese sui mercati internazionali, ciò implica che vengano inclusi nel gruppo A anche quei prodotti le cui quote assolute diminuiscono meno della media, rivelando in tal modo una maggiore capacità di tenuta.

Molto sinteticamente, può essere utile notare che in base ai nostri

indici:

- l'Italia mostra di essere competitiva e dinamica nel mobilio, nei tessuti non dicotone, nelle bevande alcoliche, nelle macchine agricole, in quelle per la lavorazione dei metalli e nel materiale refrattario (tabella A 8);
- la Grecia presenta una spiccata tendenza a specializzarsi nell'abbigliamento e nelle calzature (tabella A 9);
- la stessa cosa può dirsi per la Spagna per quanto riguarda ferro e acciaio, cemento e macchine per la lavorazione dei metalli, giocattoli e articoli sportivi (tabella A 10);
- infine il Portogallo risulta essere relativamente più dinamico e specializzato nelle bevande alcoliche e nei manufatti di prima lavorazione, in particolare in alcune produzioni tessili, nella carta e cartotecnica e negli articoli di vetro (tabella A 11);

Ai fini del nostro lavoro, particolare importanza rivestono inoltre quei prodotti che si affermano essenzialmente sui mercati CEE (gruppo B) o su quelli degli altri paesi dell'OCSE (gruppo C), ed anche le produzioni per le quali i tre paesi candidati e l'Italia, pur non mostrando una dinamica superiore alla media, sono ancora competitivi almeno su una delle due aree considerate (gruppo D).

Gli ultimi due gruppi che sono stati isolati riguardano le produzioni per le quali i singoli paesi non sono competitivi, ma che in un caso possono in prospettiva diventarlo, essendo dinamici (gruppo E), mentre nell'altro caso non accennano neppure a migliorare la propria posizione sui mercati esteri (gruppo F).

VARI INDICATORI DEL GRADO DI SPECIALIZZAZIONE INTERNAZIONALE

(con riferimento ai prodotti che rappresentano più dell'1% delle esportazioni totali di manufatti, nel 1976-77)

I T A L I A

Prodotti S.I.T.C. (1)	x^i peso del prodotto i sulle esportazioni totali di manufatti.	Rapporto $\frac{\text{Esportaz.}}{\text{Importaz.}}$	x^i % Italia		Quote di mercato normalizzate (2) su:		x^i peso del prodotto i sulle esportazioni totali di manufatti	Rapporto $\frac{\text{Esportaz.}}{\text{Importaz.}}$	x^i % Italia		Quote di mercato normalizzate (2) su:	
			x^i % OCSE	peso relativo del prodotto i	CEE a 9	altro OCSE			x^i % OCSE	peso relativo del prodotto i	CEE a 9	altro OCSE
1976 - 1977						1970 - 1971 (1965)						

A: Prodotti competitivi e dinamici

653	2,95	4,12	2,09	2,67	2,89	3,64	4,14	1,80 (2,18)	2,28 (3,02)	1,91 (1,89)
821	2,14	15,31	2,84	2,11	2,97	0,98	6,10	1,63 (1,25)	1,38 (0,94)	1,63 (1,69)
862	1,48	9,22	4,00	3,79	5,48	0,86	4,46	2,53 (1,35)	2,40 (1,77)	2,58 (1,34)
112	1,46	3,96	1,76	2,22	1,77	1,42	3,24	1,37 (1,02)	1,88 (0,76)	1,17 (1,19)
712	1,38	2,91	1,02	1,21	1,26	1,08	2,14	0,72 (0,51)	1,04 (0,15)	1,02 (1,14)
898	1,27	2,94	1,44	1,39	1,04	0,94	2,40	1,02 (0,99)	0,97 (0,96)	0,82 (0,91)
715	1,21	2,21	1,03	1,11	1,51	1,76	1,39	1,28 (1,01)	0,97 (1,01)	1,30 (1,30)

B: Prodotti competitivi e dinamici
soprattutto sui mercati CEE

878	2,35	6,31	1,60	1,42	0,97	1,16	2,14	0,87 (1,31)	0,92 (0,89)	0,77 (0,94)
873	1,55	2,35	1,14	1,29	0,83	0,96	1,04	0,61 (0,90)	0,60 (0,75)	0,34 (1,04)

Tab. A.8 (segue):
 VARI INDICATORI DEL GRADO DI SPECIALIZZAZIONE INTERNAZIONALE
 (con riferimento ai prodotti che rappresentano più dell'1% delle esportazioni totali
 di manufatti, nel 1976-77)

I T A L I A

Prodotti S.I.T.C. (2)	1 9 7 6 - 1 9 7 7				1 9 7 0 - 1 9 7 1				(1965)	
	X ¹ a peso del pro- dotto I sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto Esportaz. Importaz.	X ¹ a Italia X ¹ a OCSE peso relativo del prodotto I	Quote di mercato normalizzate (2) su: CEZ a 9 altro OCSE	X ¹ a peso del pro- dotto I sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto Esportaz. Importaz.	X ¹ a Italia X ¹ a OCSE peso relativo del prodotto I	Quote di mercato normalizzate (2) su: CEZ a 9 altro OCSE		
719	8,76	2,60	1,18	1,10	8,53	1,65	1,16	1,00	1,38	0,82
							(0,95)	(1,34)	(0,11)	(0,68)
801	2,83	1,14	1,03	0,95	2,10	1,12	0,95	0,98	0,98	0,98
							(1,27)	(1,31)	(1,31)	(1,31)
897	1,96	44,82	6,13	5,05	1,25	27,18	5,00	7,26	4,45	4,45
							(4,24)	(7,90)	(4,72)	(4,72)
812	1,87	0,73	0,63	0,45	1,72	0,80	0,73	0,80	0,80	1,08
							(0,83)	(0,74)	(0,83)	(0,83)
717	1,36	1,81	1,24	0,87	2,06	1,84	1,28	1,23	2,12	2,12
							(1,10)	(1,05)	(1,08)	(1,08)
841	1,15	1,16	0,92	0,64	1,32	2,22	0,66	0,71	1,35	1,35
							(0,71)	(0,03)	(0,03)	(0,03)
732	9,57	1,82	0,74	1,09	9,81	1,65	0,79	1,29	0,82	0,82
							(0,84)	(1,51)	(0,68)	(0,68)
841	6,07	7,87	3,28	2,10	6,92	9,72	3,13	2,95	1,72	1,72
							(3,22)	(3,07)	(3,48)	(3,48)
352	0,71	2,03	1,99	0,73	0,48	9,83	2,36	1,46	1,61	1,61
							(2,46)	(1,54)	(0,88)	(0,88)
851	4,81	60,88	7,18	5,69	9,80	141,01	6,63	9,85	8,58	8,58
							(5,84)	(5,81)	(7,08)	(7,08)
728	2,20	7,70	2,68	3,19	2,77	9,43	3,84	4,41	3,81	3,81
							(2,96)	(4,40)	(2,81)	(2,81)
714	1,82	1,06	0,81	0,75	2,70	1,68	1,17	1,07	1,37	1,37
							(1,48)	(1,31)	(1,67)	(1,67)
681	1,47	9,83	1,25	1,00	2,23	2,62	1,34	1,14	1,32	1,32
							(1,94)	(1,84)	(2,01)	(2,01)
829	1,03	2,10	1,17	1,20	1,11	2,35	1,35	1,18	2,27	2,27
							(1,28)	(0,68)	(4,63)	(4,63)

C: Prodotti competitivi e dinamici
 soprattutto sugli altri mercati
 dell'OCSE

D: Prodotti non dinamici ma compa-
 ritivi (3)

E: Prodotti non competitivi, ma dinamici (3)

674	1,11	0,79	0,51	0,54	0,88	1,18	0,64	0,42 (0,63)	0,46 (0,51)	0,46 (0,53)
-----	------	------	------	------	------	------	------	----------------	----------------	----------------

F: Prodotti non competitivi e non dinamici

729	1,82	0,77	0,59	0,61	0,53	1,78	0,71	0,62 (0,60)	0,61 (0,78)	0,48 (0,71)
718	1,74	1,98	0,70	0,62	0,93	1,93	1,83	0,62 (0,67)	0,79 (1,87)	1,03 (0,83)
724	1,52	1,06	0,51	0,64	0,42	1,74	1,81	0,68 (0,50)	1,14 (1,11)	0,54 (0,59)
711	1,92	1,21	0,56	0,68	0,40	1,40	1,12	0,52 (0,60)	0,71 (0,96)	0,33 (0,26)
722	1,39	1,16	0,65	0,50	0,53	1,37	0,88	0,73 (0,63)	0,49 (0,45)	0,69 (0,58)
691	1,21	24,50	1,51	0,72	0,85	0,70	7,53	1,43 (1,76)	0,91 (0,95)	2,69 (6,17)

Totale ind. manifatturiera	—	1,76	—	8,55%	4,21%(4)	—	1,62	—	6,02%(4) (7,03%)	4,42%(4) (4,79%)
----------------------------	---	------	---	-------	----------	---	------	---	---------------------	---------------------

(1) Vedi appendice tabella A.8. per la legenda.

(2) Rapporto tra la quota di mercato (esportazioni del paese verso l'area considerata sulle importazioni dell'area) del prodotto i e quella relativa al totale dell'industria manifatturiera.

(3) Almeno in una delle due aree considerate

(4) Quota assoluta di mercato relativa al totale dell'industria manifatturiera, normalizzatore della quota di mercato dei singoli prodotti come indicato sopra nella nota (2)

16

(con riferimento ai prodotti che rappresentano più dell'1% delle esportazioni totali di manufatti, nel 1976-77)

G R E C I A

Prodotti S.I.T.C. (1)	X ¹ % peso del pro- dotto <u>i</u> sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto <u>Esportaz.</u> <u>Importaz.</u>	X ¹ % Grecia X ¹ % OCSE peso relativo del prodotto <u>i</u>	Quote di mercato normalizzate (2) su:		X ¹ % peso del pro- dotto <u>i</u> sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto <u>Esportaz.</u> <u>Importaz.</u>	X ¹ % Grecia X ¹ % OCSE peso relativo del prodotto <u>i</u>	Quote di mercato normalizzate (2) su:	
				CEE a 9	altro OCSE				CEE a 9	altro OCSE
				1976 - 1977		1970 - 1971		(1965)		

A: Prodotti competitivi e dinamici

841	10,76	16,21	8,82	4,29	1,01	2,72	2,51	1,23 (0,34)	0,93 (0,15)	0,82 (0,78)
851	3,14	78,33	4,69	2,87	11,73	2,35	59,38	2,83 (1,59)	1,88 (1,04)	7,34 (1,81)

B: Prodotti competitivi e dinamici
soprattutto sui mercati CEE

851	10,13	4,90	8,58	10,05	3,80	7,46	1,38	4,47 (4,88)	5,22 (6,46)	3,20 (13,48)
513	1,88	1,80	1,48	4,89	1,24	4,16	2,03	8,50 (0,18)	2,57 (0,00)	11,85 (0,11)
738	1,89	0,03	0,62	1,00	0,11	0,15	0,00	0,07 (0,00)	0,25 (0,00)	0,08 (0,00)

C: Prodotti competitivi e dinamici
soprattutto sugli altri mercati
dell'OCSE

684	6,33	9,67	7,03	0,81	3,24	13,22	16,73	12,86 (0,41)	14,19 (0,21)	0,82 (0,74)
332	5,19	0,88	1,77	0,81	3,23	1,89	0,13	0,89 (0,09)	0,26 (0,02)	0,52 (0,00)
671	3,16	7,77	9,88	6,94	18,61	4,86	5,15	14,73 (0,00)	10,50 (0,00)	8,81 (0,00)
678	1,32	1,34	0,84	0,14	2,35	0,28	0,10	0,21 (0,33)	0,05 (0,00)	0,02 (0,00)

- 17 -

Di Prodotti non dinamici ma competitivi

055	5,59	179,33	20,70	0,68	32,98	6,27	129,45	24,50 (40,04)	11,46 (15,98)	33,23 (45,33)
053	5,05	29,89	22,85	11,32	0,86	6,83	292,34	26,32 (33,02)	11,91 (21,83)	4,21 (10,89)
613	3,26	1,20	29,64	27,86	99,35	4,85	0,89	41,36 (77,31)	28,09 (86,98)	121,22 (148,00)
599	2,54	0,60	1,85	2,24	0,12	7,00	0,97	5,38 (4,98)	6,81 (6,20)	3,51 (2,81)
112	2,20	4,94	2,65	0,84	3,24	5,99	8,36	5,75 (8,44)	7,68 (11,76)	5,16 (10,52)
687	1,67	11,70	4,81	3,82	6,29	2,35	3,36	6,53 (1,56)	3,91 (0,84)	13,00 (4,56)

Zi Prodotti non competitivi ma dinamici (3)

661	7,25	94,95	25,00	0,62	0,81	2,27	12,71	9,46 (9,48)	0,28 (0,02)	0,06 (0,19)
723	1,73	4,40	3,76	0,40	0,33	0,07	0,04	0,16 (0,73)	0,03 (n.d.)	0,00 (n.d.)
692	3,10	5,28	4,76	0,13	0,59	0,60	0,47	3,00 (4,02)	0,06 (0,19)	0,15 (0,04)

F1 Prodotti non competitivi e non dinamici

674	2,14	0,46	0,96	0,50	0,05	3,17	0,72	1,89 (0,01)	0,07 (0,04)	0,98 (0,00)
661	1,37	0,18	0,54	0,31	0,50	1,57	0,13	0,62 (0,84)	0,29 (1,05)	0,81 (0,78)
732	1,35	0,03	0,10	0,00	0,02	0,40	0,01	0,03 (0,35)	0,03 (0,13)	0,00 (0,12)

Totale ind. manifatturiera	—	0,39	—	0,43X(4)	0,09X(4)	—	0,21	—	0,25X(4)	0,06X(4)
									(0,06X)	(0,03X)

(1) Vedi appendice tabella A 6, per la legenda.

(2)/(3)/(4) Vedi corrispondenti note in fondo alla tabella A 6.

VARII INDICATORI DEL GRADO DI SPECIALIZZAZIONE INTERNAZIONALE
(con riferimento ai prodotti che rappresentano più dell'1% delle esportazioni totali di manufatti, nel 1976-77)

S.P.A.C.H.A.

Prodotti S.I.T.C. (1)	1976 - 1977				1970 - 1971				(1965)	
	X^i a peso del prodotto \bar{I} sulle esportazioni totali di manufatti.	Rapporto Esportat. Importat.	X^i a Italia X^i a OCSE peso relativo del prodotto \bar{I}	Quota di mercato normalizzate (2) su: CEE a 9 altro OCSE	X^i a peso del prodotto \bar{I} sulle esportazioni totali di manufatti.	Rapporto Esportat. Importat.	X^i a Italia X^i a OCSE peso relativo del prodotto \bar{I}	Quota di mercato normalizzate (2) su: CEE a 9 altro OCSE		
673	4,90	5,64	3,60	3,88	2,09	1,64	1,33	1,37	0,62	(0,20)
681	2,10	17,84	7,24	5,20	0,64	2,05	2,87	2,96	0,77	(1,77)
674	1,89	0,87	0,86	1,04	0,40	0,06	0,15	0,13	0,29	(0,003)
715	1,33	0,70	1,14	1,72	1,73	0,53	1,28	1,64	0,94	(1,11)
694	1,27	3,05	2,54	2,60	1,05	2,98	1,67	2,30	1,09	(2,35)

A) prodotti competitivi e dinamici

673	4,90	5,64	3,60	3,88	2,09	1,64	1,33	1,37	0,62	(0,20)
681	2,10	17,84	7,24	5,20	0,64	2,05	2,87	2,96	0,77	(1,77)
674	1,89	0,87	0,86	1,04	0,40	0,06	0,15	0,13	0,29	(0,003)
715	1,33	0,70	1,14	1,72	1,73	0,53	1,28	1,64	0,94	(1,11)
694	1,27	3,05	2,54	2,60	1,05	2,98	1,67	2,30	1,09	(2,35)

B) prodotti competitivi e dinamici soprattutto sui mercati CEE

732	7,24	1,43	0,86	1,09	0,32	4,91	0,40	0,76	0,19	(0,33)
851	4,68	41,40	8,84	4,90	12,32	7,16	8,63	3,12	15,04	(1,42)
717	1,21	0,55	1,09	1,12	1,36	1,72	1,07	1,05	1,68	(0,99)
711	1,19	0,32	0,44	1,03	0,15	0,74	0,27	0,45	0,10	(0,22)
678	1,07	0,98	0,68	1,52	0,44	0,75	0,56	1,01	0,37	(0,71)
597	1,03	2,41	4,68	5,32	3,68	3,89	3,96	3,26	5,89	(1,16)

C: prodotti competitivi e dinamici
soprattutto sugli altri mercati
dell'OCSE

735	6,25	6,93	2,04	2,65	4,22	7,06	5,85	3,32 (1,81)	9,79 (0,17)	1,08 (0,86)
-----	------	------	------	------	------	------	------	----------------	----------------	----------------

D: prodotti non dinamici, ma competitivi (3)

332	4,26	2,36	1,45	1,12	0,36	5,11	2,77	2,41 (2,27)	2,02 (2,08)	1,30 (0,43)
112	3,89	7,35	4,69	5,84	3,31	4,29	6,66	4,13 (7,24)	5,76 (11,27)	2,72 (3,55)
056	3,25	39,04	12,04	6,89	25,98	4,80	69,16	18,46 (25,84)	7,13 (16,85)	35,02 (92,39)
629	2,86	5,89	3,25	3,32	4,54	2,93	1,40	3,57 (0,74)	6,16 (0,07)	3,34 (0,22)
892	2,32	3,56	3,27	1,83	2,18	3,89	3,66	4,58 (5,70)	1,66 (1,72)	1,67 (2,50)
451	1,47	1,66	1,25	1,14	0,75	1,91	1,33	1,14 (1,32)	1,29 (1,67)	1,04 (1,02)
063	1,36	4,42	6,14	4,07	1,93	2,14	4,61	8,56 (15,50)	6,28 (13,08)	2,35 (3,91)
821	1,16	2,74	1,43	1,32	1,47	1,11	3,29	1,85 (2,88)	1,66 (2,53)	2,13 (5,60)
032	1,09	14,91	5,74	2,45	3,73	1,80	16,46	7,20 (6,95)	5,45 (5,89)	4,50 (6,00)

E: Prodotti non competitivi, ma dinamici (3)

718	1,09	0,32	0,44	0,90	0,25	0,87	0,15	0,37 (0,14)	0,39 (0,10)	0,33 (0,16)
641	1,07	0,57	0,53	0,55	0,37	0,64	0,29	0,27 (0,14)	0,16 (0,01)	0,12 (0,06)
712	1,03	0,59	0,76	0,41	0,87	0,39	0,20	0,26 (0,47)	0,27 (0,13)	0,27 (0,16)

(con riferimento ai prodotti che rappresentano più dell'1% delle esportazioni totali di manufatti, nel 1976-77)

S P A G N A

Prodotti S.I.T.C. (1)	X^i % peso del pro- dotto i sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto $\frac{\text{Esportaz.}}{\text{Importaz.}}$	X^i % Italia		Quote di mercato normalizzate (2) su: CEE a 9 altro OCSE	X^i % peso del pro- dotto i sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto $\frac{\text{Esportaz.}}{\text{Importaz.}}$	X^i % Italia		Quote di mercato normalizzate(2) su: CEE a 9 altro OCSE
			X^i % OCSE peso relativo del prodotto i	i				X^i % OCSE peso relativo del prodotto i	i	
			1976 - 1977					- 1970 - 1971 (1965)		

F: Prodotti non competitivi e non dinamici

719	3,77	0,31	0,41	0,52	0,44	3,34	0,19	0,45 (0,22)	0,44 (0,20)	0,29 (0,18)
841	2,51	3,13	1,36	0,68	0,82	2,75	3,92	1,24 (0,91)	0,60 (0,73)	1,54 (1,25)
512	1,51	0,16	0,52	0,53	0,79	1,57	0,18	0,67 (0,53)	0,68 (0,49)	0,89 (0,79)
729	1,25	0,27	0,41	0,61	0,15	0,99	0,22	0,34 (0,29)	0,42 (0,42)	0,19 (0,17)
513	1,11	0,63	0,81	0,85	1,05	1,14	0,50	1,78 (9,12)	1,61 (12,42)	1,10 (10,40)
722	1,10	0,36	0,51	0,76	0,25	1,49	0,40	0,80 (0,36)	0,82 (0,32)	0,44 (0,26)

Totale ind. manifatturiera	—	0,87	—	1,48% (4)	0,82% (4)	—	0,70	—	0,94% (4) (0,51%)	0,76% (4) (0,44%)
----------------------------	---	------	---	-----------	-----------	---	------	---	----------------------	----------------------

(1) Vedi appendice A.6, per la legenda.

(2)(3)(4) Vedi corrispondenti note in fondo alla tabella A.8.

Tab. A 11

VARI INDICATORI DEL GRADO DI SPECIALIZZAZIONE INTERNAZIONALE

(con riferimento ai prodotti che rappresentano più dell'1% delle esportazioni totali di manufatti, nel 1976-77)

PORTOGALLO

Prodotti S.I.T.C. (1)	X ¹ % peso del pro- dotto <u>i</u> sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto <u>Esportaz.</u> <u>Importaz.</u>	X ¹ % Portog.		Quote di mercato normalizzate (2) su:		X ¹ % peso del pro- dotto <u>i</u> sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto <u>Esportaz.</u> <u>Importaz.</u>	X ¹ % Portog.		Quote di mercato normalizzate (2) su:	
			X ¹ % OCSE peso relativo del prodotto <u>i</u>		CEE a 9	altro OCSE			X ¹ % OCSE peso relativo del prodotto <u>i</u>		CEE a 9	altro OCSE
1976 - 1977					1970 - 1971					(1965)		

A: Prodotti competitivi e dinamici

112	8,08	29,00	9,73	10,49	7,74	8,85	40,77	8,51 (8,22)	7,17 (7,88)	4,51 (3,48)
633	6,85	662,91	228,33	182,56	263,96	4,67	1163,55	155,67 (110,71)	145,96 (n.d.)	146,18 (n.d.)
656	4,46	20,07	20,33	18,40	10,83	3,13	9,23	13,61 (7,07)	14,04 (3,04)	8,20 (9,90)
691	4,05	1,19	3,43	3,06	6,62	4,48	1,19	2,88 (2,84)	2,48 (1,48)	4,87 (11,18)
693	3,97	2,91	2,82	2,77	2,86	4,62	4,23	2,29 (1,60)	2,08 (1,12)	2,60 (3,12)
941	2,32	1,24	1,14	1,28	0,90	0,62	0,32	0,28 (0,28)	0,24 (0,24)	0,08 (0,24)
671	1,32	6,85	4,13	1,77	3,27	0,38	2,68	1,15 (0,75)	0,69 (0,80)	0,58 (0,15)
665	1,04	5,01	4,00	2,60	5,60	1,20	4,83	4,14 (3,11)	2,42 (2,39)	5,08 (3,53)

B: prodotti competitivi e dinamici
soprattutto sui mercati CEE

724	3,21	1,22	1,07	2,46	0,29	2,67	0,68	1,04 (0,12)	1,78 (0,14)	0,89 (0,006)
722	2,38	0,64	1,11	2,18	0,73	1,16	0,43	0,62 (0,21)	0,71 (0,06)	0,44 (0,33)
729	2,12	0,36	0,69	1,01	0,30	1,58	0,39	0,54 (0,16)	0,30 (0,01)	0,71 (0,02)
961	1,21	2,83	2,09	2,72	0,01	0,97	1,48	1,78 (1,80)	1,03 (0,90)	1,11 (2,59)

Tab. A II (segue)

VARI INDICATORI DEL GRADO DI SPECIALIZZAZIONE INTERNAZIONALE

(con riferimento ai prodotti che rappresentano più dell'1% delle esportazioni totali di manufatti, nel 1976-77)

PORTOGALLO

Prodotti S.I.T.C. (1)	X ⁱ % peso del pro- dotto $\frac{i$ sulle esportazioni totali di ma- nufatti.	Rapporto $\frac{\text{Esportaz.}}{\text{Importaz.}}$	X ⁱ % Portog.		X ⁱ %		X ⁱ % Portog.		Quote di mercato normalizzate (2) su:	
			X ⁱ % OCSE peso relativo del prodotto $\frac{i}{1}$		peso del pro- dotto $\frac{i$ sulle esportazioni totali di ma- nufatti.		Rapporto $\frac{\text{Esportaz.}}{\text{Importaz.}}$	X ⁱ % OCSE peso relativo del prodotto $\frac{i}{1}$	CEE a 9	altro OCSE
1976 - 1977					1970 - 1971 (1965)					

C: Prodotti competitivi e dinamici
soprattutto sugli altri mercati
dell'OCSE

841	13,37	13,93	7,23	2,95	8,18	11,07	8,81	8,01 (2,78)	3,08 (1,62)	3,95 (3,40)
852	3,93	2,31	7,88	3,05	9,20	5,02	3,43	9,30 (7,87)	3,22 (3,10)	8,77 (8,28)
735	2,80	1,34	0,91	0,24	3,86	0,51	0,14	0,24 (0,01)	0,04 (0,02)	0,81 (0,03)
851	2,65	51,18	3,96	1,87	2,68	1,82	10,80	1,98 (1,56)	1,32 (0,37)	0,85 (0,53)
667	1,94	1,49	1,94	1,52	1,59	6,71	0,70	7,89 (6,41)	8,98 (8,49)	0,00 (0,00)
841	1,24	0,20	0,89	0,32	1,09	1,67	0,37	1,21 (1,10)	0,73 (0,00)	0,61 (0,00)

D: Prodotti non dinamici, ma compe-
titivi (3)

055	4,57	47,41	16,93	5,63	13,94	4,43	98,08	17,04 (13,92)	10,82 (13,06)	17,51 (20,87)
032	3,44	168,72	18,11	15,25	8,74	4,44	98,47	17,76 (29,42)	17,11 (31,10)	10,36 (25,40)
599	2,27	0,77	1,75	2,86	0,84	3,48	1,95	2,88 (2,45)	4,57 (4,81)	1,27 (2,63)
655	1,51	1,87	3,83	2,83	5,61	2,83	4,34	5,16 (7,32)	2,32 (3,11)	7,49 (19,10)

2: Prodotti competitivi, ma dinamici (3)

714	1,34	0,63	0,71	0,83	0,35	0,71	0,41	0,31	0,17	0,50
								(0,09)	(0,16)	(0,03)

7: Prodotti non competitivi e non dinamici

332	2,28	0,66	0,78	0,09	0,05	2,73	0,82	1,29	1,12	0,06
								(0,72)	(0,67)	(0,00)
719	2,25	0,14	0,29	0,21	0,40	1,66	0,14	0,23	0,11	0,21
								(0,18)	(0,07)	(0,81)

Totale ind. manifatturiera	—	0,58	—	0,39% (4)	0,23% (4)	—	0,88	—	0,42% (4)	0,42% (4)
									(0,43%)	(0,32%)

(1) Vedi appendice tabella A 6, per la legenda.
 (2)(3)(4) Vedi corrispondenti note in fondo alla tabella A 8.

CONCLUSIONI

L'analisi empirica svolta nel corso di questo studio ci consente di giungere, in sintesi, alle seguenti valutazioni conclusive:

1. Grecia, Spagna e Portogallo, pur essendo stati contraddi stinti da un processo di rapida crescita, presentano ancora caratteristiche economiche (livello di reddito pro-capite, struttura produttiva e dei flussi con l'estero) nettamente arretrate rispetto a quelle prevalenti nella CEE.
2. Per certi aspetti, le differenze sono minori relativamen te all'Italia, in particolare se si considera la Spagna, che si distingue per essere il paese candidato industrialmente più avan zato, con una struttura delle esportazioni più diversificata e stabile e condizianzi minori negli scambi di manufatti.
3. Nei confronti dell'area CEE, i tre paesi candidati e l'I talia sono deficitari nei prodotti della chimica e della mecca nica, tendono a migliorare i loro saldi nei manufatti vari ed in quelli di prima lavorazione e, con l'eccezione dell'Italia, compensano in parte i loro deficit con un attivo negli alimenta ri e bevande.
4. Relativamente ai manufatti, la specializzazione interna zionale di Grecia, Portogallo e, in minor misura, Spagna è anco ra di tipo verticale, la struttura delle loro esportazioni essen do marcatamente diversa da quella delle loro importazioni. Nel ca so dell'Italia e della CEE prevale invece il commercio di tipo orizzontale.
5. Le strutture delle esportazioni manifatturiere di Grecia e Portogallo sono sostanzialmente difformi da quelle delle CEE e dell'Italia, mentre la Spagna rivela una maggiore somiglianza.
6. Tuttavia la composizione percentuale delle esportazioni dei tre paesi candidati è relativamente più simile a quella del I talia che alla media dei paesi CEE. Al tempo stesso la loro domanda di importazioni di manufatti appare relativamente più conforme all'offerta internazionale della media dei paesi della Comunità che a quella proveniente dall'Italia.

7. Tutto ciò fornisce una prima conferma empirica all'ipotesi che, rispetto alla media CEE, l'industria italiana si trova nelle condizioni di subire maggiori pressioni concorrenziali e di trarre vantaggio in minor misura di più ampi spazi di mercato, in seguito all'adesione di Grecia, Spagne e Portogallo.

8. Indicazioni più precise sono state ottenute mediante l'analisi comparata del grado di specializzazione internazionale, con la quale abbiamo stabilito in quali prodotti e su quali mercati i nuovi partners tendono maggiormente ad affermarci, in assoluto e relativamente all'Italia, o al contrario risultano despecializzati. Il nostro sistema industriale, benché risulti ancora relativamente attardato su una specializzazione caratterizzata da una marcata presenza di prodotti tradizionali, può avvalersi di una posizione nella divisione internazionale del lavoro qualitativamente più avanzata rispetto a Grecia, Portogallo e, anche se in minor misura, Spagna. Ne è prova il fatto che, da un lato, l'Italia si trova nella condizione di subire un impatto concorrenziale su alcuni semilavorati e beni di consumo (ad esempio tessili, abbigliamento, pelli e cuoio, alcuni prodotti agricolo-alimentari), ma dall'altro, è contemporaneamente uno dei principali fornitori dei paesi candidati per quanto riguarda i corrispondenti beni strumentali (ossia macchine per tessili e cuoio, macchine speciali, macchine e attrezzi agricoli, ecc.).

Se ne deduce pertanto che, per quanto riguarda le produzioni complementari, l'industria italiana deve porsi un problema di concorrenza con gli attuali partners comunitari industrialmente più avanzati, in primo luogo con la Germania Federale, la Francia ed il Regno Unito. Vale a dire che la possibilità di cogliere effettivamente le occasioni di mercato offerte dall'ampliamento della Comunità Europea sono strettamente legate alla presenza ed allo sviluppo dei fattori di competitività (prezzo, qualità, capacità innovativa, politiche di marketing internazionale).

D'altro canto il problema dei più stringenti vincoli di competitività che gravano sulle produzioni italiane concorrenziali va

anch'esso inserito in un'ottica più ampia, nel senso che in diversi casi le maggiori pressioni sulle nostre quote di mercato sembrano venire non tanto dai tre paesi candidati quanto soprattutto da altri paesi in via di industrializzazione (1), favoriti tra l'altro dalla crescente tendenza della CEE, voluta dai paesi più forti, a concedere deroghe alla protezione esterna comune (2).

(1) Basti pensare, ad esempio, che nel caso dell'abbigliamento le quote di mercato delle esportazioni verso i mercati CEE hanno avuto il seguente andamento:

	anni	1970	1977
Italia		28%	17%
Grecia, Spagna e Portogallo		2%	6%
Paesi in via di sviluppo		13%	31%

(2) Nell'ambito di accordi di tipo particolare (quali la Convenzione di Lomè del 1975 e quella stipulata con 13 paesi del Mediterraneo nel 1977) o generale (schema delle preferenze generalizzate e negoziati del Tokyo Round).

milanese che con la sua lunga tradizione artigiana, il suo articolato tessuto industriale, le sue Casse di Risparmio è il simbolo di un'economia saldamente basata sull'iniziativa privata. Naturalmente i due settori non si sono sviluppati in modo da risultare rigidamente separati, al contrario si può affermare che le aziende più vitali sono state proprio quelle fermamente ancorate al mercato ma allo stesso tempo capaci di sfruttare le opportunità offerte dallo Stato come dimostrano le vicende dell'industria elettrica, chimica e soprattutto automobilistica.

Durante il periodo della formazione di una base industriale, il grande imprenditore privato è dunque identificato particolarmente con Milano, la cosiddetta "capitale morale". Questa figura è però relativamente diffusa in tutto il Nord ed alcune aree dell'Italia Centrale.

L'imprenditore privato non disdegna le commesse statali, anzi sollecita, e spesso ottiene tariffe protezionistiche qualora i suoi affari siano minacciati da concorrenti stranieri. Il suo successo tuttavia è dovuto essenzialmente alla sua capacità di innovazione più che al soccorso dello Stato. Tutto ciò è riscontrabile nelle vicende dei grandi industriali tessili Alessandro Rossi e Eugenio Cantoni che già al momento dell'

Unificazione possiedono le più grandi aziende del paese: ma è ancora più evidente nei casi di una serie di imprenditori fioriti con la generazione successiva in corrispondenza ad un periodo di eccezionale sviluppo dell'economia italiana. Imprenditori appartenenti a settori diversi come Giuseppe e Teresio Borsalino, Fernando Bocconi, Giovanni Buitoni, Davide Campari, Luigi Burgo, Ernesto Breda, rientrano bene negli schemi schumpeteriani adattati naturalmente a dimensioni italiane. E' in essi vivissima l'attenzione per quanto di più avanzato si realizza all'estero sul piano delle tecniche produttive e manageriali. In effetti quasi tutti hanno avuto all'estero un periodo di apprendistato ed è appunto applicando al proprio settore innovazioni tecniche e commerciali

apprese da esperienze straniere che acquistano un vantaggio decisivo sui ~~suoi~~ concorrenti. Sono inoltre consapevoli dei problemi strategico-organizzativi dello sviluppo aziendale. Inizialmente il fondatore mantiene le redini dell'azienda attraverso il reinvestimento dei profitti, ma presto si costituisce la società per azioni (che in Italia Eugenio Cantoni cerca di diffondere attorno al 1870) così da poter usufruire di sufficienti mezzi finanziari per sfruttare ulteriori possibilità di crescita.

Questa viene perseguita attraverso l'integrazione verticale, come nel caso Burgo, o l'espansione in settori correlati, come nel caso Buitoni, o la separazione, dell'attività industriale da quella commerciale realizzata da Campari. Particolarmente degno di nota è il disegno organizzativo elaborato da Ernesto Breda nel 1907. Egli specializzò le produzioni dei suoi tre stabilimenti - Niguarda (macchine agricole), Sesto (armi e carrozze ferroviarie), Milano (fonderia e locomotive) - e costituì tre divisioni amministrative autonome coordinate da un ufficio centrale.

Affrontando i problemi sociali posti dalla prima industrializzazione l'imprenditore "milanese" fu incapace di accettare l'idea di lotta di classe e si oppose alla formazione di associazioni padronali che trattassero con i sindacati dei lavoratori, volendo evitare qualsiasi tipo di riconoscimento in questo campo. Nella sua concezione i problemi sociali posti dall'industrializzazione potevano essere risolti solo dall'espansione economica. Ogni conflitto insorgente nel frattempo avrebbe dovuto essere risolto in via privata fra proprietario e singolo lavoratore in quanto gli interessi erano sostanzialmente comuni. Se i lavoratori manifestavano il loro dissenso al di là di limiti accettabili non c'era altro da fare che trattare la protesta in termini d'ordine pubblico. E' in tal modo comprensibile la decisa opposizione della borghesia milanese al tentativo

di Giovanni Giolitti di integrare la classe operaia e le sue organizzazioni nello stato liberale.

L'imprenditore "sovvenzionato" è tipico di quei settori dell'industria pesante per i quali, data la ristrettezza del mercato interno, c'era scarsa possibilità di sopravvivenza senza protezionismo, sovvenzioni, commesse statali. Le sue prospettive politiche erano molto diverse da quelle dell'imprenditore "milanese". Questi era contrario ad una politica estera basata sull'espansionismo perchè non voleva pagare più tasse per queste "avventure", ed era anche contrario ad un eccessivo protezionismo in quanto interessato ad esportare. In genere l'imprenditore "milanese" è ostile ai politici che giudica ~~tenere~~ⁱⁿ scarsa considerazione i suoi interessi. Al contrario l'imprenditore "sovvenzionato" è un naturale sostenitore del protezionismo e dell'espansionismo: egli ha bisogno del supporto dei politici per concretizzare le sue ampie strategie, a volte così ampie da richiedere la mobilitazione delle risorse dell'intero sistema economico nazionale. Sotto questo profilo due diversi gruppi politici dimostrarono notevole comprensione per le sue esigenze: da un lato i radicali e i socialriformisti come Nitti, Bonomi, Beneduce che vedevano nella grande impresa sostenuta dallo Stato un mezzo per razionalizzare il capitalismo italiano, dall'altro i nazionalisti come Rocco che anteponevano i problemi della produzione a quelli della distribuzione in modo da favorire una politica imperialistica. La storia dell'Ansaldo e dei suoi dirigenti Pio e Mario Perrone apparve come la concretizzazione di entrambe queste aspirazioni. I Perrone volevano infatti creare un gigante industriale capace di servire il paese in tempo di pace come in tempo di guerra in quanto realizzando grandi economie di scala fosse in grado di produrre e vendere i prodotti di una potente nazione industriale: sistemi elettronici dai telefoni, ai trams e alle linee ferroviarie elettrificate; veicoli dalle automobili agli autocarri e agli aerei;

imbarcazioni di alto mare di ogni dimensione e categoria. I Perrone non furono dei semplici speculatori, come a volte la loro complicata vicenda potrebbe dimostrare. In realtà essi assecondarono il disegno dei tecnocrati che di fatto avevano in mano l'azienda e che consideravano l'Ansaldo una branca dello Stato. Dal momento che lo Stato era il principale cliente e l'impresa incarnava un duraturo interesse nazionale essi pensavano fosse lecito fare piani a lungo raggio che lo Stato aveva il dovere di salvaguardare dalle fluttuazioni del mercato. I tecnici dell'Ansaldo continuavano in tempo di pace il loro sforzo iniziato durante la prima guerra mondiale, inteso a liberare il paese dalla dipendenza dei trusts e dei cartelli internazionali. Questi giganti stranieri, controllando i prezzi delle materie prime, dei metalli, del carburante costituivano un'ostacolo all'ascesa dell'industria italiana. Pertanto autosufficienza e integrazione erano una necessità, ma soltanto l'efficienza e la riduzione dei costi garantita dalla superiorità tecnologica e manageriale della grande impresa potevano consentirle. Il progetto dei Perrone fallì data la sproporzione fra le potenzialità produttive dell'Ansaldo e la capacità di assorbimento del mercato italiano.

Ciò che rimase fu una domanda di indipendenza economica e modernizzazione sostenuta da managers e ingegneri formati nel clima della prima guerra mondiale. La loro determinazione a superare le frustrazioni degli anni venti contribuirà sia alle tendenze "imperiali" del fascismo, che a qualche significativa esperienza imprenditoriale del secondo dopo guerra.

L'intreccio fra Stato e impresa privata è ancora più evidente nel caso della Terni fondata nel 1884 per essere il più grande produttore italiano d'acciaio. La decisione di creare l'azienda, vera e propria scelta strategica della classe dirigente dell'epoca, aveva lo scopo di liberare il paese dalla dipendenza dell'acciaio straniero e quindi di garantire la difesa nazionale e di promuovere lo sviluppo industriale. Lo Stato finanziò direttamente l'acquisto di macchinari, impose barriere doganali

contro l'importazione d'acciaio, assicurò commesse dai cantieri e dalle ferrovie. Nonostante ciò un'importante contraddizione emerse fra il bisogno d'acciaio "per la patria", e gli interessi dell'azienda. Questa rimase un affare privato, lo Stato non ne assunse direttamente la gestione, mentre le tecniche produttive impiegate dalla Terni erano tali da richiedere una domanda che eccedeva nettamente le necessità del Ministero della Guerra e della Marina. Fu pertanto necessario, aggiungere alle produzioni da guerra quelle commerciali, sia comuni (rotale), che speciali (lamierini magnetici), ed inoltre cercare soluzioni al di fuori dello stabilimento di Terni. La strategia della diversificazione raggiunge il suo culmine negli anni venti durante la presidenza di Arturo Bocciardo, allorchè la Terni divenne il più importante produttore di energia elettrica nell'Italia Centrale ed espanse anche le sue attività nel settore elettrochimico. Anche allora il legame con lo Stato rimase essenziale per l'azienda. Ci fu in un certo senso un accordo: la Terni continuava a sostenere il fardello delle produzioni belliche anche in tempi molto difficili per il settore, ma lo Stato doveva promettere condizioni vantaggiose per lo sviluppo dei nuovi rami, stabilendo una favorevole regolamentazione per l'uso delle acque pubbliche, e assegnando all'azienda un'adeguata posizione nel cartello chimico nazionale. E' interessante notare che, data la limitata possibilità d'espansione permessa dalla domanda italiana, la diversificazione non causò l'instaurarsi di una struttura multidivisionale con l'internalizzazione dei meccanismi di mercato, ma piuttosto uno sforzo di razionalizzazione e centralizzazione amministrativa. All'inizio del secolo la crescita della Terni non implicava una coordinazione fra le diverse unità produttive. Negli anni venti fu creato un livello manageriale medio-alto indipendente dall'attività produttiva, in grado di guidare con criteri unitari un complesso industriale altamente integrato dove le perdite del settore siderurgico erano compensate dai profitti del settore elettrico, a sua volta sostenuto da quello elettrochimico. Nel secondo dopoguerra la

Terni, assorbita nel frattempo dalla holding pubblica Finsider, dovette affrontare un contesto politico ed economico completamente cambiato. La domanda di prodotti bellici, era ovviamente diminuita, il settore siderurgico non era più fortemente protetto, e la nazionalizzazione del settore elettrico nel 1962 eliminava la principale fonte di profitti, in un certo senso un'altra forma di protezionismo per la componente siderurgica. L'incapacità della direzione di mutare in tempo la "filosofia degli anni venti" spostando gli interessi dall'azienda in campi più adatti al crescente mercato nazionale e internazionale degli anni cinquanta (ad esempio la produzione di acciai speciali) è all'origine di una crisi che continua sino ad oggi.

E' significativo osservare che Giovanni Agnelli, colui che portò la Fiat ad essere la più grande impresa privata italiana, può essere descritto come rappresentante di entrambi i tipi di imprenditorialità descritti sinora. Come un imprenditore "milanese" fu capace di approfittare di un contesto economico in cui capitali precedentemente immobilizzati in agricoltura, diventavano disponibili per investimenti industriali. Con l'imprenditore "milanese" Agnelli condivide il fervore per le innovazioni tecniche, l'avidità d'apprendere i risultati raggiunti dagli stranieri, la cura nel formare un gruppo scelto di tecnici e d'operai specializzati. Più che ogni altro imprenditore italiano dei suoi tempi, Agnelli è consapevole dell'importanza di stretti legami con il capitalismo internazionale in particolare nord-americano. Fra i proprietari terrieri e gli aristocratici piemontesi che nel 1899 fondarono la Fiat, Agnelli fu quello che più a fondo comprese la necessità di una razionalizzazione del settore automobilistico, che unificasse le piccole iniziative sorte confusamente e introducesse criteri organizzativi adatti ad una produzione di massa. Per questo perseguì sin quasi dall'inizio, una verticalizzazione del ciclo produttivo - assorbendo numerose aziende anche con mezzi poco ortodossi - ed una riorganizzazione interna basata su metodi

fordiani. Grande merito dell'industriale torinese sarà quello di saper concentrare il reinvestimento dei profitti accumulati durante la prima guerra mondiale nel settore automobilistico, superando rapidamente le tentazioni speculative che lo portavano ad acquisire aziende di diversi rami. In tal modo, comprendendo i limiti del mercato italiano, potrà evitare la bancarotta, un destino che colpì l'Ilva e l'Ansaldo le due altre grandi beneficiarie dei profitti di guerra. Certo la guerra fu decisiva per quel grande balzo che in tre anni (1915-18 appunto) portò la Fiat dal 30° al 3° posto per fatturato e lavoratori impiegati, fra le aziende italiane. La situazione economica, causata dall'impreparazione dello Stato alla mobilitazione bellica, era tale per cui la nozione di prezzo e mercato era completamente abolita a tutto vantaggio degli industriali. Allo stesso modo la Fiat fu in grado di risolvere nel dopo-guerra la questione fiscale dei sovraprofiti, ed anche beneficiò dell'attitudine protezionistica del governo italiano.

Se nel 1918 Agnelli scriveva un saggio a favore di una federazione europea, contro il nazionalismo ed il protezionismo, presto riconobbe come utopistiche tali idee. Quando alla fine degli anni venti Ford tentò di impiantare un proprio stabilimento in Italia, il presidente della Fiat spinse il Governo ad approvare una legge che includendo l'industria automobilistica tra quelle interessanti la difesa nazionale, impediva l'entrata di produttori stranieri sotto qualsiasi forma in Italia ed in tal modo faceva praticamente della Fiat un monopolio protetto.

Forse nessuno degli industriali italiani fioriti all'inizio del secolo fu tanto consapevole quanto Agnelli delle implicazioni delle proprie scelte non soltanto in termini economici ma anche politici e sociali. Agnelli, ed in generale tutti gli imprenditori torinesi, possedettero una attitudine verso i conflitti sociali diversa dai loro colleghi milanesi. In una città dove lo sviluppo industriale era stato così pervasivo, essi accettavano la realtà della lotta di classe e l'esistenza dei sindacati. Abbandonando

ogni idea di interferire nella vita personale dei lavoratori, ogni velleità di "paternalismo organico", gli industriali torinesi volevano stabilire i limiti del conflitto e le "regole del gioco", così che le richieste sindacali non eccedessero limiti economici, e l'autorità padronale dentro la fabbrica non fosse posta in discussione. Agnelli in particolare era un deciso sostenitore della strategia giolittiana volta a fare della componente riformistica della classe lavoratrice un pilastro della democrazia italiana. Se nel primo dopoguerra egli mutò questa posizione, favorendo l'avvento del regime fascista, ciò fu dovuto soprattutto al fatto che Torino, era diventata l'avanguardia di un movimento operato intento ad imitare il modello bolscevico. Agnelli fu apparentemente flessibile. Andò tanto lontano da proporre la trasformazione della Fiat in una "cooperativa proletaria", ma in realtà comprese rapidamente la necessità di un confronto radicale con la controparte. Soprattutto il fatto che la leadership riformista del sindacato fosse stata soppiantata dalla tendenza comunista, lo convinse a diventare un sostenitore di Mussolini in modo tale da non ripudiare più questa scelta. Non gli piacevano né l'istrionismo, né certe scelte di politica economica del Duce. Nonostante il forte protezionismo, ad esempio, la politica deflazionistica degli anni '20 impedì la crescita del mercato interno, e la politica autarchica del decennio successivo fu uno ostacolo al tentativo di raggiungere il livello delle grandi aziende americane ed europee. Tuttavia Agnelli sempre riconobbe a Mussolini l'aver saputo assicurare un ordine sociale ritenuto indispensabile all'azione imprenditoriale.

La nascita dello Stato imprenditore può essere fatta risalire al giugno 1937, allorché l'IRI viene dichiarato ente permanente. Fu chiaro allora che l'IRI non poteva vendere ai privati le partecipazioni industriali delle banche che tre anni prima aveva rilevato con questo scopo. Non esistevano infatti in Italia forze economiche, eccetto lo Stato, in grado non solo di acquistare le azioni industriali delle banche in settori come siderurgia, cantieristica, servizi pubblici, ma anche di finanziare i

continui investimenti che questi settori richiedevano. L'IRI non potè limitarsi ad essere quindi un proprietario temporaneo, ma dovette provvedere ad unificare la conduzione di una porzione consistente del

l'economia nazionale: l'80% della produzione cantieristica, il 45% della siderurgia, il 39% della elettromeccanica, il 23% della meccanica. Era possibile evitare tutto ciò? Forse sì, nel breve periodo, con una più coraggiosa politica di sostegno finanziario all'industria, un appropriato intervento della Banca d'Italia in favore delle altre banche maggiori, la proibizione alle banche di garantire alle industrie prestiti a lungo termine (il che effettivamente fu raggiunto con la legge bancaria del 1936). Tuttavia c'era un nodo storico che andava risolto. L'Italia era l'unico paese industrializzato d'Europa dove, sin dall'inizio dello sviluppo economico, gli investimenti industriali eccedevano di gran lunga il risparmio privato. Questo divario andava colmato in qualche modo. Il capitalismo privato, l'imprenditorialità "milanese", era senza dubbio una componente fondamentale dell'economia nazionale, ma incapace di sopportare da solo i costi di settori indispensabili ad un paese industriale. Inoltre la situazione economica mondiale degli anni '30 non consentiva di supplire alla mancanza di capitali privati con l'intervento di capitale internazionale. Non restava quindi altro che l'intervento diretto dello Stato. Certamente però coloro i quali disegnarono la nuova struttura non avevano nessuna intenzione di pianificare o nazionalizzare l'intera economia, nè immediatamente, nè attraverso un processo graduale. In particolare Beneduce, il "dittatore economico" degli anni '30, il primo presidente dell'IRI riteneva che lo Stato non dovesse essere coinvolto in attività industriali, ma piuttosto tracciare il sentiero dello sviluppo economico attraverso strumenti finanziari. Quando la congiuntura degli anni '30 impose l'intervento diretto, Beneduce lo configurò in modo che le aziende potessero essere condotte secondo criteri imprenditoriali. Innanzi tutto scelse i suoi collaboratori all'IRI sulla base di una sicura competenza manageriale, e volle la libertà di

assumere, incentivare, licenziare il personale senza nessuno di quei vincoli tipici della pubblica amministrazione. Inoltre insieme al suo staff, elaborò una struttura in cui l'IRI era considerata come un "ponte" fra lo Stato, che stabiliva il quadro dell'azione economica, ed i settori controllati. In questo sistema l'IRI diventava l'holding centrale mentre le diverse holdings di settore offrivano supporto finanziario e coordinamento manageriale alle aziende che restavano sotto la forma legale dell'impresa privata.

Senza dubbio la più completa espressione della filosofia imprenditoriale dell'azienda pubblica è stata la creazione e i primi dieci anni di vita dell'ENI, tanto che è possibile in certo qual modo considerare l'ENI ~~ex~~ una iniziativa privata di un imprenditore pubblico, Enrico Mattei. Questi proprio perchè convinto di avere dietro il suo tentativo l'interesse della maggioranza del popolo italiano ed il consenso di un vasto schieramento politico, rivendicava alla propria azione il massimo di "flessibilità" possibile. Ed è interessante ricordare come Mattei avvertisse i rischi della diversificazione impostagli dalla legge sugli investimenti nel Mezzogiorno del 1957: temeva già i pericoli insiti nella formula della conglomerata. Ciò che è inoltre importante mettere in luce è il tentativo di Mattei al termine di una intensa decade di crescita, di integrare in un'unica azienda la politica nazionale dell'energia, inclusa l'energia elettrica e quella nucleare. Questo ambizioso progetto fu sconfitto, da un lato dall'opposizione dei partiti di sinistra che temevano un'eccessiva concentrazione di potere nelle mani di Mattei e dall'altro dalla lobby dell'industria elettrica che combatteva per evitare l'espropriazione. In quest'ultimo gruppo va inclusa anche la Finelettrica ad indicare chiaramente che la libertà data alle imprese nel sistema creato da Beneduce aveva provocato la formazione di diversi centri di potere e interessi che potevano difficilmente essere coordinati e armonizzati in un piano di sviluppo economico per il paese.

Un eccellente case study per analizzare differenti tipi di comportamento imprenditoriale è la storia del settore siderurgico. E' controverso se il piano del primo presidente della Terni, Vincenzo Stefano Breda, per ottenere il monopolio del minerale elbano e costituire quindi una grande azienda a ciclo integrale, potesse raggiungere lo scopo di dare un volto razionale all'intera siderurgia italiana. In ogni caso però è certo che da quando più di una azienda tentò di approfittare del protezionismo, degli incentivi e delle commesse statali, la costruzione di grandi impianti, alla vigilia della prima guerra mondiale, creò un apparato produttivo sproporzionato alle esigenze del mercato italiano. L'industria siderurgica drenò letteralmente le risorse finanziarie dell'intero sistema industriale. La Banca d'Italia che nel 1911 era intervenuta a salvare le maggiori aziende, impose la costituzione di un cartello, ma neanche questa misura apportò una reale coordinazione fra i vari impianti. Tale situazione di disordine sembrò aver termine con le favorevoli condizioni create dalla guerra. A questo punto un'impresa ebbe l'egemonia sulle altre. La Piombino del finanziere Max Bondi unificò gli impianti a ciclo integrale ed altri stabilimenti sotto la sigla Ilva Altiforni e Acciaierie d'Italia. Il progetto di Bondi era simile a quello del Perrone in quanto portava alla creazione di una grande impresa verticalmente integrata in grado di assorbire i fornitori e i consumatori dei suoi prodotti. La bancarotta dell'Ilva nel 1921 fu causata sia dall'illusione che l'enorme sviluppo del periodo bellico potesse continuare allo stesso ritmo anche in tempo di pace, sia dal fatto che Bondi utilizzasse i profitti dell'Ilva per espandere il suo controllo in parecchie aziende in campi che non avevano niente a che fare con la strategia originaria. Dopo il 1921 due tendenze battagliarono all'interno della direzione dell'Ilva. C'erano coloro i quali volevano perseguire una cauta politica basata sul protezionismo, i cartelli, le commesse statali, mentre altri intendevano creare un'azienda competitiva attraverso il

rinnovo del macchinari e dei procedimenti tecnici, e l'allargamento della domanda interna. La seconda tendenza prevalse nel 1937 quando l'Ilva divenne parte della Finsider, ma i suoi obiettivi poterono materializzarsi solo dopo il 1945 sotto la leadership del presidente della Finsider, Oscar Sinigaglia.

La sua idea centrale consisteva nel giustificare l'esistenza di una grande industria siderurgica in Italia solo se fosse stata competitiva a livello internazionale. Perciò il "piano Sinigaglia" era basato sui seguenti punti: a) creazione di un nuovo grande impianto a ciclo integrale presso Genova in grado di rifornire il triangolo industriale e particolarmente l'industria automobilistica torinese. Lo stabilimento era equipaggiato con il più moderno macchinario acquistato negli Stati Uniti utilizzando il fondo ERP. La sua organizzazione interna venne elaborata da una delle più prestigiose aziende di consulenza americane, e centinaia di operai specializzati e ingegneri ebbero il loro periodo di addestramento presso gli impianti della ARMCO a Middletown, Ohio; b) rigorosa specializzazione produttiva di tutte le altre fabbriche e modernizzazione delle tecniche e dell'organizzazione; c) chiusura degli impianti vecchi e inefficienti, e licenziamento di tutto il personale superfluo. Sinigaglia prevedeva che i lavoratori licenziati sarebbero stati assorbiti dalla generale crescita dell'industria italiana in quegli anni: e non tenne in conto l'aspra opposizione delle sinistre e dei sindacati. Il "piano Sinigaglia" completato alla fine degli anni '50, portò la siderurgia italiana dal nono al sesto posto nel mondo triplicando la produzione.

Contemporaneamente alla grande siderurgia, dalle sue origini strettamente legata allo Stato, sorse in Lombardia e in Piemonte una siderurgia di dimensioni minori, che tuttavia conquistò una quota notevole del mercato nazionale. La più importante di queste imprese era la milanese Falck che seguiva il classico modello dell'imprenditorialità

privata: uso delle tecniche più avanzate, reinvestimento dei profitti nelle attività dell'azienda senza diversioni speculative, abilità nel commisurare gli investimenti alle possibilità del mercato, preferenza per le produzioni collegate alla fiorente industria milanese piuttosto che alle commesse militari. È degno di nota il fatto che Falck mentre ~~traveva~~ ^{traveva} profitto dall'economia di guerra durante il primo conflitto mondiale, era particolarmente attento ad investire ⁱⁿ impianti che potessero essere facilmente convertiti a produzioni non belliche. Questa politica consentì all'azienda dopo il 1920 di attestarsi stabilmente sulla quota del 15% del mercato nazionale dell'acciaio.

Questa breve rassegna termina con gli anni '50, fondamentalmente per due motivi. Il primo è un bisogno di prospettiva storica. Il secondo è il convincimento per il quale il periodo considerato, presenta delle caratteristiche omogenee che non è facile rintracciare nei successivi vent'anni. Mentre si è visto come lo Stato giochi un particolare ruolo nello sviluppo economico italiano, è stato messo in evidenza che l'imprenditorialità ha la stessa natura nel settore privato come in quello pubblico. In ogni caso imprenditorialità significa capacità di innovazione e consapevolezza delle opportunità e delle reali dimensioni del mercato. Nessuna grande impresa è potuta sopravvivere a lungo facendo affidamento soltanto sulle commesse statali o sulle produzioni belliche, a meno di non voler essere ridotti ad una appendice burocratica dello Stato. Sotto questo profilo non c'è molta differenza fra imprenditori come "i milanesi" dell'inizio del secolo, Giovanni Agnelli, Enrico Mattei, Oscar Sinigaglia. ^{Le imprese pubbliche hanno dato le prove migliori in} ~~Da ciò risulta che~~ ^{potranno agire} ~~Il quadro~~ un quadro in cui i dirigenti ~~appaiono~~ ^{appaiono} da veri imprenditori.

Una seconda conclusione che può essere tratta e che l'imprenditorialità italiana sia pubblica che privata ha potuto pur sempre utilizzare una "rete protettiva": a) contro i concorrenti stranieri (solo all'inizio degli anni '70 le regole della Comunità Economica Europea hanno piena validità per l'Italia); b) contro i conflitti sociali (in altre parole, gli imprenditori hanno sempre potuto considerare la classe operata una "variabile dipendente"). Le "regole del gioco" sembrano essere cambiate negli ultimi vent'anni. L'intreccio fra politica ed economia nell'impresa a partecipazione statale è molto più forte che nel passato, e il concetto di profitto è sempre più difficile da definire. Come membro a "pari doveri" della Comunità Economica Europea lo Stato italiano non può proteggere le imprese nazionali come all'inizio del processo di industrializzazione o negli anni '30. Infine, i vincoli sociali sono stati di gran lunga più rilevanti negli ultimi dieci anni. Ogni storia dell'imprenditorialità del nostro tempo deve trattare delle risposte a queste sfide, ma non credo sia inutile per gli attuali policy makers riflettere sul periodo qui considerato.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Franco Bonelli, Il capitalismo italiano. Linee generali d'interpretazione in Storia d'Italia, Annali I Dal feudalesimo al capitalismo. Einaudi, Torino, 1978.

Rosario Romeo, Lo Stato e l'impresa privata nello sviluppo economico italiano. "Elsinore" (11) 1965 n.14-15.

Giampiero Carocci, Storia d'Italia dall'Unità ad oggi, Feltrinelli, Milano, 1975.

Luciano Cafagna (a cura di), Il Nord nella storia d'Italia, Laterza, Bari, 1962.

Giorgio Mori (a cura di), L'industrializzazione in Italia (1861-1900), Il Mulino, Bologna, 1977.

F. Bonelli, Borsalino Giuseppe, Borsalino Teresio in Dizionario Biografico degli Italiani, Istituto della Enciclopedia Italiana, Roma, 1960-1979, Vol. 13.

C.P. Scavizzi, Ruitoni Francesco, ibidem, Vol. 15

M. Gobbini, Campari Davide, ibidem, Vol. 17

V. Castronovo, Borgo Luigi, ibidem, Vol. 15

M. Gobbini, Breda Ernesto, ibidem, Vol. 15

Guido Baglioni, L'ideologia della borghesia industriale nell'Italia liberale, Einaudi, Torino, 1974.

Richard Webster, La tecnocrazia italiana e i sistemi industriali verticali: il caso dell'Ansaldo (1914 - 1921) in "Storia Contemporanea" IX n.2 Aprile 1978

Franco Bonelli, Lo sviluppo di una grande impresa. La Terni dal 1894 al 1962, Einaudi, Torino, 1975

Valerio Castronovo, Giovanni Agnelli. La Fiat dal 1899 al 1945, Einaudi, Torino, 1977¹

Giorgio Mori, La Fiat dalle origini al 1918 in Mori, Il capitalismo industriale in Italia, Editori Riuniti, Roma, 1977

Mario Abrate, La lotta sindacale nella industrializzazione in Italia, Franco Angeli, Milano, 1967

Ernesto Cianci, Nascita dello Stato imprenditore in Italia, Murstia, 1977

Gianni Toniolo (a cura di) Industria e banca nella grande crisi 1929 - 1934, Etas Libri, Milano, 1978

Franco Bonelli, Alberto Beneduce "Economia Pubblica", N.3, Marzo 1974

Marcello Colitti, Energia e sviluppo in Italia. La vicenda di Enrico Mattei, De Donato, Bari, 1979

A.A.V.V. La siderurgia italiana dall'Unità ad oggi, CLUSF, Firenze, 1978

Gianni Toniolo, Oscar Sinigaglia "Economia Pubblica" n.8-9, agosto-settembre 1975.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

5

INDUSTRIAL DEVELOPMENT AND INDUSTRIAL POLICY IN
ITALY, PORTUGAL AND SPAIN - AN OUTLINE
(B. AMOROSO - J. OLSEN)

1. Today it has become a commonplace to emphasize the proportions assumed by public intervention in the mixed economies of the Western industrialized nations. Consequently it does not make sense to analyse the economic development of a given country without assigning the institutions and mechanisms of public interventions a central role. Nevertheless a such analysis is rarely met because it compels the researcher to trespass the often rigid borderlines between established scientific departments and traditions.

During recent years an integrated approach has been attempted by various economists and political scientists in order to investigate the structural changes, which have taken place in the West European economies since the fifties. We are thinking of people like A. Shonfield and S. Holland in England, C. Offe in West Germany, R. Prodi and G. Ruffolo in Italy, E. Lundberg and B. Rydén in Sweden and G. Hernes and L. Johansen in Norway. Working in rather different contexts they share the common assumption, that the traditional theoretical framework with a clear distinction between the public and the private sector is no longer valid. The changes that occurred since the last War has not only altered the relative proportions between the two sectors, but have also increased the interaction between them, thereby blurring the differences in norms of behaviour and rules of organization between the market and the non-market sector.

As these changes are of an institutional and thereby qualitative nature they can not be dealt with properly by concepts and theories, which are only reflecting the quantitative development of the two sectors. Neither is it sufficient to confine the Post-War development in economic policy to the introduction of macroeconomic planning of Keynesian stamp. Doing this one ignores the increasing use of selective and direct measures in the economic policy of the West European nations.

Traditional theories telling us about the increasing mutual penetration taking place between the two sectors do not offer a satisfactory answer to these problems. The scope of theories such

as those of state monopoly capitalism and of corporativism is too narrow to deal with modern development because they limit the attentions to the integration or collusion between a few leaders on the top of uncomplicated organizations. They do not deal with the complexities of public and private organizations. Neither do they deal with the increasing strenght of West European trade unions as autonomous partners in the formulation of economic policy.

The causation of this development is complex too. Intellectually and politically the virtues of the market economy have dominated during most of the Post-War period. This was reflected in the abolishment of war-time restrictions and in the reestablishing of open relations of international trade. But the increasing degree of both national and international economic interdependence created a larger vulnerability as well as new tensions, which were to be solved by economic policy. This development was also caused by new rigidities in the production systems and in the markets for commodities and labour. As social and political ambitions became enlarged in the wake of general economic growth, the governments were forced to invent new types of interventions. But liberal economic values still predominated and the new policy measures must be compatible with these values. Indicative planning was introduced to conceal the conflicting interests of intervention and the free market economy. And despite the verbiage of planning the concrete measures taken were often of an ad hoc nature with little coordination between the different intervention. The Norwegian group for "research on power" called this state of affairs "segmented corporativism" and explained its rationality in terms of minimizing the conflicts between planning and market values as well as between real interests.

2. It is our intention to deal with this development of the relations between the public and the private sector in a few countries, which belong to the developed, industrialized world and at the same time are characterized by structural problems, usually identified with the developing nations. Various names have been introduced for

this type of countries such as "advanced periphery countries" or "later developed countries". More concretely our purpose is to analyse the measures used to promote industrialization in three Mediterranean countries, Italy, Portugal and Spain. We are in particular interested in the period after 1960, when the autarkic policy was abolished in the two latter countries and rapid industrialization in an open market economy became the declared goal.

This selection of countries is open to a number of objections. First of all its homogeneity is debatable; Italy belongs to the group of large industrial nations whereas Portugal even today hardly can be called an industrial country. Still we find certain similarities in social and economic structure as well as in the mode of development, often synthesized in concepts like "economic dualism", which can justify the choice (all the countries are included in the OECD-study of "Lagged Development"). The transformations taking place in relation to the process of industrialization have been much more chaotic and have created greater tensions in these countries than in the more advanced countries. This is even the case in comparison with a country like Denmark, which has first become fully industrialized after the last War. The factor proportions in the fast advancing industrial sectors did not permit the absorption of the exodus from the agricultural sector, thereby creating a big surplus of social infrastructure was out of time with the advancement of certain industrial sectors.

The model of industrialization "chosen" by these countries has also produced a number of dualistic traits inside the secondary sector. The coexistence of massive import of capital and modern technology from abroad and abundance of cheap labour has contributed to an industrial structure with large differences of productivity between different industries and even between firms inside the same industry and with a marked underrepresentation of medium-sized enterprises. Traditional trades and matured products play a larger role and technological dependence is greater than in more advanced industrial nations. This model resulted in remarkable growth figures for a long period, but in the present situation with protected international

recession and increasing prices of raw materials, it has proved to be very vulnerable and less adapted to the changing conditions than the more advanced economies. The mediterranean countries are also threatened by the appearance of new "latecomers" with cheaper labour costs.

During the sixties all three countries introduced medium-term planning as a central tool in their countries and industrial policy - Italy after the formation of the first Centre-Left government in the mid-sixties, Spain after the Stabilization programme and the change of government in the late fifties and Portugal during the Caetano-interregnum ten years later. The model was French indicative planning, but in none of the three countries the plans came to work in practice as it did in France. The original outlines contained ambitious ideas concerning industrial policy and included both macro-economic stimuli as well as incentives directed towards specific sectors and regions. Even if many of these measures were realized, one could hardly call the resulting industrial development a planned one.

The planning institutions and the public administration in general were too weak and inefficient to accomplish a such task. Because of this the financial incentives included in the plans were left open for the use or-misuse-by powerful economic and political groups to promote their private interests.

Indicative planning became discredited in Italy and Spain as a consequence of these meagre results and because of its identification with worn-out political systems - the Centre-Left coalition in Italy and the Franco-regime in Spain - and was abolished in the seventies. The abrogation of planning is related to a general devaluation of public economic intervention and a reappraisal of the values of the market economy. The present economic problems are explained by the "political contamination" of the former period, i.e. the excessive use of selective measures in industrial policy. Concerning Italy we have elsewhere argued against this theory (see our book, "Lo stato imprenditore", Laterza 1978). First of all, the same kind of interventions are used in other countries with different outcomes. Secondly, the implicit notion of a "strong" state is contrary to the real situation. In our opinion the problems are not due to excessive public intervention but to badly conceived policies and a weak and inefficient administrative organization. The public sector is in this perspective rather too "weak" than too "strong" and industrial policy is transformed into a playing field for strong private interests.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

16

Agricoltura, paesaggio agrario e territorio in Italia: gli anni 1950-1978. Appunti.

(S. ANSELMI)

- 1 Allo studioso di storia dell'agricoltura non fa meraviglia il constatare la rigorrente modificazione del paesaggio agrario, che riflette sempre il rapporto produttivo dell'uomo con i suoli. Del resto è stato ampiamente dimostrato che, in assoluto, il paesaggio naturale non è mai esistito nelle aree occupate dall'uomo.
- 2 I tempi di trasformazione del paesaggio agrario si sono velocemente accelerati, in Italia, nel corso del XIX secolo e dei primi 50 anni del '900, ma è solo negli anni 1951 e seguenti che il mutamento si è fatto convulso per la massiccia fuga degli attivi dalle campagne e per il contemporaneo sviluppo della meccanizzazione: due fenomeni non immediatamente riducibili a causa unica integrante.
- 3 Le ragioni di fondo e più generali di questo evento sono ovvie e note. Esse vengono qui richiamate solo per comodità di discussione: crescita demografica tra fine XVIII e 1970 (con ulteriore messa a coltura dei suoli anche se scarsamente vocati), scarto remunerativo del lavoro tra agricoltura e industria e divario tra i prezzi relativi ai due settori, generale arretratezza delle campagne (rapporti di produzione e condizioni generali di vita), drenaggio/mi-raggio dell'ambiente urbano, emancipazione generale dei subalterni, ecc.
- 4 Alle campagne sempre meno abitate ed in gran parte appoderate di fatto per piccole unità produttive ha corrisposto l'uso massiccio di macchine, quello degli additivi e dei diserbanti, l'utilizzo di più moderne tecniche colturali: dai sistemi di lavorazione all'impiego di semi e piante altamente selezionati.
- 5 Tutto ciò va considerato come ^(patologicamente) fisiologico ad una crescita ^(disordinata) era più che ovvia la tendenza alla scomparsa della vecchia agricoltura, che impiegava una forza lavoro del tutto sproporzionata, perché esuberante, al prodotto economico, ~~ma~~ il tipo di "modernizzazione" realizzatosi tra 1950 e contemporaneità non ha tenuto conto di almeno due fatti elementari (che però si fanno chiari col passar degli anni): la struttura dei suoli agricoli italiani, le possibilità di incisione sui coltivi delle nuove macchine agricole usate senza adeguata conoscenza della base pedologica.
- 6 Senza la modificazione dei rapporti di lavoro nelle campagne di molta parte d'Italia non potevano non prodursi le condizioni più adatte ad una vera e propria aggressione alle campagne, che per il 72% delle terre coltivabili in Italia (s.a.u.) sono acclivate. In alcuni casi regionali - come quello marchigiano, ad es. - esse toccano il 80% e forse lo superano.

7 Su questi suoli si è proceduto alla "piallatura" dei colli, realizzando coltivazioni a ritocchino (il giropoggio in Italia è difficile a praticarsi perché pericolosa ed a volte provoca, sulle argille, i "marciumi radicali") nell'alternanza del cerealicolo-bieticolo. La stazionarietà del parco-bestiamo-pesante (sugli 8 milioni di capi tra 1974 e 1978) ha reso eccedenti le foraggiere (utilissime per trattenere l'humus, specialmente i "medicai" a radice fittonante), mentre in pianura si è giustamente incrementato l'orticolo. Le colture viticole e frutticole - anch'esse a superficie crescente - hanno posto e pongono non pochi problemi, ove non siano viste sul breve periodo.

8 Di qui il nuovo paesaggio agrario (nuovo, rispetto a quello dell'immediato anteguerra e altrettanto immediato dopoguerra), che ha visto la crescita della produzione cerealicola (160 milioni di q.li circa nel 1978: frumento tenero e duro, orzo, granturco, con resa media nazionale superiore ai 30 q.li/ha. per il grano tenero e intorno al 20 per quello duro negli anni 1975-1976, ma con punte rispettivamente del 47,4 e 31,2 in Lombardia, del 46,4 e 40,4 nel Veneto, del 44,3 e 39,4 nel Friuli-Ven. Giulia, del 47,8 e 41,4 in Emilia-Romagna, 34,2 e 35 nelle Marche), di quella bieticola (oltre 150 milioni di q.li nel 1976, con resa media di 505,9 q.li/ha.: ma il '76 fu un anno favorevole, nel 1975, 1977, 1978 si raccolsero tra i 123.000.000 e i 114.000.000 di bietole da zucchero), oltre che dell'orticolo e del vigneto "specializzato".

9 Occorre fare attenzione a questi dati relativi all'incidenza dell'acclivo ed alla copertura del terreno sull'erosione (oggi sempre più diffusa): terra asportata per mq./anno:

	pendenza		
terreno	10° = 17,63%	30° = 57,73%	nota
nudo	gr. 834	gr. 3104	in entrambi i
coperto	130	500	casi la copertura
			ha ridotto l'ero-
			sione dell'85% ca.

Il Corridoni ha prodotto numerosi elementi tratti da una esperienza quattordicennale sull'influenza del tipo di coltura sulla erosione, così concludendo "in generale: tanto più alta è la quota di terreno occupata dal prato, tanto minore risulta la perdita di terra ad opera dell'erosione idrica. Perdite quasi nulle si hanno col prato stabile che perciò rappresenta il mezzo migliore di salvaguardia del terreno, dopo la foresta".

10 Il problema che ora si pone è quello del tipo di rapporto stabilitosi in Italia tra uomo e suoli agricoli: un rapporto da secoli e secoli fondato sulla "politica del grano" (quella che produce il "deserto dei cereali": Gambi), peggioratosi recentemente per l'introduzione massiva della barbabietola in una alternanza irra-

zionale (perché depauperante) anche se immediatamente redditizia, soprattutto nelle aree collinari, e cioè su oltre i due terzi della S.a.u.

11 L'Italia, per la struttura geologica del proprio territorio, non sembra poter sopportare a lungo quella è stata chiamata "agricoltura di rapina", fondata cioè sull'intensivo/esteso, che può certamente funzionare su alcune grandi pianure (poche) e sugli altipiani (pochi anch'essi), ma non può essere praticata senza grave danno prossimo sugli acclivi.

12 Che sia necessario orientare la produzione agricola verso l'orticolo nelle strisce vallive (tante, ricche d'acqua e servite da strade), verso la frutticoltura di qualità (il problema del sapore proprio dei frutti), verso il bosco e il prato, con recupero della stabilità dei suoli (cessando magari per alcuni anni la lavorazione di quelli più acclivati e privi di presidio rurale contro remunerazione pubblica), verso la produzione di bestiame bovino e ovino, appare così ovvio da risultare pleonastico il discuterne.

13 Ma prima di tutto occorrerebbe ricostituire, almeno, il corretto rapporto tra colture e base pedologica, tra impiego delle macchine e livelli di produttività, tra recupero della presenza umana nelle campagne e costo di essa, tra benefici privati e costi pubblici (da valutarsi anche sul medio e lungo periodo). Non ci si nasconde la difficoltà di realizzazione di una proposta come questa, ma, come è stato giustamente detto (data la situazione italiana), occorre prepararci ad organizzare il governo di quel che apparirebbe "ingovernabile" per la precarietà, instabilità, squilibrio, pressapochismo dell'assetto attuale. E' difficile, ovviamente, ma questo è il quadro nel quale operiamo. Basterebbe forse inserire alcuni tasselli-chiave nel caotico panorama dell'agricoltura italiana per imporle di razionalizzarsi almeno un po'. Essa, del resto, nonostante le alte rese prodotte, costa troppo e non sembra avere un futuro apprezzabile quale espressione di un intelligente impiego del capitale non riproducibile terra.

14 Il caso marchigiano - che è qui sotto i nostri occhi - si presta bene ad una verifica sul campo.

Ancona, 26 maggio 1980

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO -- 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

ORIGINI, MODI E TEMPI DI EVOLUZIONE DELLE STRUTTURE
ORGANIZZATIVE - IMPRENDITORIALI.

(V. Balloni)

7

1. Il tentativo di riportare l'attenzione sulla "soggettività" del processo dello sviluppo economico risulta con estrema chiarezza in molti degli studi più recenti. La necessità di cogliere le condizioni genetiche, i modi ed i tempi di evoluzione delle strutture imprenditoriali sembra accuirsi nel momento in cui occorre spiegare alcune anomalie che caratterizzano la crescita dei paesi di recente sviluppo (si veda la Spagna, il Portogallo, la Grecia, l'Irlanda e la Turchia nello studio di G. Fuà). Infatti, se nessuna legge macroeconomica è in grado di spiegare esaurientemente i ritardi e le forme più acute e diffuse di dualismo nei paesi in questione, occorre rivolgere l'attenzione alle leggi di comportamento delle micro unità del sistema (ed eventualmente delle entità intermedie tra le prime ed il macrosistema: industrie e/o distretti industriali).

Per alcuni studiosi come G. Fuà la spiegazione dei ritardi e, in particolare, del persistere delle forme di dualismo è riconducibile ad insufficiente disponi-

bilità del fattore organizzativo - imprenditoriale nella quantità e qualità necessari ad occupare efficientemente la forza lavoro disponibile. Secondo altri studiosi il ritmo di incremento della produttività nei paesi di recente sviluppo dipenderebbe invece dal tasso di accumulazione. Essendo infatti disponibili le tecnologie, si tratterebbe infatti di non innovare ma imitare.

Il processo imitativo non è tuttavia tanto semplice. Spesso, come è dimostrato, nelle nuove tecnologie sono incorporate strutture organizzative di difforme natura, di distinto grado di complessità e di efficienza. Anche Maddison di recente ha sottolineato che tali processi richiedono "l'introduzione di miglioramenti, doti tecniche e imprenditoriali e la capacità di conservare familiarità con un'ampia gamma di procedure tecniche in costante mutamento nel paese guida (del progresso tecnico)."

Dunque nelle nuove condizioni storiche, entro le quali si realizza lo sviluppo economico di molti paesi, appaiono convincenti i motivi che spingono a tentare una ricostruzione delle leggi di crescita dell'impresa. E' questo per l'appunto l'oggetto dello studio sul quale intendiamo riferire, uno studio che si propone di accertare le condizioni genetiche, i modi ed i tempi di evoluzione delle strutture imprenditoriali - organizzative.

2. Non volendosi limitare a fornire semplici descrizioni storiche dell'evoluzione delle strutture organizzative - imprenditoriali (così come del resto si trovano ed anche ben fatte nella letteratura storiografica), si è posto per noi il problema di riferirsi a qualche modello analitico. La letteratura economica ci è sembrata non offrire tuttavia schemi concettuali che spieghino esaurientemente il fenomeno dello sviluppo della impresa. In essa si trovano qua e là spunti che inducono a serie riflessioni, ma poco è detto in una forma generale, compiuta e verificabile. Il tentativo esemplare della Penrose è per esempio circoscritto al fenomeno della espansione di un'impresa che ha già dimensioni ampie, inoltre presenta alcune debolezze concettuali che ne limitano le capacità esplicative (la mancanza di un concetto rigoroso e coerente di fattore manageriale non consente di identificare lo stadio o gli stadi di una sequenza caratteristica dell'evoluzione delle strutture organizzative della impresa e quindi della crescita). Non esiste in sostanza una teoria generale dell'espansione dell'impresa.

Seri spunti per una riflessione analitica si trovano per la verità nelle opere di molti economisti, soprattutto in quelle opere che attribuiscono alle inefficienze manageriali ed alle diseconomie di natura organizzativa i limiti alla espansione dell'impresa. Tutto ciò senza nulla togliere agli schemi concettuali più classici, che spiegano la crescita in funzione del capitale di rischio

(si veda per esempio Kalecki). Pochi economisti - salvo E.G. Robinson e N. Kaldor - si sono tuttavia preoccupati di dare un contenuto concettuale al fattore imprenditoriale - organizzativo, di certo necessario per la formulazione di uno schema che si presti, come nel nostro caso, ad una verifica empirica. Lo stesso Crivellini, pur utilizzando nel suo studio applicato un'intelligente "proxi" del fattore organizzativo - imprenditoriale, evita il problema di definire i contenuti concettuali di tale fattore.

Una definizione come quella di Kaldor, basata su di un insieme di attività funzionali integrate (funzione di rischio, funzione allocativa delle risorse, funzione di coordinamento, funzione di supervisione e controllo), sembra particolarmente adatta alla formulazione di schemi di crescita fondati sulla presunta esistenza di sequenze caratteristiche nelle strutture organizzative - manageriali delle imprese. Infatti, se per alcune (secondo Kaldor) o tutte (a nostro giudizio) queste funzioni è concepibile una divisione del lavoro si possono formulare delle sequenze evolutive (modi e tempi di evoluzione) nelle strutture organizzative delle imprese atte ad interpretarne le capacità di crescita e di adattamento.

L'idea di tali sequenze si coglie in molti degli studi di storia economica, soprattutto di quegli studi che nella analisi storiografica vanno sotto il nome di business

history o entrepreneurial history. Lo studio pionieristico di Chandler è quello comunque al quale abbiamo ispirato lo schema che ci siamo proposti di verificare. In sintesi tale schema tende a collegare funzionalmente i fattori ambientali con le modificazioni delle forme organizzative tramite l'operare delle strutture imprenditive - manageriali.

3. I risultati delle verifiche iniziali tentate su casi pilota e su materiale di ricerca disponibili mettono in evidenza - come era logico attendersi - una rilevante importanza dei fattori ambientali (in particolare della tecnologia e delle condizioni di mercato nel determinare il corso ed i tempi di evoluzione delle strutture organizzative.

Non è dunque un caso se le maggiori somiglianze nei processi di crescita e nelle forme organizzative si riscontrano in paesi come gli USA, la Germania e la Svezia nei quali non soltanto si verifica una forte concentrazione di gruppi industriali, ma anche la adozione di tecnologie avanzate in settori di punta come quello dell'elettrotecnica, della chimica, ecc. Diversa è la situazione per l'Italia e l'Inghilterra dove i gruppi industriali si sono sviluppati attorno a settori a bassa tecnologia e dove il controllo familiare ha così potuto continuare a gestire a lungo in maniera accentrata, impedendo l'inserimento e lo sviluppo di strutture manageriali.

"L'essenziale semplicità di tanti processi produttivi - scrive uno storico dello sviluppo industriale inglese - caratterizzati come erano da un modello di crescita che comportava soltanto la moltiplicazione delle unità produttive anziché una riorganizzazione radicale, rese possibile una direzione continua da parte di un piccolo gruppo di imprenditori, in forme assai più ampie..... Tutto ciò consentì alle imprese manifatturiere e commerciali di crescere senza far ricorso alla forma organizzativa delle società per azioni".

Altrettanto chiaro appare il rapporto tra la stazionarietà organizzativa tra le due guerre mondiali della FIAT e di altre imprese italiane, sorte nel periodo giolittiano, e le condizioni di monopolio che esse si creano in un mercato interno troppo angusto. Nello stesso periodo, al contrario, negli USA progrediscono rapidamente le strutture organizzative - manageriali nel tessuto imprenditoriale delle grandi imprese (si veda la General Motor indicata come esempio di sviluppo multidivisionale di grande rigore) e delle medie imprese sotto gli impulsi di nuove tecnologie e della concorrenza più attiva in un ampio mercato. La Svezia nella quale si registrano analoghi progressi nelle strutture organizzative delle imprese (ed in generale, una accelerazione ragguardevole

nello sviluppo industriale) sembra godere di due particolari condizioni: una intensa applicazione di nuove tecnologie, sottoprodotte o di invenzioni realizzate durante la prima guerra mondiale, e soprattutto, gli stimoli derivanti da un intensificazione dei rapporti commerciali e culturali con gli USA. E. Dahmen scrive in proposito che "Whit the end of the blockade Westward, the way was open for the impulses to be felt from that country (gli USA), which stood as the victor of the war and whose economy had developed rapidly.....these impulses were transmitted by swedish businessmen and industry executives; by scientists in the natural sciences, in engineering, and social sciences who now made the United States the destination for their study trips much more than before, by invited American experts in engineering and business administration....."

Il perdurare e/o il lento progredire delle strutture organizzative - imprenditoriali è dunque determinato da alcune condizioni ambientali, in presenza delle quali i modi e i tempi di evoluzione sono indipendenti dal periodo storico in cui questi si realizzano. Non sono infatti sorprendenti le somiglianze che esistono nella formazione e nello sviluppo di alcuni sistemi imprenditoriali dell'Inghilterra all'inizio dell'ottocento e dell'Italia nel secondo dopoguerra. Se si considera la matrice sociale degli imprenditori (piccoli artigiani, piccoli e medi mercati - e non già ric-

chi proprietari terrieri ed agiati borghesi (come accade in Italia nel periodo giolittiano) - ed i settori nei quali questi si attivano (tradizionali o a lento tasso di progresso tecnico) le analogie le simmetrie non sono più sorprendenti.

Dal materiale di ricerca disponibile risultano quindi accertati due fatti:

- a. la relativa semplicità della tecnologia ed il suo lento progredire rendono compatibili una direzione accentrata della impresa (nessuna divisione delle funzioni imprenditoriali) e dunque un mantenimento di modelli organizzativi semplici.
- b. il limitato modificarsi delle forme giuridiche dell'impresa (il passaggio dall'impresa individuale o dalla società di persone a società per azioni) deve essere inteso come un mancato sviluppo delle forme organizzative.

Se da un punto di vista dell'attivazione di massa di energie imprenditoriali il nostro paese si assomiglia all'Inghilterra e ad altri paesi partiti nell'ottocento, vi sono tuttavia sostanziali differenze sul piano dei risultati economici complessivi. Infatti mentre per l'Inghilterra dell'ottocento le tecnologie sulle quali si attivano queste risorse imprenditoriali erano tecnologie competitive, nel contesto storico in cui si attivano nel nostro

paese ed in altri paesi di recente sviluppo (Spagna, Grecia, Portogallo, Irlanda, ecc.) sono tecnologie non competitive. D'altra parte la natura e la qualità primitiva di queste risorse non consentono di accedere a frontiere tecnologiche più avanzate le quali richiedono strutture organizzative - manageriali, tecnici ed operai "il cui numero è limitato e non può essere cresciuto in breve tempo". Occorrono dunque tempi di maturazione abbastanza lunghi per creare un fattore organizzativo - imprenditoriale capace di muoversi su di una tastiera tecnologica (in larga parte disponibile) più ampia (1).

Dai casi esaminati nella presente fase di ricerca si nota che le imprese sorte nel secondo dopoguerra in settori a tecnologia intermedia (elettrotecnica, elettromeccanica, plastica) impiegano circa trenta anni (circa una generazione e mezza) per esperire tutte le fasi della sequenza caratteristica dello sviluppo organizzativo

(1) La professionalità delle strutture manageriali (derivanti da una programmata divisione del lavoro imprenditoriale) non si crea dal nulla. Come dimostrano gli storici dell'industria e della impresa occorrono due o tre generazioni. In questo processo la grande impresa, quando si forma, è nello stesso tempo elemento produttivo e scuola di formazione manageriale. Dal materiale storico consultato e da alcuni casi pilota esaminati nei distretti industriali marchigiani risulta che le situazioni di crisi di medie e grandi imprese con l'uscita di managers disseminano nelle aree interessate energie imprenditoriali nuove.

(cioè, per passare dalle forme elementari imprenditoriali accertate a quelle divisionali - manageriali), mentre i tempi fisiologici di maturazione delle strutture organizzative si allungano quando si passa alle imprese sorte nei settori tradizionali. I tempi e i modi di evoluzione, anche in questi ultimi casi sono profondamente influenzati dalle condizioni del mercato, dalle tecnologie e dai problemi di successione e controllo. Imprese appartenenti a settori tradizionali, cioè imprese a lenta evoluzione organizzativa, sono spesso risvegliate al cambiamento ed al progresso organizzativo - manageriale anche da semplici innovazioni tecnologiche del prodotto.

Nelle Marche abbiamo verificato ciò in un campione di imprese di strumenti musicali nel momento in cui è stato introdotto la componente elettronica nel prodotto tradizionale.

Dai casi esaminati sembra dunque difficile accelerare i tempi di evoluzione delle strutture organizzative - imprenditoriali oltre certi limiti. Per le imprese nuove sorte nel secondo dopoguerra i limiti sembravano essere posti dai tempi necessari per passare dalla prima alla seconda generazione degli imprenditori, quando, ovviamente l'impresa riesce a sopravvivere. I figli dei fondatori svolgono spesso il ruolo delle "risorse oziose" che premono per la crescita secondo lo schema della Penrose. In questi casi non son poche le somiglianze con l'Inghilterra dell'ottocento.

Le condizioni di accesso all'industria, a partire dalla metà degli anni '70, sono cambiate e con esse tende a modificarsi la matrice genetica degli imprenditori: c'è l'impresione che, anche se più contenuti i tassi di natalità delle imprese, queste sembrano attivarsi maggiormente in settori a tecnologia intermedia, con risorse imprenditoriali aventi una cultura di base più elevata (periti, ingegneri, altri tecnici amministrativi e commerciali che si mettono in proprio dopo una esperienza di lavoro alle dipendenze di un'impresa). Su questi problemi di accesso e di generazione di nuove risorse imprenditoriali negli USA si stanno studiando, sotto il profilo delle politiche industriali, i fattori ambientali che favoriscono la nascita e lo sviluppo delle cosiddette "New Technology Based Firms".

4. Nel loro insieme i primi risultati a cui siamo giunti (nell'attuale fase di ricerca) offrono soltanto alcuni spunti di riflessione, preziosi soprattutto per gli approfondimenti che andremo ad attuare in seguito. In questa fase preliminare si è dimostrato utile e stimolante lo schema concettuale desunto dai contributi della Peurose e del Chandler.

Tuttavia schemi di tal tipo per poter essere impiegati con profitto devono essere integrati da ipotesi circa i meccanismi genetici, propri delle diverse ere ed aree di industrializzazione. Per questo motivo si ritiene importante la analisi delle condizioni ambientali entro le quali può

realizzarsi la crescita o il regresso delle unità produttive (in questa direzione appaiono interessanti le analisi annunciate da Bagnasco).

Il programma di lavoro che il nostro gruppo di ricerca a messo a punto prevede pertanto un insieme di indagini parallele (sul campo) da realizzarsi in diverse zone del nostro paese. Per sua natura lo schema analitico che si intende applicare richiede infatti una metodologia di indagine diretta. Si tratta in sostanza di lavorare su campioni di imprese rappresentative - in termini marshaliani - di un distretto o di un'area, dai quali sia possibile rilevare le informazioni interne (all'impresa) ed esterne (condizioni del distretto) atte a verificare un comune modello interpretativo.

Al momento attuale sono già al lavoro cinque gruppi, operativi nelle seguenti regioni:

- . Marche
- . Abruzzi
- . Friuli
- . Lazio
- . Lombardia (bresciano)

E nel corso del prossimo mese forse riusciremo ad attivarne altrettanti.

I risultati dovrebbero iniziare ad affluire nell'autunno prossimo.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

(G. BUCCI)

CONSIDERAZIONI SULLA LEGISLAZIONE

COOPERATIVA ITALIANA

8

Non è compito dei giuristi, ma degli economisti e, per certi versi, dei sociologi e dei politici, quello di indicare il ruolo che l'impresa cooperativa è chiamata a svolgere, e può svolgere, sul piano economico e sociale, nei vari paesi, secondo i diversi gradi e modelli di sviluppo. Se non è troppo scorretto introdurre un intervento in un convegno economico indirizzando un appunto agli economisti, mi sarà consentite affermare che, ad avviso dei giuristi, quel compito definitorio economisti, sociologi e politici del nostro paese hanno affrontato in maniera insufficiente, e comunque non sistematica. Dico "ad avviso dei giuristi" perché in verità l'osservazione potrebbe essere errata, e non tenere conto di studi numerosi ed importanti, che non hanno però varcato le frontiere accademiche e gli steccati disciplinari. Certamente i saggi dei giuristi sono assai avari di riferimenti ad opere economiche, riferimenti che si fermano spesso al famoso studio di Maffeo Pantaleoni, pubblicato sul Giornale degli Economisti del 1898.

Sono anche rare, almeno nel nostro paese, le opere dei sociologi, che affrontino il tema dell'impresa cooperativa nei suoi vari rapporti con la società, con le classi sociali che ad essa si rivolgono, e dalle quali è espressione, con il mercato del lavoro.

Eppure questi studi dovrebbero costituire un bagaglio indispensabile per il giurista che voglia, in questo settore, svolgere correttamente il suo compito, che è anche quello di riflet-

tere sulla legislazione sulle cooperative, e: a) determinate il grado di congruenza tra la disciplina legislativa delle imprese cooperative e la loro funzione sul piano economico e sociale; b) proporre modificazioni della disciplina vigente, che siano in grado di assecondare uno sviluppo delle imprese cooperative, coerente con il ruolo che queste svolgono o che è auspicabile che queste svolgano.

Mi sia consentito con questa osservazione richiamare l'attenzione di tutti - economisti, sociologi, politici e giuristi - sulla necessità di svolgere un lavoro integrato, che si arricchisca anche dei risultati specifici di ciascuna delle discipline interessate.

Dicevo all'inizio che non è compito del giurista quello di mettere in luce quale sia stato il ruolo economico svolto dalle imprese cooperative nell'arco di un secolo di storia, quale ne sia il ruolo attuale, quale ne potrà o ne dovrà essere il ruolo futuro, quali prospettive abbia, quali obiettivi si debba prefiggere il movimento cooperativo.

Ma il diritto - diceva Cesare Vivante - è anche "scienza d'osservazione": lo studio di un fenomeno nella prospettiva giuridica comporta, per chi lo compie, una riflessione anche su tutti quegli aspetti che devono tenersi in conto nel dettarne la disciplina legale; e così, per quanto riguarda la cooperazione, l'analisi giuridica non può prescindere da una valutazione dell'impresa cooperativa e del movimento cooperativo e ~~del movimento cooperativo~~ sotto il profilo economico e sociale.

Dico subito che ~~non solo avviene~~ la cooperazione va considerata non solo a livello della singola impresa cooperativa, ma

3

anche a livello di movimento: questo perché le imprese cooperative tendono ad una integrazione reciproca, a ragione, se non altro, della matrice storica e del fondamento ideologico della cooperazione, pur nel pluralismo delle posizioni e nella differenziazione delle scelte propriamente politiche. Le cooperative - osservava Ugo Rabbeno poco meno che un secolo fa - hanno tra i loro caratteri generali "quello di occuparsi, in genere, non dell'interesse di pochi individui, o di una classe ristretta, ma dell'interesse di intere classi; di essere animate in generale non da spirito egoistico, ma da un vasto e liberale spirito di simpatia e di fratellanza, che fa sì che tali società tendano a collegarsi e ad unire i loro sforzi per la causa comune". Molte altre testimonianze si rinvengono, tra la fine del secolo scorso e l'inizio del nostro, di questo carattere delle imprese cooperative, ma non occorre qui richiamarle: basti dire che di "movimento cooperativo" si parlava comunemente già allora, e l'espressione stava, e sta ancor oggi, a significare questa vocazione associativa dell'impresa cooperativa.

Invece, è necessario sottolineare come questo carattere si sia particolarmente accentuato ai nostri giorni, soprattutto negli ultimi anni. Lo ha ripetutamente detto, e scritto, Francesco Galgano: il movimento cooperativo è stato protagonista, in tempi recenti, di un salto non solo quantitativo, ma anche qualitativo, giacché ha saputo dare vita non solo e non tanto ad una pluralità di imprese, quanto piuttosto ad un sistema di imprese. (Si tratta di un processo iniziato, ma non ancora concluso. Gli sviluppi dell'economia capitalistica richiedono infatti in maniera sempre più urgente un adeguamento del movimento coope-

rativo, che superi definitivamente una visione, una concezione atomistica dell'impresa cooperativa: la rilevanza della singola cooperativa è infatti ^(la sua azione) assai ridotta, se ~~essa~~ non si inserisce in un più vasto disegno di politica economica, ma al contrario essa si limita a svolgere una funzione di semplice difesa delle economie dei soci, attraverso l'eliminazione dell'intermediario speculatore (che è poi la funzione indicata nella Relazione al codice civile, n.). Non è più possibile raggiungere dei risultati apprezzabili ove si persista ad intervenire "sull'ultimo anello della catena".

Le basi per una tale evoluzione sono state poste attraverso la realizzazione di una rete, composta da diverse forme di integrazione, dalle cooperative di secondo e di terzo grado, ai consorzi ~~di cooperative~~, alle associazioni di settore, alle organizzazioni nazionali di rappresentanza, assistenza e tutela delle cooperative.

La formazione di un sistema di imprese attraverso i collegamenti sopra accennati rende possibile la partecipazione di vasti strati sociali alla determinazione delle scelte generali di politica economica, e alla realizzazione di un assetto economico e sociale conforme alle aspettative e alle esigenze delle classi lavoratrici.

Il movimento cooperativo, quindi, nato come supporto di economie deboli e di pura sussistenza, come tentativo delle classi subalterne ("meno favorite dalla fortuna" era scritto nella Relazione Mancini al Prog. di cod. comm.) di migliorare le proprie condizioni mediante la soppressione degli intermediari, si prefigge ora l'obiettivo, ben più vasto ed incisivo, di parte-

cipare all'organizzazione economica e sociale del paese, secondo il programma formulato nell'art.3 Cost.

Sotto questo profilo le potenzialità del movimento cooperativo sono assai rilevanti, per la possibilità che esso ha di presentarsi come espressione di larghe fasce di cittadini e di lavoratori, consapevoli della necessità, e uniti nella volontà, di mutare gli equilibri, di superare gli squilibri economici del paese, in conformità ad una democratica programmazione.

Del resto, una fiducia a volte addirittura eccessiva, perché sproporzionata alle situazioni e ai mezzi, è stata riposta in queste potenzialità del movimento cooperativo e nel modello produttivo configurato dalla cooperazione, dallo stesso legislatore: ne costituisce testimonianza illuminante l'art.4 della legge 22 ottobre 1971, n.865 (programmi e coordinamento dell'edilizia residenziale pubblica), in base al quale le Regioni, delegate all'attuazione dei programmi di localizzazione per interventi di edilizia economica e popolare (primo comma), si avvalgono, per l'attuazione stessa, oltre che degli Istituti autonomi per le case popolari e loro consorzi regionali, anche di cooperative edilizie e loro consorzi (secondo comma). Soltanto per l'impiego di fondi eventualmente eccedenti la capacità di spesa degli enti di cui al secondo comma, le Regioni possono avvalersi di imprese a partecipazione statale (terzo comma).

Altro esempio recente è costituito dalla legge 1° giugno 1977, n.285, sull'occupazione giovanile, che prevede non soltanto una parificazione delle imprese cooperative a quelle pri-

vate per quanto riguarda le facilitazioni disposte per l'assunzione di giovani iscritti nelle liste speciali di collocamento, ma anche un'utilizzazione preferenziale dello strumento cooperativo per l'occupazione di giovani nel settore agricolo (Titolo III, artt. 18 e segg.) e per l'attuazione di servizi socialmente utili (Titolo IV, artt. 25 e segg.).

Ho portato soltanto due esempi, ma altri se ne potrebbero fare, per il settore agricolo (cfr. 1.27 dicembre 1977, n.984) e, in misura minore, per quello industriale (cfr. 1; 12 agosto 1977, n.675). E molto più numerosi potrebbero essere gli esempi, se volessimo riferirci anche alla legislazione regionale: in primo luogo agli statuti regionali, e poi alle leggi regionali che, in coerenza con le disposizioni programmatiche statutarie, hanno tenuto conto delle potenzialità del fenomeno cooperativo. Ma non è qui possibile neppure tentare un discorso su cooperazione e Regioni, che richiederebbe un esame di tutti i singoli statuti e di tutte le legislazioni regionali, con ridotte possibilità di conseguire un'organizzazione sistematica di dati normativi, e con un tale articolazione di posizioni, da rendere praticamente impossibile trarre delle conclusioni di carattere generale.

Ritorniamo dunque al nostro discorso, rilevando come la fiducia del legislatore nell'impresa cooperativa sia stata a volte eccessiva. La cooperazione non è una panacea, la cooperazione non è il rimedio di tutti i mali: molti l'hanno detto, e non è stato certo il primo, né l'ultimo, Basevi, il quale pure era un convinto assertore della validità e delle potenziali-

tà dell'impresa cooperativa. Sembra invece che lo ignorasse il nostro legislatore, ad esempio nel dettare la legge sull'occupazione giovanile, che, l'ho già rilevato, attribuisce una grande importanza al movimento cooperativo, ma fa ciò nell'ambito di un disegno generale assai confuso e privo della necessaria predisposizione di adeguati strumenti finanziari.

Se ci chiediamo, però, per quali ragioni il più recente legislatore si sia in alcuni casi tanto profondamente convertito all'idea cooperativa, la risposta dovrebbe trovarsi da un lato in una motivazione di superficie, e cioè nell' "uscita allo scoperto" che ha caratterizzato il movimento cooperativo degli anni settanta; e dall'altro lato in una motivazione profonda, e cioè proprio nella possibilità che ha il movimento cooperativo di presentarsi come organizzazione di imprese in grado di svolgere una funzione positiva in ordine al perseguimento di obiettivi di riequilibrio economico in una logica di programmazione. E non solo come strumento di una programmazione che viene dall'alto, ma anche come soggetto che partecipa all'elaborazione di una programmazione democratica, attraverso la partecipazione ed il coinvolgimento del gran numero di lavoratori che in seno al movimento cooperativo operano.

. . . .

Non occorre spendere altre parole per evidenziare il collegamento esistente tra la realizzazione delle possibilità "programmatorie" della cooperazione e l'inserimento delle singole unità cooperative nell'ambito di un sistema, di un movimento.

Ebbene, occorre dire che di questo aspetto, di questo profilo, solo poche tracce è dato rilevare nel nostro ordinamento

legislativo.

Nessuna disciplina di questo rilevante aspetto si rinviene nell'abrogato codice di commercio dell' '82, anche se già allora - lo abbiamo visto - era stata evidenziata la tendenza all'integrazione delle imprese cooperative; nessuna disciplina nel codice civile del 1942, emanato quando ormai la cooperazione era stata decisamente imbrigliata dal regime, al fine di annullare la sua natura di organismo di resistenza economica, ed incorporata negli ingranaggi dello Stato.

L'assenza di una considerazione legislativa dell'integrazione cooperativa non deve meravigliare in relazione a tali testi normativi. Essa meraviglia, invece, in relazione al d.lg. c.p.s. 15 dicembre 1947, n.1577, praticamente coevo alla Costituzione, che predispone un ordinamento nuovo, fondato su basi democratiche, delle strutture del movimento cooperativo, e che pure spende solo poche norme per regolare i consorzi cooperativi. L'esigenza di una più ^{articolata} ~~numerata~~ regolamentazione dei consorzi ^{di} cooperative e delle cooperative di secondo (e terzo) grado è invece avvertita in seno alla mini riforma del 1971 (legge 17 febbraio 1971, n.127), che peraltro si limita a disciplinare i consorzi di cooperative, che sono ora di tre tipi: a) consorzi di cooperative ammissibili ai pubblici appalti; b) consorzi di società cooperative; c) consorzi tra società cooperative per il coordinamento della produzione e degli scambi.

Meraviglia ancora di più l'assenza di una visione globale della cooperazione e l'insensibilità verso la considerazione della cooperazione come fenomeno di gruppo nei recenti progetti di riforma della legislazione cooperativa, i quali, sotto que-

sto profilo, ricalcano le orme della legislazione vigente, riproponendo i tre tipi di consorzio attualmente esistenti e dettando poche altre norme in tema di partecipazione della cooperativa ad altre società o consorzi, ed in tema di fusione ed incorporazione.

Quello che si richiede non è, ben s'intende, una regolamentazione delle associazioni tra cooperative: questa deve essere rimessa all'autonomia delle cooperative che si associano o aderiscono ad un'associazione. Occorre, invece, riconoscere positivamente alle associazioni nazionali di rappresentanza, assistenza e tutela del movimento cooperativo, e alle loro organizzazioni territoriali, compiti ulteriori rispetto a quello della vigilanza sugli enti cooperativi e della certificazione dei bilanci delle cooperative, e particolarmente compiti, che le associazioni hanno già assunto e svolgono, di promozione e di sviluppo del movimento cooperativo, di indirizzo, di collegamento tra le singole imprese cooperative, e tra queste e gli organi di programmazione economica, a livello nazionale e locale.

I processi di integrazione delle imprese cooperative non si possono infatti risolvere, né esclusivamente, né prevalentemente, percorrendo la strada dell'ingigantimento delle singole strutture societarie. Questo, infatti, da un lato consentirebbe il raggiungimento di risultati scarsamente apprezzabili e limitati a livello aziendale, dall'altro creerebbe problemi molto gravi in ordine alla reale partecipazione dei soci alle scelte generali e alla formulazione della politica economica delle imprese; contrasterebbe in maniera pericolosissima con la necessità di assecondare una realtà cooperativa estremamente diver-

sificata sotto il profilo delle condizioni soggettive ed oggettive.

I problemi dell'integrazione delle imprese cooperative si debbono invece risolvere promuovendo e potenziando i collegamenti, e predisponendo - facendo scrupolosamente attenzione ai pericoli insiti nella regolamentazione di organismi di assai mutevole natura - le sedi in cui collegamenti ed integrazione si possono attuare: esaltando, nel contempo, la funzione partecipativa e l'aspetto di democraticità della cooperazione.

La mancanza di una disciplina specifica e articolata, tale da tenere conto della multiformità del fenomeno cooperativo, da un lato non è certo di stimolo e dall'altro consente un'utilizzazione distorta degli strumenti di collegamento. E allora occorre affermare - senza con ciò cadere in uno sterile e fastidioso trionfalismo - che è merito del movimento cooperativo e delle c.d. centrali aver saputo almeno in parte sopperire alle carenze legislative, salvaguardando la democrazia interna, non solo a livello di singole unità, ma anche a livello di movimento.

Che se qualche dubbio permane in ordine all'influenza della mancanza di una disciplina legislativa degli aspetti sopra esaminati sulla lentezza dei processi di integrazione, se ne potrà cercare una conferma esaminando, per converso, i risultati positivi ricavabili da un'esperienza specifica, in un settore particolare; considerando cioè i risultati cui sono pervenute le Casse rurali, proprio utilizzando uno strumento di integrazione, l' ICCREA, che ha consentito loro stabilità di presenza e recupero di spazi operativi nel mercato del credito.

. . . .

Se sotto il profilo dell'integrazione cooperativa sono notevoli le carenze derivanti da una legislazione coerente con una visione atomistica della cooperazione, sotto il profilo della singola società cooperativa sono evidenti altre esigenze, tradite dalla legislazione vigente. Queste esigenze sono costituite per un verso dall'efficienza gestionale, e per altro verso dalla partecipazione dei soci alla formulazione e alla realizzazione della politica economica delle singole imprese cooperative: sono, in altri termini, le istanze dell'economicità e della socialità (mutualità e democraticità). Istanze, si badi bene, che in parte si contraddicono, e rispetto alle quali opera difficile, ma necessaria, è quella di trovare tra esse un contemperamento: la necessità dell'accumulazione e dell'autofinanziamento non deve infatti mortificare gli interessi economici, oltre che sociali e culturali, dei soci, non deve annullare la realizzazione del vantaggio mutualistico. Dirò di più: a me sembra che in generale il perseguimento di scopi che trascendono quelli contingenti dei soci, realizzabili attraverso l'inserimento della singola società nel movimento cooperativo, devono sempre contemperarsi con gli interessi dei soci a livello individuale e di singola unità cooperativa. Il raggiungimento di risultati utili a livello personale è infatti un stimolo a partecipare alla realizzazione di iniziative più vaste, alla definizione delle linee della politica economica delle singole imprese e del movimento, è una garanzia del coinvolgimento di larghe masse di soci nell'azione programmatica e riequilibratrice del movimento cooperativo, costituisce infine un disincentivo alla delega di poteri a tecnocrati.

ture in grado di dirigere le imprese ed il movimento senza controlli effettivi.

Entrambe le istanze, dell'economicità e della socialità, sono invece tradite dall'attuale legislazione, che, mentre comprome le possibilità economiche dell'impresa cooperativa, ostacola il momento della partecipazione. Anche questa insensibilità legislativa è vecchia quanto la cooperazione: si legge nella Relazione Mancini al prog. di cod. comm. "questa istituzione (la cooperativa) si è propagata con vigore, malgrado gli ostacoli delle legislazioni esistenti".

Consideriamo la capacità di espansione della cooperativa. Essa è stata in tutti questi anni e decenni penalizzata dalla legislazione privatistica e fiscale.

Un limite alla capacità di espansione delle cooperative è costituito dalla limitazione posta alla partecipazione del socio al capitale della cooperativa: una limitazione siffatta è stata sempre presente nella nostra legislazione, così come, del resto, in numerose altre legislazioni. L'art. 218 c.co. stabiliva che nessuno potesse avere in una società cooperativa una quota sociale maggiore di cinquemila lire, e la giustificazione che se ne adduceva consisteva ora nella necessità di evitare che delle agevolazioni concesse alle cooperative potessero profittare, in frode alla legge, le società non aventi "lo scopo della cooperazione", ora nella necessità di impedire che un socio, raccogliendo in sé molta parte del capitale sociale, potesse imporre la sua volontà agli altri soci.

Tale limite, poi, è andato via via abbassandosi in termini reali: lire cinquantamila per il codice del '42, lire duecen-

tocinquantamila per la legge "Basevi" del '47; lire duemilioni, per la mini riforma del '71, che consente quote di quattro milioni per le cooperative di produzione e lavoro e per quelle di trasformazione ed alienazione dei prodotti agricoli. Vale la pena di ricordare che Vidari riteneva che fosse più opportuno lasciare allo statuto il compito di fissare la misura massima della quota, affinché questa potesse ^{essere} adeguata alle condizioni della singola cooperativa. La posizione di Vidari è stata ripresa, un secolo più tardi, dal progetto ministeriale di riforma e dal progetto Pacini, mentre il progetto Di Marino è rimasto sostanzialmente ancorato alle vecchie soluzioni legislative, accontentandosi di aumentare il limite massimo della quota a cinque milioni (dieci milioni per alcuni tipi di cooperative) ed a prevedere un adeguamento biennale al mutamento di valore della moneta (art.11, in tutti e tre i progetti).

Al proposito a me sembra di dover rilevare che se realmente la norma è diretta ad impedire l'assunzione da parte di un socio di una posizione dominante come conseguenza del suo peso in ordine alla capitalizzazione della cooperativa, allora il rimedio costituito dalla predeterminazione di un limite massimo in termini monetari potrebbe risultare inefficace per cooperative di piccole dimensioni, e dovrebbe piuttosto essere sostituito da un diverso meccanismo di determinazione proporzionale (la quota, cioè, non può superare una certa percentuale del capitale, ^{e il suo valore minimo varia} ed è ~~variabile~~ ^{con il variare del capitale}), che consentirebbe una maggiore elasticità e renderebbe possibile un costante adattamento alla mutevole e variegata realtà delle imprese cooperative.

Anche sotto altri profili la legislazione privatistica pre-

giudica le capacità di espansione dell'impresa cooperativa: mancano ad esempio strumenti atti a costituire una garanzia per i terzi che contrattano con la società: la responsabilità limitata dei soci al capitale conferito, ^{combinata con il} ~~univaxx~~ principio della variabilità del capitale, rende assai disagevole la ricerca del credito e l'utilizzazione di finanziamenti esterni da parte delle cooperative. Né può opporsi che la scelta della responsabilità limitata è una scelta operata dai soci, e non una scelta imposta dalla legge, che consente infatti anche l'adozione di un regime di responsabilità illimitata.

Ma occorre, a questo proposito, fare almeno tre considerazioni. La prima è che il sistema adottato per la realizzazione della responsabilità illimitata costituisce solo una mezza garanzia: la responsabilità dei soci si attiva infatti solo in caso di fallimento o di liquidazione coatta amministrativa (art.2513 cod. civ.), mediante un provvedimento discrezionale del giudice (art.151, primo comma, e art.211, 1.fall.); e non si tratta di responsabilità per le obbligazioni sociali nei confronti dei creditori, ma nei confronti della società, come emerge dall'interpretazione degli articoli sopra richiamati. La seconda è che la responsabilità illimitata dei soci è uno strumento di potenziamento del credito assai primitivo, ed utilizzabile soltanto a livelli dimensionali di imprese molto ridotti. La terza è che allo strumento cooperativo si rivolgono, malgrado recenti aperture, soprattutto le classi che hanno minori disponibilità di mezzi e di capitali: ridotta è allora, anche per cooperative di ^{piccole} ~~ridotte~~ dimensioni, la possibilità di fondare lo sviluppo del credito sulle garanzie reali e personali prestate dai soci.

Non può essere quindi quella della garanzia sussidiaria dei

soci la via da percorrere per superare questo handicap. Le soluzioni stanno risiedendo altrove: nel potenziamento di organismi associativi, quali i consorzi fidi, che attendono però una migliore regolamentazione; ma soprattutto in un diverso rapporto con gli istituti di credito, ed in particolare con quelli a carattere locale (Casse di risparmio e Banche popolari, oltre che Casse rurali).

Ancora, un grave ostacolo al corretto sviluppo della cooperazione è costituito dai numerosi elementi di confusione nella disciplina codicistica e della legislazione speciale, che dimostrano, per alcuni un'insufficiente percezione delle peculiarità dello strumento cooperativo, per altri, invece, un disegno di conversione delle cooperative e dei operatori in allo spirito del capitalismo.

Fra questi elementi di confusione basterà ricordare la mancata previsione e disciplina dei ristorni. Come è noto, i ristorni sono costituiti dalle somme che le cooperative corrispondono periodicamente ai soci in proporzione degli acquisti effettuati, dei servizi utilizzati, o del lavoro prestato: in essi risiede la caratteristica saliente della mutualità. Orbene, del ristorno come sistema di partecipazione del socio al vantaggio mutualistico esiste una regolamentazione nella legge 25 giugno 1909, n.422, sulle cooperative e loro consorzi ammissibili ai pubblici appalti e nel r.d. 12 febbraio 1911, n.278, contenente il regolamento per l'attuazione di detta legge. Esso invece non ha trovato posto nel codice civile del '42, con la duplice conseguenza, che ai ristorni viene spesso riservato un trattamento di sfavore (come se fossero utili capitalistici); e che i soci possono distribuirsi a titolo di ristorno

degli utili veri e propri, nascenti dall'attività della cooperativa con i terzi non soci.

Non intendo dilungarmi ancora in un'analisi che comunque non aspira alla completezza, ma vuole solo indicare alcune delle carenze dell'attuale legislazione, che fanno maggiormente sentire il loro peso negativo sullo sviluppo dell'impresa cooperativa. Basterà semplicemente ricordare che la mancanza di una definizione della mutualità, la legittimazione di una mutualità spuria e la perseguibilità - praticamente, se non teoricamente, il limitata - di intenti lucrativi da parte dei soci costituiscono ulteriori aspetti della legislazione vigente che condizionano profondamente le possibilità di corretta espansione del movimento cooperativo.

Sotto altri profili la legislazione attuale penalizza le istanze di socialità che si ricollegano all'esercizio dell'impresa in forma di cooperativa. La natura democratica della vita associativa, che trova la sua espressione saliente nel principio "una testa - un voto" (art.2532 cod. civ.), viene in parte frustrata a causa del rinvio fatto ~~all'art.2516~~ alle norme strutturali della società per azioni dall'art.2516 cod. civ, che ricalca il disposto dell'art.221 c.co. (questa norma era stata criticata dalla dottrina di allora ancor prima della sua positiva formulazione). Nel dettare una tale norma si è pensato, evidentemente, che la ripartizione dei poteri tra assemblea e organo amministrativo esistente nella società per azioni si addice anche alle cooperative; che le "ragioni dell'impresa" non consentono la partecipazione; che un assetto interno di tipo autoritario (il potere concentrato nell'organo amministrativo) è necessario per garantire l'efficienza gestionale. Si è

però da più parti replicato che il criterio della stretta delimitazione dei poteri dell'assemblea ed il criterio dell'approvazione del bilancio solo a consuntivo deludono l'esigenza di partecipazione dei soci all'organizzazione dell'impresa cooperativa, e, attraverso questa ed il movimento, all'organizzazione economica del paese.

Orbene, a me sembra che l'aspetto della partecipazione sia un aspetto saliente ed irrinunciabile, al fine della corretta esplicazione di tutte le potenzialità del movimento cooperativo. Io credo che un ampliamento delle competenze assembleari non contrasti con le esigenze di efficienza gestionale, soprattutto se venga effettuato a libello di scelte generali e programmatiche. So bene che la partecipazione non si realizza soltanto ampliando le competenze dell'assemblea; ma certamente questa deve poter realizzare tutte le sue possibilità come sede e strumento di partecipazione, mediante una disciplina flessibile che consenta un adeguamento alla realtà delle singole imprese.

Del resto mi sembra assai difficile giustificare una penalizzazione delle istanze di democraticità e di "socialità", adducendo quelle ragioni di "economicità" e di efficientismo, che vengono invece dimenticate sotto il profilo del limite alla partecipazione del socio al capitale, e sotto il profilo fiscale.

o o o o

E' tempo di accennare anche all'aspetto della legislazione tributaria, rilevando però subito che le disposizioni fiscali sono meno univoche di quelle privatistiche e, soprattutto le più recenti, contengono a volte delle innovazioni che richiedono una valutazione positiva. Va anche subito osservato che l'inter-

per la legislazione fiscale sta in ciò, che essa ^C concede delle agevolazioni, dei trattamenti di favore, quando le cooperative rispondano a determinati requisiti e condizioni di carattere sostanziale: costituisce quindi un incentivo per le cooperative ad uniformarsi alle prescrizioni di carattere sostanziale che costituiscono requisiti per l'applicazione di agevolazioni tributarie.

La cooperazione, nata come strumento di difesa delle economie più deboli, è stata agevolata dalla legislazione fiscale, fin dal suo sorgere, a condizione che mantenesse tale sua caratteristica; né le modificazioni intervenute in cento anni di storia della cooperazione sembrano avere gran che influenzato questa connotazione della legislazione fiscale. Infatti, fin dalle leggi sulle imposte indirette del 1874 (anteriori, si noti, all'approvazione del codice di commercio) e dei successivi Testi unici del 1897, l'applicazione dei benefici fiscali fu prevista soltanto a favore di cooperative aventi un capitale non superiore ad un certo ammontare: attualmente, in forza dell'art.80 del d.P.R. 26 ottobre 1972, n.634, restano in vigore le agevolazioni per le cooperative, fissate in materia di imposta di registro dal r.d. 30 dicembre 1923, n.3269, alle condizioni ivi fissate, compresa quella dell'ammontare del capitale. Questo, in seguito a successive rivalutazioni (da ultimo legge 26 ottobre 1970, n.745) non deve ora superare i trenta milioni di lire per le cooperative e i cento milioni per i loro consorzi. Per l'esenzione dall'imposta di bollo, invece, il limite massimo del capitale è stato fissato dal d.p.r. 26 ottobre 1972, n.642, in dieci milioni di lire per le cooperative, in trenta

milioni per i loro consorzi, e in duecento milioni per le cooperative edilizie.

Anche per altre vie la legislazione fiscale agevola la cooperazione fintanto che la singola impresa non superi determinate dimensioni. Una è quella della fissazione di limiti massimi di valore per le operazioni agevolate: il ventuplo del capitale effettivamente versato è la misura massima ai fini dell'applicazione dell'imposta fissa di registro e dell'esenzione dall'imposta di bollo (rispettivamente: art.65, r.d. 30 dicembre 1923, n.3269, e art.11, Tab. B, d.p.r., 26 ottobre 1972, n. 642). Nel particolare settore delle cooperative edilizie di abitazione, poi, soltanto recentemente la legge 5 agosto 1978, n.457, ha aumentato fino a trentacinque milioni di lire il valore dell'alloggio che la cooperativa può assegnare al socio, beneficiando dell'imposta di registro in misura fissa.

Altra via seguita è quella di agevolare le cooperative soltanto nel primo periodo di vita, normalmente un decennio (r. d. del '23 per l'imposta di registro) d.p.r. del '72 per l'imposta di bollo. Cinque anni era invece il termine per le precedenti leggi di registro e di bollo del 1897): tale limitazione temporale è particolarmente indicativa dell'opzione del legislatore fiscale per una cooperazione debole.

Altri esempi si potrebbero trarre dalle leggi sulle imposte dirette, ma anziché esporli preferisco rinviare all'attento studio già fatto da altri. Piuttosto mi preme rilevare che le norme fiscali, a differenza di quelle di diritto privato che deprimono le potenzialità economiche senza optare per la mutualità, tendono invece a favorire le cooperative più deboli e,

nel contempo, a privilegiare la mutualità. Questo emerge principalmente dalle agevolazioni previste ai fini delle imposte sul reddito, per i rapporti di scambio tra socio e cooperativa, e dal trattamento dei ristorni, ignorati dal codice civile, ma presenti al legislatore fiscale, e agevolati sotto il profilo tributario (cfr. d.p.r. 29 settembre 1973, n.601).

Ma la norma più importante sotto il profilo fiscale è quella dell'art.26 del d.lg. C.P.S. del '47, derivata direttamente dalla legislazione sulle imposte indirette del '23, ed ora confermata dal d.p.r.601/1973. Per questa norma si presumono esistenti i requisiti di mutualità (ma non è chiaro se si tratti di presunzioni iuris tantum o iuris et de iure) quando gli statuti contengano il divieto di distribuzione di dividendi ai soci in misura superiore al tasso d'interesse legale; il divieto di ripartizione delle riserve tra i soci durante la vita della società e la devoluzione disinteressata (per scopi di pubblica utilità conformi allo spirito mutualistico) del patrimonio residuo di liquidazione. Orbene, se il primo dei requisiti è praticamente irrilevante, tenuto conto dell'esiguità dei limiti massimi di partecipazione capitalistica del socio, gli altri due pongono forti remore all'accumulazione e all'autofinanziamento, costituiscono delle spinte in senso contrario a quello dell'efficienza e al raggiungimento di adeguate dimensioni. Né può affermarsi che questa norma tutela la mutualità, in quanto esclude l'intento lucrativo dei soci: essa infatti dimostra ancora un'insufficiente percezione della mutualità, giacché applica i divieti anche a quella parte delle riserve (e del patrimonio) costituite dai residui attivi derivanti dall'attivi-

tà della cooperativa con i soci.

Non si pongono in contrasto con questo indirizzo le norme che agevolano poi la distribuzione di dividendi ai soci nei limiti sopra detti (tasso legale di interesse), mediante una riduzione dell'imposizione (legge 7 giugno 1974, n.216, art.20). Mi sembra invece contraddittorio con i punti b) e c) dell'art. 26 della legge Basevi, che svolgono un ruolo dissuasivo rispetto alla costituzione di riserve, porre norme che tendono a favorire l'accumulo, quale, ad esempio, l'art.12 della legge 16 dicembre 1977, n.904, che esclude dal reddito imponibile le somme destinate alle riserve indivisibili e non distribuibili. E' questo, a ben vedere, un privilegiare l'assenza di mutualità.

Quello che vorrei infine rilevare in ordine al trattamento fiscale, l'impressione che si ricava da uno sguardo d'insieme, che tenga conto anche delle leggi più recenti, è, in fondo, una certa incoerenza del legislatore, forse una ricerca difficile e sovente insoddisfacente, di uscire dai vecchi schemi, attuata sotto la spinta di un movimento cooperativo emergente in maniera sensibile sotto il profilo economico e sotto il profilo politico.

o o o o

Dovrebbero essere abbastanza chiare, a questo punto, le conseguenze da trarre: una riforma della legislazione ormai s'impone, se si vuole che il movimento cooperativo possa definitivamente abbandonare il suo stato di minorità, senza però perdere le sue peculiarità e senza confondersi con l'impresa privata, né con quella pubblica. S'impone quindi una riforma che sappia coniugare economicità e socialità, e sappia favorire le ragioni dell'impresa, senza calpestare le ragioni della

democraticità e della mutualità. Occorre una riforma che dia, in tempi brevi, giacché l'elaborazione è ormai matura, uno statuto organico e coerente delle imprese cooperative e del movimento.

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

PARADOXES ET ENJEUX DE LA "SEMI-INDUSTRIALIZATION"
(C. COURLET - P. JUDET)

-1-

De la Corée aux nouveaux pays industriels

Scènes de violence et de répression dans les rues de SEOUL et de PUSAN puis assassinat du Président Park CHUNG HEE viennent d'attirer l'attention sur la République de Corée, couramment dénommée Corée du Sud. On connaissait déjà les dangers de la concurrence coréenne depuis le jour où un Secrétaire d'Etat du Gouvernement français a brandi à la tribune de l'Assemblée Nationale un maillot importé de Corée afin de dénoncer des prix "inférieurs au coût des matières incorporées"... Ce geste accréditait l'image d'un pays devenu en quelques années exportateur de produits textiles bon marché, de jouets, d'appareils électroniques grand public : une image qui correspondait à celle du Japon des années 1930, à l'époque où l'industrie japonaise "vendait les montres au kilo"... On a appris ensuite que la Corée du Sud venait de devancer la France comme fournisseur de l'Arabie Saoudite, et que les entreprises coréennes avaient passé au Moyen-Orient, au cours d'un seul trimestre, près de deux milliards de dollars de contrats, tandis que 70 000 Coréens construisaient des ports, des chantiers navals, des usines en Arabie Saoudite et dans les pays du Golfe. On constatait ainsi avec étonnement que l'industrie coréenne produisait perruques, rubans, gants et postes à transistor bon marché mais aussi automobiles exportées en Afrique à partir de 1977, acier - y compris acier inoxydable - chalutiers, supertankers et même usines "clé en main". Les Coréens, colonisés par le Japon jusqu'en 1945, ne cachent pas leur ambition de relever un défi historique en atteignant à leur tour les rythmes de croissance de leur ancien colonisateur. Dans la course à la croissance, la Corée du Sud ne fait d'ailleurs pas figure d'exception: elle s'inscrit tout d'abord dans un ensemble extrême oriental, caractérisé par l'intensité de ses relations avec le Japon: Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong, Singapour constitueraient les "nouveaux Japon", en attendant d'être rejoints par une deuxième vague asiatique comprenant: Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie.

En fait, des rythmes de croissance particulièrement rapides ne sont pas le propre de l'Asie du Sud-Est;

on les retrouve en Méditerranée, de l'Espagne à la Yougoslavie et en Amérique Latine, du Brésil au Mexique; on a d'ailleurs créé au cours de ces derniers mois différents vocables pour qualifier ce phénomène : pays "semi-périphériques", pays "en voie de développement avancés" (1), pays "semi-industrialisés", ou encore "nouveaux pays industriels" (2). Ces expressions s'appliquent à des pays dont la liste varie suivant les auteurs et les organismes; la Banque Mondiale en a identifié 16 dont 5 en Asie, 4 en Amérique Latine et 7 en Méditerranée; l'O.C.D.E. n'en a retenu que 11, dont 5 en Méditerranée, 4 en Asie et 2 en Amérique Latine, tout en estimant que 9 autres pays pourraient constituer d'éventuels candidats. Une vingtaine de pays au total appartiennent donc plus ou moins aux catégories relevant de la "semi-industrialisation"; ils comprennent un noyau dur, repris dans toutes les listes: Mexique et Brésil, Espagne, Portugal, Grèce, Turquie, Yougoslavie, Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong, Singapour; puis une frange de "candidats": Colombie et Argentine; Israël, Egypte, Iran et Algérie; Malaisie, Thaïlande, Philippines, Inde et Pakistan. Ces économies sont hétérogènes : sous bien des aspects; qu'il s'agisse des cheminements historiques de leur croissance; du niveau de revenu: dix fois plus élevé en Espagne qu'en Egypte; du taux de croissance démographique: quatre fois plus élevé au Mexique qu'en Grèce; d'ouverture à l'économie mondiale: douze fois plus large à Hong Kong qu'au Brésil... Elles relèvent toutefois ou tendent à relever d'une catégorie commune - semi-industrialisation - dans la mesure où elles sont marquées par un processus d'industrialisation rapide.

La semi industrialisation

Corée du Sud, nouveaux Japon, pays semi-industrialisés ont connu au cours de la période 1960-1977 un taux de croissance particulièrement élevé de leur Produit National

(1) A.D.C. Advanced Developing Countries

(2) N.I.C. New Industrialized countries

Brut: 6,5 % par an en moyenne pour les 16 pays étudiés par la Banque Mondiale (3), ce taux dépassant 7 % dans 8 cas et atteignant 10 % en Corée du Sud; cela s'est traduit au cours de la même période par un accroissement sensible du Produit National Brut par tête: 4,4 % en moyenne, mais s'élevant au-dessus de 5 % dans 8 pays et culminant à 7,4 % en Corée du Sud, de telle façon que l'écart des PNB par tête s'est réduit entre pays industrialisés avancés et pays semi-industrialisés. Le PNB par tête de la Grande-Bretagne qui "valait" en 1963 6,5 PNB par tête coréen et 3 PNB par tête portugais n'en représentait plus en 1977 que respectivement 3 et 2,3 (4).

L'industrialisation a constitué le moteur de la croissance du Produit National Brut. Au cours de la période de 1960-1977, les taux de croissance annuels moyens de la production industrielle ont toujours largement dépassé les taux de croissance moyens du Produit National Brut; ils ont été en général plus proches de 10 que de 5 %; ils ont dépassé 15 %, sur l'ensemble de la période, en Corée du Sud et à Taïwan. L'industrie contribue dans ces pays (à l'exception de l'Inde et de la Turquie) pour plus de 30 % à la formation du Produit National; l'importance de cette contribution atteint dans plusieurs cas (Argentine, Brésil, Espagne, Portugal, Taïwan) un niveau comparable à celui qu'on observe dans la moyenne des pays industrialisés.

Une industrie pour l'exportation: telle est l'image largement répandue à propos des économies semi-industrialisées. Les données disponibles semblent en effet, montrer une étroite liaison entre croissance de l'industrie et développement des exportations. Les exportations se sont en général développées à un rythme égal ou supérieur au taux de croissance de l'industrie; jusqu'à 20 % par an en moyenne à Taïwan, 35,7 % (1960/70) et 31,7 % (1970/76) en Corée du Sud.

(3) Rapport sur le Développement dans le Monde. Banque Mondiale, août 1979

(4) Mais il s'agit bien entendu de moyennes!

La proportion des biens manufacturés s'est, d'autre part, rapidement accrue, jusqu'à représenter, à la fin de la période, 60 % des exportations totales des pays semi-industrialisés. Ces exportations ont été multipliées par dix à Hong-Kong, par trente en Espagne, par cinquante au Brésil et par cent cinquante en Corée. Selon l'O.C.D.E., la part des pays semi-industrialisés est passée de 2,5 % à près de 8 % des exportations mondiales de produits manufacturés (5), une part qui se rapproche progressivement de celle des pays socialistes... Ces exportations de produits manufacturés intéressent les biens de consommation (textiles, habillement), les biens intermédiaires (acier, produits chimiques) mais également du matériel électrique et électronique, du matériel de transport et des machines.

Un phénomène de "zones franches"?

On a souvent fait remarquer que l'émergence des pays dits semi-industrialisés coïncidait avec l'apparition et le développement des "zones franches" aménagées en vue d'attirer des activités industrielles nouvelles dominées par les intérêts étrangers, orientées vers l'exportation, etc... La première zone de ce genre a été créée à Shannon (Irlande) en 1958; d'autres ont suivi en Amérique Latine (Panama et frontière américano-mexicaine) en Afrique et surtout en Asie du Sud-Est, de Singapour à la Corée. Ces zones, recherchées pour leur capacité de création d'emplois peu qualifiés, constituent des enclaves, fortement liées aux centres étrangers, mais par contre faiblement intégrées à l'économie des pays d'accueil. La question posée est la suivante: l'émergence des pays "semi-industrialisés" traduit-elle essentiellement le développement d'une économie d'enclave et d'activités industrielles fondées directement ou indirectement sur l'existence de zones franches?

Il est vrai qu'entre 1960 et 1975 la plupart des zones franches ont été créées dans les pays semi-industrialisés américains et asiatiques de Nogales au Mexique, à Masan en Corée du Sud. Il est vrai que la main d'oeuvre de ces

(5) O.C.D.E. "L'incidence des pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation sur la production et les échanges mondiaux de produits manufacturés" - octobre 1978

pays est une main d'oeuvre à bon marché soumise à des cadences et à des horaires disparus depuis longtemps en Europe. On ne peut assimiler pour autant purement et simplement croissance des pays semi-industrialisés à développement d'économies d'enclaves, de zones franches ou de segments d'appareils de production délocalisés. Car il faut tenir compte de plusieurs faits, entre autres :

- a) Les zones franches implantées sur le continent asiatique occupent au total environ 600 000 personnes (6); or l'industrie (hors bâtiment) de la seule Corée du Sud emploie 3 000 000 de personnes. Les zones franches ne représentent donc qu'une contribution minoritaire à la croissance des économies semi-industrialisées, même si on admet que des activités industrielles du type "enclave" s'étendent au-delà des limites strictes des zones franches.
- b) La réalité d'une orientation marquée vers l'exportation comme l'existence de zones franches et d'enclaves ne saurait faire oublier l'importance du marché interne dans le processus de croissance des pays semi-industrialisés aussi bien pour les producteurs nationaux que pour les firmes transnationales; il faut noter par exemple que la production sidérurgique coréenne suit avec beaucoup de retard la demande nationale qui progresse au rythme de 24 % par an. Il faut noter également que l'implantation des firmes transnationales est souvent liée moins à l'existence d'une plate-forme d'exportation qu'à l'élargissement d'un marché intérieur en plein essor.
- c) Comment négliger enfin le fait que Corée du Sud, Inde, Brésil, Mexique, Taïwan sont en train de se doter d'une industrie de biens de capital, appuyée sur des capacités nationales d'ingénierie et de R & D? Il est paradoxal

(6) Free Trade Zones and Industrialization of Asia, AHPD, Tokyo, 1977.

que la plus grande "zone" en cours de construction en Corée du Sud; à Changwon, soit précisément consacrée à la mécanique lourde; pour une production de machines, outils, d'équipements électriques et d'équipements lourds qui sera destinée, à proportion des 2/3 (environ 1 milliard de dollars US) à la satisfaction des besoins nationaux... Zone de Changwon, exportation d'usines clé en main par l'industrie indienne, brésilienne ou espagnole, voilà qui conduit à prendre quelque distance par rapport à une pure problématique "d'enclave" et de "zone franche"!

Un processus impulsé par les transnationales?

Les transnationales sont à l'origine de l'émergence des économies semi-industrialisées qui constituent une nouvelle province pour la délocalisation de leurs industries obsolètes ou polluantes, et pour la mise en valeur profitable de leurs capitaux d'origine américaine, japonaise, allemande, britannique, etc... Du Mexique à la Corée, sociétés industrielles et d'ingénierie, sociétés financières, sociétés commerciales élargissent effectivement leurs implantations à partir d'investissements privés qui sont d'ailleurs en voie de diminution relative rapide par rapport à la masse croissante des crédits privés octroyés par les grandes banques internationales. L'exemple coréen est significatif de l'évolution de la structure des financements étrangers : les investissements directs et transferts passant entre 1962 et 1975 de 81,0 à 10,3 % tandis que les emprunts s'élevaient de 19,0 à 89,7 %... L'alourdissement de la dette découle de cette évolution; une dette qui pèse dangereusement sur plusieurs économies semi-industrialisées au Brésil, au Portugal, en Turquie, mais dont l'importance réelle interdit par ailleurs aux prêteurs de se dégager aisément... De toute façon, le rôle des transnationales et des financements étrangers doit être évalué avec précision en tenant compte de tous les éléments du jeu.

- a) La croissance de la formation brute de capital fixe, c'est-à-dire de la part de la production nationale destinée à l'accumulation constitue un de ces éléments. Exception faite du Portugal (depuis 1974), l'effort d'accumulation a été très sensible dans tous les pays semi-industrialisés; il atteint toujours 20 % et souvent 25 % du Produit National Brut passant de 11 à 25 % en Corée du Sud et de 10 à 28 % à Taïwan. Cette évolution a été essentiellement fondée sur l'augmentation de l'épargne intérieure, en particulier à Taïwan et en Corée du Sud où la contribution des ressources étrangères à l'investissement passe de 82 % en 1960 à 4 % en 1976.
- b) Ce processus est lié à l'intervention croissante de l'Etat dans le processus d'industrialisation: soit comme législateur et incitateur, soit comme maître d'oeuvre direct. Les sociétés industrielles d'état ne sont pas seulement un phénomène algérien ou indien, mais un phénomène général. Les principales sociétés sidérurgiques appartenant aux pays semi-industrialisés sont contrôlées par l'Etat de même que les premières sociétés d'ingénierie mexicaine, brésilienne, indienne, coréenne ont été également créées par l'Etat.
- c) Ce processus est enfin lié à une participation progressivement plus active de groupes capitalistes nationaux à la mise en oeuvre de la croissance industrielle; on connaît Tata en Inde, Bufete au Mexique, Villares au Brésil, Hyundai et Daewoo en Corée, China Steel Corp. à Taïwan et d'autres qui sont en train de prendre rang parmi les nouvelles transnationales.

Dans cette perspective, on qualifie parfois de "sous-impérialistes" les pays semi-industrialisés les plus dynamiques; on veut signifier par là qu'ils constituent des relais pour la structuration de l'économie mondiale sous la mouvance

des centres avancés du capitalisme. On remarquera à ce propos qu'une économie ne peut jouer efficacement un rôle de relais qu'à condition d'être non seulement "agile" mais active, non seulement marionnette manipulée par les Transnationales mais douée d'une certaine initiative appuyée sur une certaine cohérence.

Les pays semi-industrialisés : paradoxes et enjeux

Une première analyse du phénomène de la semi-industrialisation conduit ainsi à constater un double paradoxe

- a) l'intégration de plus en plus étroite des économies semi-industrialisées dans les circuits commerciaux, financiers, technologiques du monde capitaliste ne semble pourtant incompatible ni avec la construction de systèmes industriels relativement cohérents ni avec l'élargissement d'un marché interne ni avec la promotion d'acteurs nationaux étatiques ou privés
- b) la part croissante prise par les pays semi-industrialisés dans l'approvisionnement en produits manufacturés des pays de l'O.C.D.E. n'est pas non plus incompatible avec la fourniture d'usines de machines et de services destinées en quantités croissantes à d'autres pays du Tiers Monde, en particulier aux pays arabes (7).

Une première analyse suffit également à mettre en lumière quelques uns des enjeux engagés à travers le phénomène de semi-industrialisation ; car il s'agit à la fois :

- d'une menace: la concurrence actuelle et à venir des économies semi-industrialisés est sans doute moins dangereuse sur les marchés mêmes de l'OCDE que les marchés tiers; elle peut être particulièrement dangereuse pour les économies qui, comme la France, risquent de se situer dans une position intermédiaire

(7) Cf. Business International du 2 novembre 1979. Par exemple fourniture de machines relativement simples de l'Inde à la Libye.

- d'une ouverture : dans la mesure où les économies semi-industrialisées achètent plus qu'elles ne vendent; où elles contribuent à élargir le terrain de jeu en augmentant le nombre et la surface des partenaires, l'engouement qui se développe autour d'elles peut être interprété comme faisant partie de la recherche d'issues à la crise
- d'une question plus générale posée par le processus de semi-industrialisation à la théorie "centre-périphérie". Selon cette théorie, en effet, aucun passage n'est possible de la périphérie vers le centre sinon à travers la rupture avec le système, "la théorie du capitalisme périphérique excluant la perspective d'un capitalisme achevé autonome dans la périphérie"⁽⁸⁾. Dans ces conditions, le phénomène de la semi-industrialisation mérite que des analyses soigneuses lui soient consacrées. Il est clair que la semi-industrialisation ne supprime ni la dépendance ni les blocages mais il est tout aussi certain que la dépendance change de forme et que les blocages se situent ailleurs par rapport à ce qui se passait il y a dix ou quinze ans... Les derniers événements de Corée contribuent à rappeler l'importance d'une telle réflexion.

(8) S.AMIN "Sociétés précapitalistes et capitalisme". Ed. Anthropos - 1978 -

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

Parti tratte dal IV capitolo del volume "Lo sviluppo dei fattori imprenditivi ed organizzativi dell'industria italiana", Ancona, ISTATO, 1979.

I DIVARI DI PRODUTTIVITA' COME MISURA DEL FATTORE

ORGANIZZATIVO-IMPRENDITORIALE (1)

Marco Crivellini

10

1. LE IPOTESI DI BASE

In un sistema perfettamente concorrenziale e in equilibrio di lungo periodo la produttività globale ($\pi_i = \frac{VA_i}{L_i \bar{w} + K_i \bar{v}}$) (2) deve essere uguale in tutte le imprese.

Gli imprenditori scelgono infatti le dimensioni, i settori, le localizzazioni, e le tecniche ottimali e ciò determina, anche attraverso un mutamento dei prezzi relativi, un completo allineamento delle π . Se ciò non avviene si deve pensare che non tutte le imprese possono operare sulla intera gamma delle possibilità, cioè che esistono disponibilità limitate e/o differenziate di imprenditorialità.

Sulla base di tale argomentazione Fuà (3) ha concluso che i paesi arretrati nei quali il fattore organizzativo-imprenditoriale (O.I.) è carente debbono presentare forti divari di π .

(1) Gran parte delle elaborazioni statistiche presentate in questo lavoro sono state eseguite, su mie indicazioni, dal Dr. Rolando Squarcia nell'ambito della sua tesi di laurea (discussa nel luglio 1979 nella Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Urbino, sede di Ancona).

(2) π_i = produttività dell'impresa *i*-esima
 VA_i = valore aggiunto dell'impresa *i*-esima
 L_i = occupazione dell'impresa *i*-esima
 K_i = capitale dell'impresa *i*-esima
 \bar{w} e \bar{v} = prezzi medi dei fattori produttivi impiegati nel sistema economico in esame (conseguentemente $\bar{w} = 1$).

(3) Vedi: Fuà, Sviluppo ritardato.

La stessa argomentazione può essere sfruttata (radicalizzandola) anche in modo più stringente; si può cioè pensare che i divari di π , in quanto riflettono principalmente deficienze O.I., possono essere utilizzati per studiare i vincoli posti da quest'ultimo fattore allo sviluppo di un sistema economico e, al limite, per quantificarli.

Se in un grafico " π - occupazione" (o, alternativamente, " π - impiego complessivo di fattori produttivi, $L\bar{w} + K\bar{v}$ ") ordiniamo la seconda variabile in ordine decrescente di π dovremmo ottenere - nel caso di un sistema economico nel quale il fattore O.I. non pone alcun limite - una retta parallela all'asse delle ascisse (vedi la retta A della fig. 1).

Ovviamente nel caso di un sistema economico reale tale limite teorico non sarà mai raggiunto (se non altro per il fatto che empiricamente non ci si può che riferire al breve periodo); pertanto il risultato da attendersi sarà quello rappresentato dalla linea B anche per un sistema nel quale non esistano significative strozzature O.I. La linea C rappresenta invece il caso di un sistema nel quale tali strozzature sono presenti.

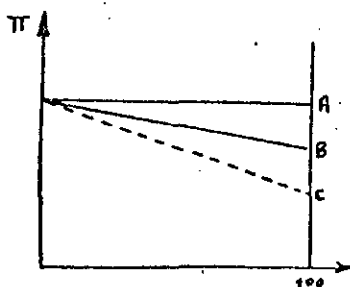


FIG. 1

occupazione in %
del totale

Il diverso livello O.I. può allora essere, ad esempio, misurato dall'area compresa tra la retta "teorica" A e la linea effettiva (B o C); cioè sulla base della "perdita di produzione dovuta alle insufficienze O.I." (1).

(1) Va naturalmente tenuto presente che nel caso teorico A i prezzi relativi sarebbero in generale diversi da quelli effettivi. In assenza di limiti O.I. di divari di π potrebbero ad esempio essere riassorbiti quasi esclusivamente tramite variazioni dei prezzi. In un sistema aperto alla concorrenza internazionale i prezzi dei prodotti finali sono però sostanzialmente determinati sui mercati mondiali e quindi in molti casi possono essere considerati esogeni rispetto ad un singolo paese. Diverso è naturalmente il discorso se riferito a livello mondiale.

E' possibile che fattori contingenti facciano risultare anormalmente elevata o anormalmente bassa la π , di un numero, peraltro limitato, di occupati. Il profilo effettivo della π potrebbe cioè tipicamente presentarsi con la forma indicata dalla fig. 2.

L'indice del livello O.I. potrebbe allora essere più opportunamente calcolato scartando le punte estreme (ad esempio il 5% dell'occupazione) nel modo indicato dalla figura.

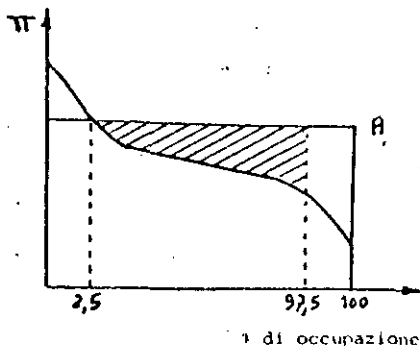


FIG. 2

La definizione di un indice complessivo del livello O.I. sembra comunque meno interessante della analisi articolata di tale fattore. Del resto l'impiego dell'indice sopra proposto, ad esempio per valutare globalmente la diversa incidenza del vincolo O.I. in due paesi, si traduce semplicemente in un confronto tra la π media dei due paesi e nell'attribuzione del divario al fattore O.I. (1). Mentre sulla base dei divari di π potrebbe ad esempio essere possibile accertare in quali settori, per quali dimensioni, in che regioni di uno stesso paese si manifestino strozzature di tipo imprenditoriale e per quali altri settori, dimensioni, regioni e esiste invece una offerta O.I. più abbondante o addirittura sostanzialmente illimitata.

L'analisi grafica sopra indicata può infatti far riferimento, invece che all'intero sistema economico, a singoli settori, dimensioni, regioni in modo da mettere in evidenza i limiti di mobilità O.I. che impediscono il completo sfruttamento delle economie di scala, delle possibilità offerte dai settori a più alta produttività e dalle economie ambientali.

Non è possibile, tuttavia, concludere a priori che una analisi disag

(1) Accettare l'ipotesi che i divari di π riflettono deficienze O.I. significa infatti attribuire il "residuo" esclusivamente a tale fattore.

4.

gregata, basata sulle classificazioni delle imprese di fatto disponibili (settori, dimensioni, regioni) risulta effettivamente utile.

In proposito possono essere inizialmente considerati due casi limite.

- a) All'interno di tutti i comparti elementari, nei quali sono classificate le imprese, queste ultime presentano uno stesso livello di π , anche se tali livelli differiscono da comparto a comparto (vedi fig. 3).
- b) La dispersione e il livello medio della π delle imprese sono le stesse in tutti i comparti.

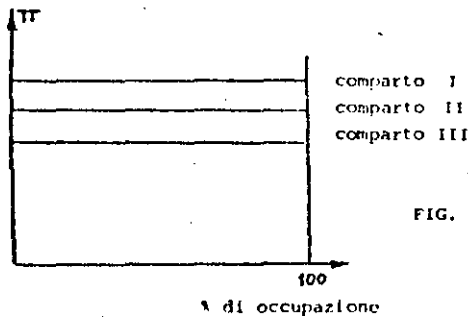


FIG. 3

Nel caso a) si dovrà concludere che le strozzature di tipo imprenditoriale si manifestano esclusivamente nel passaggio da un comparto all'altro (esistono cioè comparti a più alta π che tuttavia non sono accessibili a tutti) mentre all'interno di uno stesso comparto il fattore O.I. è omogeneo.

Ad esempio, con riferimento alla classificazione delle imprese per dimensioni, la situazione potrebbe essere quella rappresentata dalla fig. 4, nella quale le due curve del costo medio riguardano singolarmente tutte le imprese "piccole" e tutti gli impianti di "grandi" dimensioni.

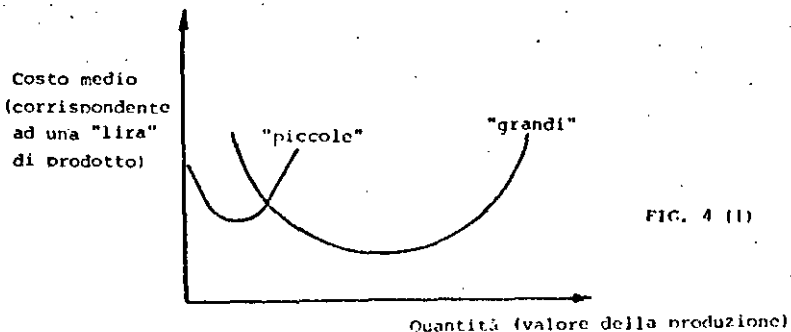


FIG. 4 (I)

I divari di π dovrebbero quindi essere imputati alla presenza di economie di scala e alla circostanza che è limitato il numero di imprenditori (o di strutture dirigenziali) in grado di gestire imprese "grandi".

Nel caso a) si dovrebbe dunque concludere che la classificazione delle imprese disponibili è utile ai fini dell'analisi disaggregata, e che la π media e i livelli occupazionali dei diversi comparti sono i dati da utilizzare per discutere il vincolo posto dal fattore O.I. allo sviluppo.

Nel caso b) le conclusioni dovrebbero essere opposte, l'analisi disaggregata risulterebbe cioè irrilevante dato che i profili della π dei diversi comparti non farebbero che ripetere quello ottenuto a livello di intero sistema economico.

Ancora con riferimento alla classificazione per dimensioni delle imprese la situazione sarebbe quella indicata dalla fig. 5, nella quale non esistono a livello di impianto ottimali economie di scala. Anche in questo caso di divari di π potrebbero essere attribuiti al fatto che non tutti sono in grado di utilizzare la struttura tecnico-organizzativa più efficiente, tuttavia, diversamente dalla situazione a), la dimensione delle imprese non consente di selezionare diversi livelli di capacità O.I.

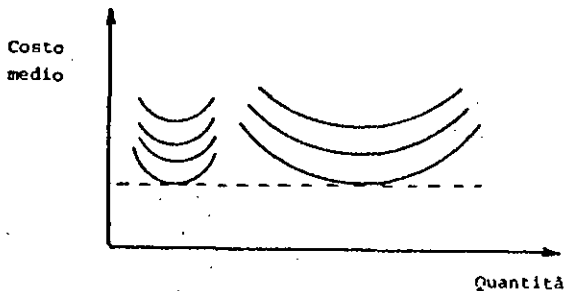


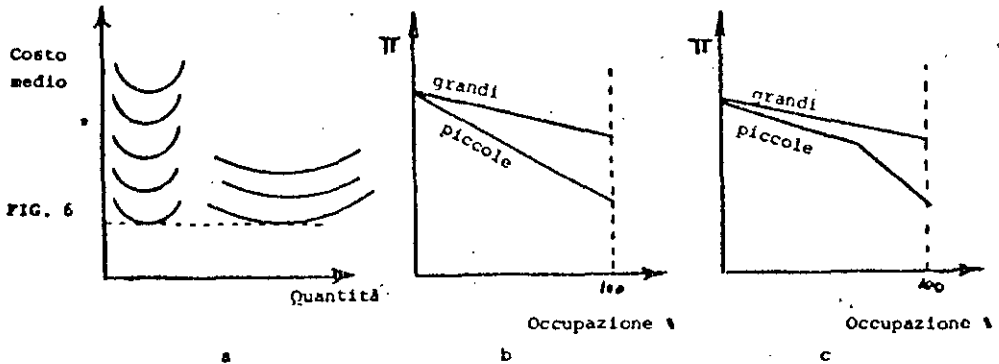
FIG. 5

La realtà è molto probabilmente intermedia tra a) e b). Ad esempio potrebbe presentarsi, sempre nel caso della classificazione per dimensioni

-
- (1) Poiché imprese di diverse dimensioni potrebbero appartenere a diversi settori merceologici, le curve dei costi medi indicate nella figura si riferiscono alla produzione di una "lira" di prodotto, i costi sono inoltre misurati supponendo uniformità dei prezzi dei fattori produttivi.

delle imprese, una situazione come quella descritta dalla fig. 6.a, nella quale non esistono, a livello organizzativo ottimale, economie di scala, ma la qualità media delle imprese piccole è più scadente perchè gli imprenditori meno efficienti non sono comunque in grado di operare su scala più ampia.

I profili delle π sarebbero in tal caso quelli indicati nella fig. 6.b.



È questa in sostanza l'ipotesi avanzata da Fuà. In proposito si può anche aggiungere che secondo tale ipotesi in un paese nel quale il vincolo O.I. è meno stringente il profilo delle piccole dimensioni dovrebbe mantenersi, per un tratto più lungo, vicino a quello delle grandi (fig. 6.c) (1).

Nell'esempio precedente si è concluso che nel comparto a più bassa π media (imprese piccole) i divari di efficienza sono maggiori che in quelli a più alto livello di π (imprese grandi). In altri termini si è ipotizzato che i comparti imprenditorialmente più complessi (e quindi a più alta π media) siano accessibili soltanto ad imprenditori e a strutture organizzative più efficienti, così che, per effetto di tale selezione, risultano più omogenei.

In effetti potrebbero raggiungersi conclusioni anche opposte. Si potrebbe ad esempio argomentare che nei comparti a più bassa π media esiste una disponibilità di fatto illimitata di capacità O.I. (tutti sono in grado di utilizzare la struttura tecnico-organizzativa ottimale), così che tali comparti tendono a presentare un profilo della π tendenzialmente orizzontale.

Questo potrebbe essere il caso delle imprese appartenenti a settori merceologici "tradizionali" nei quali le tecniche produttive e la struttura

(1) Chiaramente in concreto sono molti i casi che possono presentarsi, ad esempio, l'uso delle imprese pubbliche come strumento per il sostegno dell'occupazione potrebbe rendere meno omogeneo il profilo della π delle imprese di grande dimensione.

organizzativa sono da tempo consolidate. Nei settori tecnologicamente più complessi invece i vincoli O.I. potrebbero essere molto più stringenti e solo una parte delle imprese potrebbe quindi essere in grado di adottare i metodi più efficienti.

Naturalmente settori merceologici classificabili come "tradizionali", in regioni con imprenditorialità più evoluta potrebbero non esserlo in aree meno sviluppate. Il numero di settori con profilo delle π tendenzialmente orizzontale dovrebbe pertanto aumentare con il crescere del reddito pro-capite (1).

Non è comunque utile discutere a priori tutti i casi possibili, sembra invece più opportuno rinviare gli approfondimenti all'analisi delle situazioni effettive.

Alle considerazioni precedenti si può forse aggiungere che l'assenza di limiti O.I. all'espansione di un determinato settore o dimensione dovrebbe essere segnalato da un profilo che almeno nel tratto finale sia: 1) tendenzialmente orizzontale; 2) si collochi su livelli di π prossimi a quelli minimi presenti nella regione che si considera.

2. I LIMITI DELLO SCHEMA

Prima di passare all'analisi empirica ^{sarebbe} necessario discutere brevemente i principali limiti cui va incontro l'argomentazione sopra esposta; ciò anche per avere indicazioni circa gli aggiustamenti da introdurre nel caso si voglia rinunciare all'ipotesi estrema inizialmente formulata secondo la quale tutti i divari di π sono imputabili al fattore O.I.

Le principali obiezioni che in concreto possono essere mosse all'analisi qui in discussione fanno riferimento:

- 1) alla possibilità che esista monopolio o oligopolio sul mercato dei prodotti o su quello dei fattori produttivi;
- 2) alla disomogeneità dei fattori produttivi e quindi alla necessità di utilizzare una formula più articolata per il calcolo di π .

(1) Anche in questo caso sono possibili eccezioni, ad esempio un settore "avanzato" potrebbe risultare più omogeneo in un'area arretrata se esso è in quest'ultima area rappresentato da poche imprese o, al limite, da una sola "cattedrale nel deserto".

In questa sede possiamo evitare l'analisi dell'intera questione (1) e limitare la discussione al problema del monopolio/oligopolio sul mercato dei fattori produttivi (su questo punto, in appendice, verranno presentate alcune elaborazioni statistiche).

2.1 Monopolio sul mercato dei fattori

A questo proposito si può fare soprattutto riferimento all'esistenza di forti divari salariali tra i settori e le imprese di diversa dimensione.

E' chiaro che se i diversi livelli salariali sono fissati esogenamente dai sindacati o sono il prodotto di comportamenti e tradizioni consolidate nel tempo, divari di π saranno presenti anche nel caso teorico di perfetta mobilità imprenditoriale.

In tale situazione infatti la mobilità delle imprese potrebbe al massimo comportare l'uniformità dei tassi di profitto, dato che dal punto di vista imprenditoriale strutture organizzative globalmente meno efficienti potrebbero essere addirittura più convenienti se consentono di assumere lavoro ad un prezzo più basso.

In tali ipotesi l'analisi dovrebbe quindi eventualmente basarsi sul profilo del saggio di profitto (v) invece che su quello di π (2).

Nel caso in cui la struttura salariale non sia esogena, ma dipenda essa stessa dai divari di π (nel senso che salari maggiori della media sono associati ad una π più alta) dovrebbe essere invece confermata l'impostazione precedentemente discussa.

Quale dei due casi sia quello effettivamente rilevante (o in che misura le due situazioni siano contemporaneamente presenti) dovrebbe risultare dallo studio delle caratteristiche, anche istituzionali, del mercato del la

(1) Per una breve discussione sugli altri punti si veda: Crivellini, op.cit.

(2) Ciò nell'ipotesi che il costo del capitale sia effettivamente uniforme per tutte le imprese. Che i divari nel saggio di profitto, riscontrabili tra diversi settori e classi dimensionali, riflettano un diverso inpiego (quantitativo e qualitativo) di fattore O.I. è in particolare sostenuto da Marshall. Si veda: Marshall, Principi, pag. 575.

vorò. Indicazioni utili potrebbero comunque emergere anche dagli stessi dati richiesti per l'analisi dei divari di π .

A tale scopo la formula di π può essere rielaborata nel seguente modo:

$$\dot{\pi}_1 = \frac{\pi_1 - \bar{\pi}}{\bar{\pi}} = \frac{(L_1 w_1 + K_1 v_1) - (L_1 \bar{w} + K_1 \bar{v})}{L_1 \bar{w} + K_1 \bar{v}} =$$

$$= \left(\frac{L_1 \bar{w}}{L_1 \bar{w} + K_1 \bar{v}} \right) \cdot \frac{w_1 - \bar{w}}{\bar{w}} + \left(\frac{K_1 \bar{v}}{L_1 \bar{w} + K_1 \bar{v}} \right) \cdot \frac{v_1 - \bar{v}}{\bar{v}}$$

da cui (ponendo $q_1 = \frac{K_1 \bar{v}}{L_1 \bar{w} + K_1 \bar{v}}$; $\dot{w}_1 = \frac{w_1 - \bar{w}}{\bar{w}}$ e $\dot{v}_1 = \frac{v_1 - \bar{v}}{\bar{v}}$):

$$\dot{\pi}_1 = (1 - q_1) \dot{w}_1 + q_1 \dot{v}_1,$$

espressione che mette in evidenza come si ripartisce la maggior (minore) produttività tra salari e profitti.

Chiaramente se valori di $\dot{\pi} > 0$ sono associati a livelli di $\dot{v} > 0$ e per $\dot{\pi} < 0$ si ha anche $\dot{v} < 0$ si dovrebbe poter concludere che il vincolo all'espansione dei comparti globalmente più efficienti non è dovuto alla struttura salariale ma è principalmente di tipo O.I.

Nei confronti di situazioni diverse da quella sopra esposta (che è di chiara interpretazione anche perchè il profilo di π coincide di fatto con quello di v) le conclusioni da trarre sono meno precise. Va infatti tenuto presente che, anche se scelte di pura massimizzazione del profitto fossero pienamente compatibili con forti divari di π , non si potrebbe comunque concludere che, qualora i vincoli posti dalla struttura salariale venissero rimossi, le imprese operanti a basso livello di π sarebbero effettivamente in grado di passare a comparti caratterizzati da maggiore efficienza. Ciò soprattutto se il profilo della π di questi ultimi settori presentasse un andamento decisamente decrescente (1).

La scomposizione di $\dot{\pi}$ in termini di \dot{w} e \dot{v} potrebbe inoltre essere utilizzata per accertare in quale direzione la struttura salariale risulti eventualmente penalizzante.

In altri termini, potrebbe essere, ad esempio, accertato se il vantaggio salariale esistente è troppo permissivo per i comparti a bassa π o se, invece, prevale il caso opposto (2).

(1) Si potrebbe essere invece più ottimista, circa la capacità di crescita del settore ad elevata π media, se tale comparto risultasse relativamente omogeneo.

(2) In un'analisi di questo tipo le imprese pubbliche dovrebbero naturalmente essere considerate a parte.

3. APPLICAZIONE ALL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

L'applicazione della metodologia sopra delineata (paragrafo 1) alla industria manifatturiera italiana può essere fatta, sia pure con alcuni adattamenti, utilizzando il campione di imprese rilevato da Mediocredito per il 1973 (1).

Tale indagine a differenza di quella ISTAT sul valore aggiunto, censusce infatti anche il valore del capitale (e quindi consente il calcolo di π) (2).

Va tuttavia tenuto presente che Mediocredito non fornisce, come sarebbe necessario, dati relativi a singole imprese ma esclusivamente dati medi riguardanti gruppi di unità produttive appartenenti alla stessa regione, dimensione, settore (3). La disaggregazione è comunque notevole, infatti i dati pubblicati riguardano 14 settori, 19 regioni e 12 classi dimensionali, per un totale che è potenzialmente di 3192 gruppi, e concretamente di circa 1500 (va tenuto presente che non tutte le regioni e i settori sono disaggregati su 12 classi dimensionali e che in alcuni casi l'articolazione settoriale è leggermente inferiore).

Naturalmente, come mostra anche la fig. 7, l'utilizzo di dati medi in sostituzione di quelli di singole unità comporta la sottostima dei divari reali di π .

-
- (1) Vedi Mediocredito Centrale, Indagine sulle imprese manifatturiere.
 - (2) L'indagine Mediocredito fornisce due stime del capitale, una relativa al valore corrente e l'altra al costo di riproduzione. Il rapporto tra i due valori, che è globalmente pari a 1.5 circa, misura essenzialmente l'usura del capitale stesso. Le elaborazioni presentate in questo lavoro si riferiscono sempre al valore corrente. Per ulteriori dettagli sui dati selezionati per il calcolo dei valori di π vedi: Crivellini, op. cit.
 - (3) Più precisamente Mediocredito pubblica dati relativi a gruppi di "stabilimenti" appartenenti alla stessa regione, dimensione, settore. Lo stabilimento è definito come "l'insieme dei locali nei quali sotto una stessa direzione e allo stesso indirizzo si attua la produzione dell'impresa".

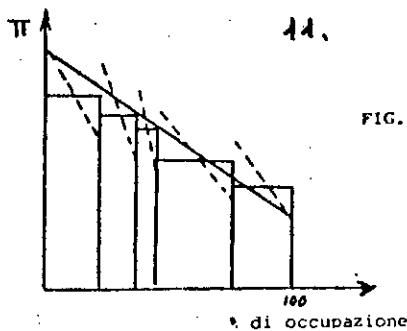


FIG. 7 (1)

Questo tipo di distorsione non sarebbe tuttavia particolarmente preoccupante se il numero di stabilimenti appartenenti ad ogni gruppo fosse relativamente costante; in tal caso infatti i differenti profili andrebbero tutti corretti all'incirca allo stesso modo e i confronti tra differenti curve risulterebbero significativi.

Se la numerosità dei gruppi è invece molto diversa, l'appiattimento del profilo dovuto all'uso dei dati medi interesserà maggiormente gli aggregati che comprendono più stabilimenti ed il confronto tra diversi profili ne risulterà conseguentemente influenzato.

Ciò in concreto implica soprattutto che i profili delle π relativi ad unità di minor dimensione siano maggiormente distorti nel senso di una apparente uniformità. Lo stesso tipo di distorsione caratterizzerà, inoltre, sia i settori meno concentrati rispetto a quelli a dimensione media più elevata, che le regioni più grandi rispetto a quelle nelle quali il numero di stabilimenti censiti (in ogni settore e dimensione) è minore (2).

Un breve cenno va infine fatto al grado di rappresentatività dell'indagine Mediocredito. In proposito va soprattutto ricordato che la % di copertura del campione rispetto all'universo è, in termini di occupazione, crescente al crescere della dimensione aziendale.

In particolare questa è nulla per la classe dimensionale 0-10 addetti (la cui incidenza in Italia è di circa il 22%) ed è rispettivamente dell'ordine del 20%, 50% e 70% per le classi 11-20, 21-100 e oltre 100 addetti.

(1) Nella figura il livello di ogni istogramma rappresenta la π media di uno dei gruppi elementari di stabilimenti (nella figura ne sono indicati 5 invece dei 1500 prima ricordati); le linee tratteggiate indicano le ipotetiche dispersioni delle π dei singoli stabilimenti, appartenenti ad uno stesso gruppo, attorno al valore medio del gruppo; la linea continua fornisce il profilo effettivo delle produttività.

(2) Va tuttavia tenuto presente che la π delle unità di maggiore dimensione può essere considerata una media di situazioni (reparti, linee di produzione, prodotti, ecc.) diverse.

Il grado di copertura relativamente basso che caratterizza le imprese minori ha inoltre probabilmente comportato una maggior presenza per tale dimensione di imprese relativamente efficienti; è facile infatti prevedere che le imprese con una precaria struttura organizzativa non siano state in grado di fornire al Mediocredito le dettagliate indicazioni richieste dal questionario.

Quest'ultima considerazione sarà tenuta ben presente nelle elaborazioni e nel commento dei risultati; non verranno invece direttamente affrontati i limiti dello schema di analisi precedentemente indicati (par. 2) e il problema posto dall'uso dei dati medi.

Qualche elaborazione riguardante alcuni di questi aspetti è tuttavia presentata nell'appendice.

3.1 Analisi per l'industria manifatturiera nel suo complesso (1)

La fig. 8 presenta il profilo della n delle imprese manifatturiere italiane quale emerge dal campione Mediocredito.

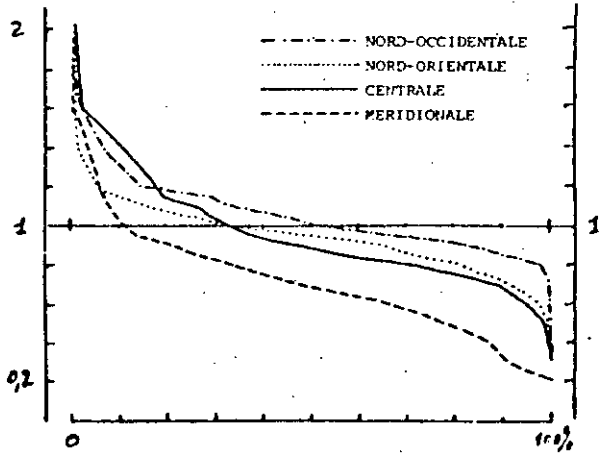
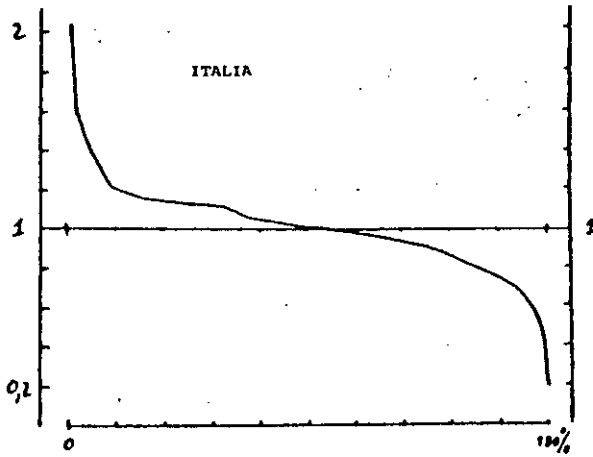
Il grafico che non è, come è già stato ricordato, particolarmente indicativo se considerato isolatamente mostra comunque una sensibile dispersione dei valori di n .

La produttività delle imprese più efficienti è infatti circa 10 volte maggiore di quella all'estremo opposto (da 2 a 0.21).

Se escludiamo il primo e l'ultimo 5% di occupazione, il campo di variazione si riduce notevolmente (il 90% dell'occupazione è compreso nell'intervallo 1.4-0.6) e il rapporto tra i due estremi passa da 10 a 2.3 circa.

La fig. 9, che mostra la disaggregazione per grandi aree, consente invece una prima verifica delle ipotesi avanzate nei paragrafi prece-

(1) In questa sede verrà presentata soltanto l'analisi grafica a cui si è fatto riferimento in precedenza - per altre elaborazioni grafiche si veda: Crivellini, op.cit. -



denti. E' infatti ben evidente che la pendenza delle curve aumenta quando si passa dall'area a più antica industrializzazione (Nord-occidentale) a quella meno sviluppata (1). I vincoli posti dal fattore O.I. appaiono in particolare molto accentuati nell'area meridionale.

La disaggregazione per dimensioni è presentata nella fig. 10. In questo caso, come è già stato ricordato in precedenza, i divari non sono, a livello di intero paese, molto forti. Le dimensioni inferiori appaiono tuttavia caratterizzate da più bassi livelli di π e, soprattutto, la distanza tra la curva relativa alle unità 10-20 e le altre tende ad essere più marcata nel tratto finale (2).

Tale fatto, se interpretato tenendo presente che la rappresentatività del campione Mediocredito è per le piccole imprese scarsa e distorta a favore delle unità relativamente più efficienti (quelle per le quali la scelta della piccola dimensione non riflette incapacità ad operare su scala più ampia), lascia sostanzialmente impregiudicata l'interpretazione di G. Fuà, secondo la quale "le forze imprenditive pre-moderne sono spesso confinate ad operare sulle piccole dimensioni, in quanto congeniali anche a strutture organizzative rudimentali basate sulla tradizione e su legami familiari" (3).

Il quadro resta sostanzialmente identico se ci si riferisce alle aree geografiche Nord-orientale e Centrale (figg. 11 e 12).

(1) L'esistenza di maggiori divari di efficienza nel mezzogiorno, rispetto al centro-nord, è stata riscontrata anche da Garofoli sulla base dei dati relativi al V.A. per addetto. Vedi Garofoli, Produttività del lavoro e salari.

(2) Per un confronto tra i livelli della produttività del lavoro associati a diverse dimensioni di impresa, in Italia e in diversi altri paesi, si vedano Mazzoni, Dimensione delle aziende e produttività; Banerji, Small scale production units.

(3) Vedi Fuà, Sviluppo ritardato, pag. 82.

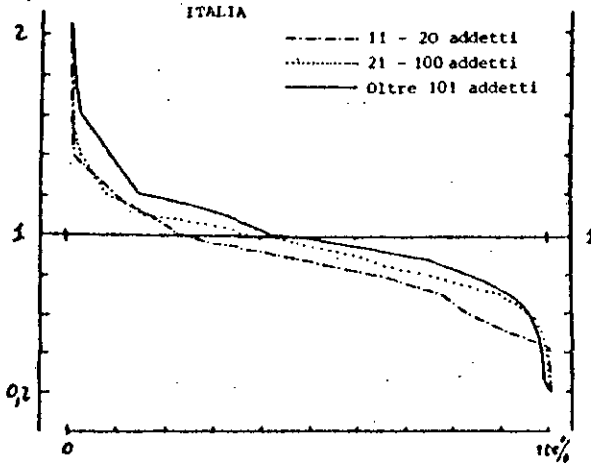


FIG. 10

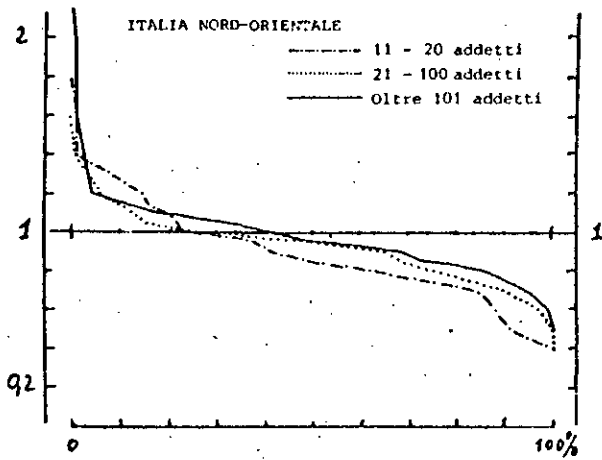


FIG. 11

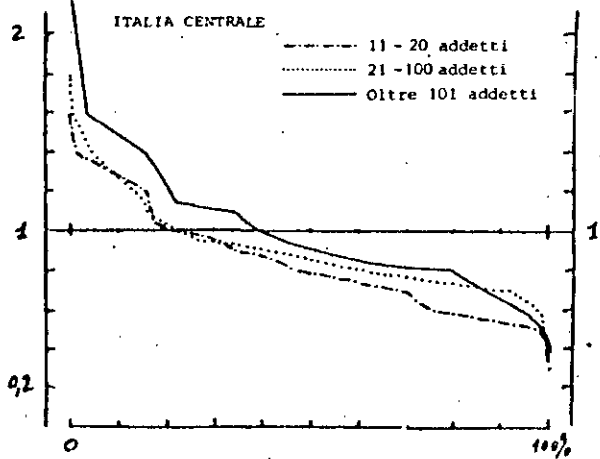


FIG. 12

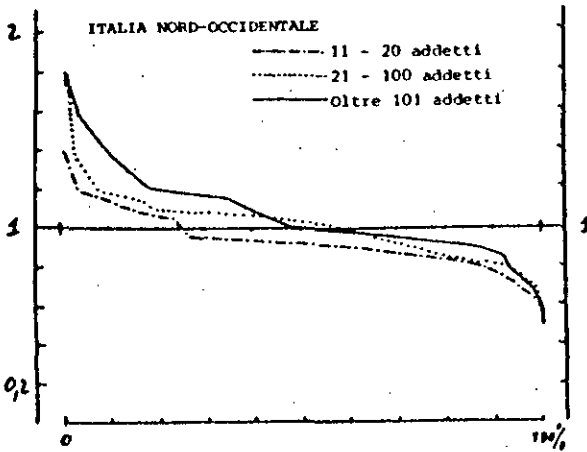


FIG. 13

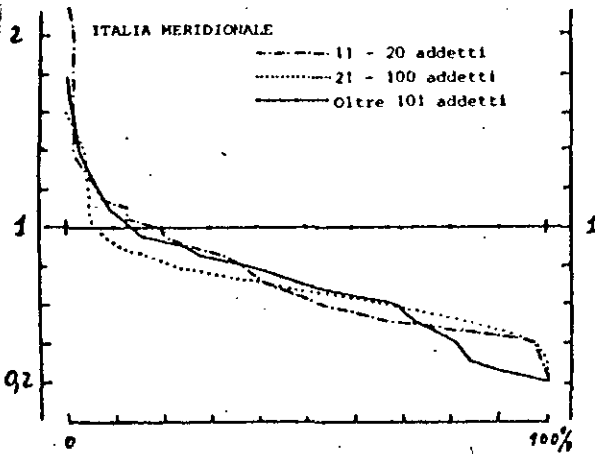


FIG. 14

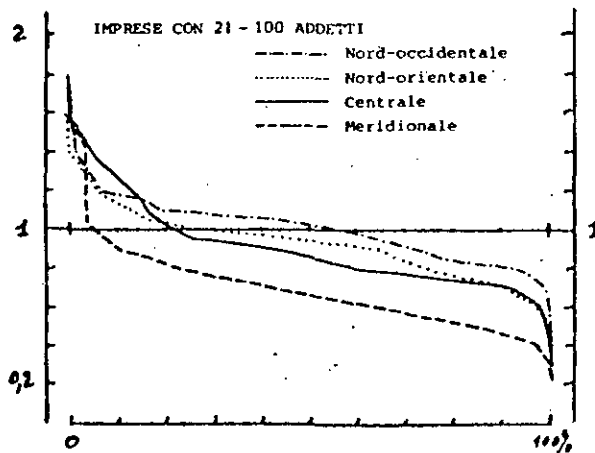


FIG. 15

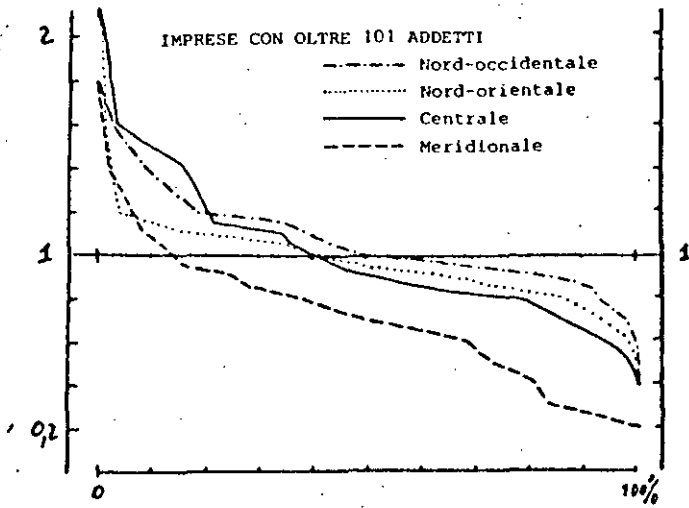


FIG. 16

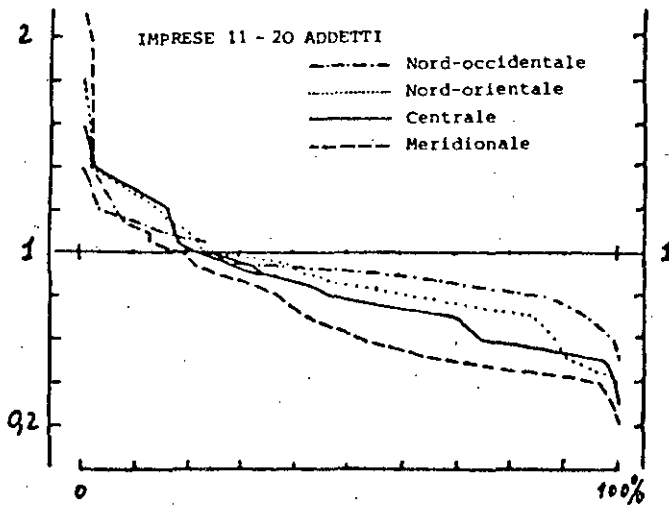


FIG. 17

Nelle regioni più sviluppate del paese (fig. 15) non si manifesta invece, nel tratto finale, alcun aumento del divario di π tra le imprese di maggior dimensione e quelle più piccole. Nel "triangolo industriale" queste ultime non sostituiscono quindi (in modo inefficiente) le unità più grandi, ma la loro presenza sembra sostanzialmente giustificata dalla scelta delle dimensioni ottimali.

Nel mezzogiorno (fig. 14) il tratto finale della curva mostra al contrario una brusca caduta della π delle imprese più grandi che potrebbe trovare spiegazione nella politica pubblica di sostegno dell'occupazione, effettuata ricorrendo alle imprese a partecipazione statale o comunque a unità relativamente grandi.

Infine il confronto tra le aree regionali mette in evidenza che il mezzogiorno ha sempre, per le imprese relativamente grandi, livelli di π decisamente inferiori a quelli delle tre zone italiane (figg. 15 e 16). Nel caso delle unità più piccole la distanza che separa l'area meridionale dalle altre è invece più contenuta, specie per ciò che riguarda il primo 40% circa di occupazione (fig. 17).

I limiti di tipo O.I. sembrano dunque nel Sud particolarmente stringenti per le unità oltre i 20 addetti; mentre appaiono essere meno pesanti per le dimensioni inferiori

3.2 Analisi per sottosectori dell'industria manifatturiera

L'analisi per settori merceologici, effettuata nelle 4 aree regionali precedentemente indicate, conferma in linea di massima quanto anticipato nel paragrafo 1.

Quando si passa dai settori "tradizionali" (a bassa π media) a quelli più avanzati aumentano i divari regionali e l'inclinazione del profilo delle π . Quest'ultimo nei settori imprenditorialmente più semplici tende infatti a presentarsi in forme molto vicine alla retta teorica che indica assenza di vincoli O.I.

Ciò è molto evidente nella fig. 18, riguardante il settore "pelli, cuoio e calzature". Le curve relative al Nord e al Centro appaiono infatti poco inclinate e molto vicine tra loro; soltanto il profilo meridionale segnala la presenza di significativi limiti O.I.

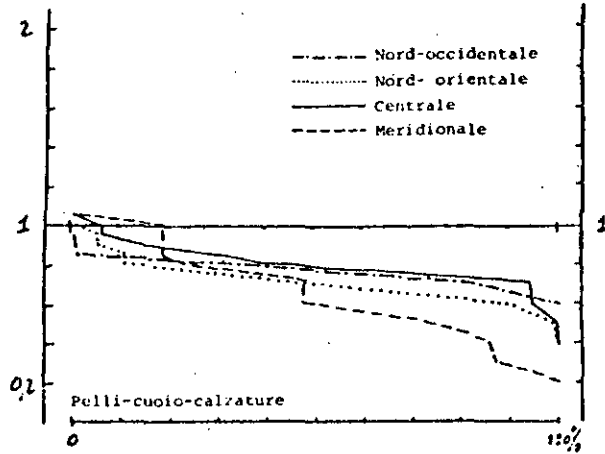


FIG. 18

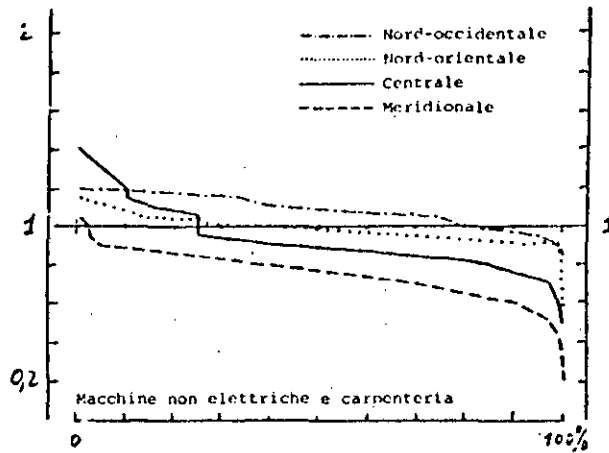


FIG. 19

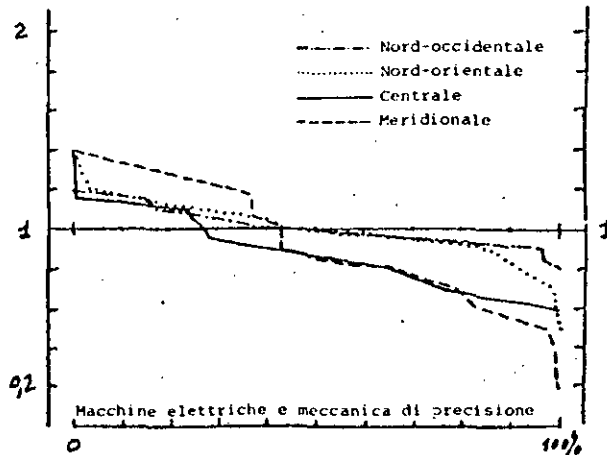


FIG. 20

Le figg. 19 e 20 si riferiscono a settori della meccanica imprenditorialmente più complessi. In questo caso oltre alle curve relative al Sud anche quelle riguardanti il Centro si presentano inclinate.

Nel caso della Chimica invece (fig. 21) solo il profilo dell'area Nord-occidentale può essere ritenuto relativamente omogeneo.

Infine per l'industria poligrafica ed editoriale (fig. 22), che è quella a più elevato indice di produttività, le curve sono sempre decisamente inclinate.

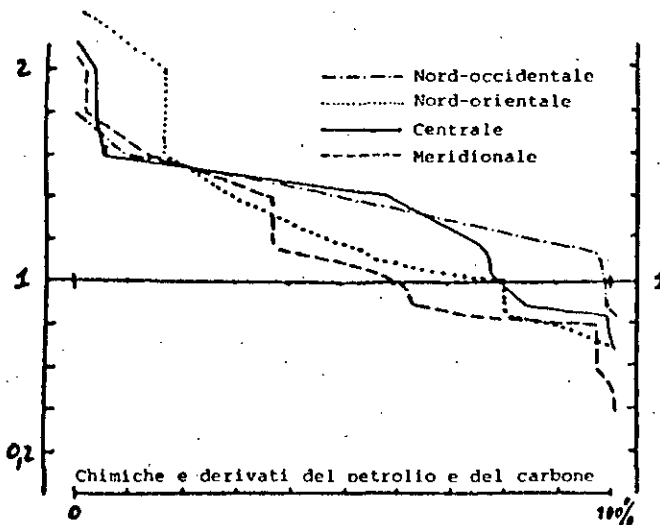
Non è necessario analizzare qui i profili degli altri 9 comparti merceologici, è sufficiente ricordare ^{che} lo schema sopra esemplificato è in buone porte in grado di dar conto della complessa configurazione settoriale dell'industria manifatturiera italiana.

Naturalmente alcuni settori presentano particolarità proprie (vedi ad esempio il caso dei tessuti); va inoltre ribadito che anche a livello di analisi settoriale sono i profili relativi al mezzogiorno quelli che si discostano maggiormente dagli altri (ciò vale soprattutto per carta, vestitori, metallurgiche, mezzi di trasporto) -

Infine, va tenuto presente che i settori presentano al loro interno diversi gradi di omogeneità merceologica (quello relativo alle "manifatture varie" è indubbiamente minore di quello che caratterizza l'industria del legno e del mobilio).

* * *

L'esame per singoli settori dei divari di π associati a diverse dimen-



sioni produttive sembra confermare, in linea di massima, le conclusioni già raggiunte a livello aggregato.

In generale le piccole dimensioni sono caratterizzate da minori livelli di π . Ciò è particolarmente evidente in rami relativamente avanzati o ad alto impiego di capitale come (nell'ordine con il quale il fenomeno si manifesta): chimica, poligrafico ed editoriale, manifatturiero vario, lavorazione minerali non metalliferi (si vedano ad es. le figg. 23 e 24). In queste industrie i profili della π relativi alle diverse dimensioni tendono comunque a convergere nel tratto finale, il che sembrerebbe segnalare l'esistenza di più stringenti vincoli O.I. per le, più efficienti, dimensioni maggiori.

I divari dimensionali hanno il segno atteso, ma risultano molto più contenuti nei settori "tradizionali" o comunque in quelli più tipici delle piccole e medie imprese: vestiario e abbigliamento, pelli cuoio e calzature, mobilio e legno, macchine non elettriche e carpenteria, macchine elettriche e meccanica di precisione (si vedano ad esempio le figg. 25 e 26).

In questi ultimi tre settori tuttavia, come era già stato rilevato a livello aggregato, la distanza tra le curve tende a farsi più accentuata nel tratto finale. Pertanto, tenuto conto delle distorsioni del campione Medio-credito per ciò che riguarda le dimensioni inferiori, i risultati non appaiono in contraddizione con le ipotesi di Fuà, ricordate in precedenza, circa il ruolo delle piccole imprese in un'economia non ancora matura.

Negli altri settori le curve tendono ad intersecarsi anche in più punti, mostrando tuttavia dislivelli generalmente ridotti (si tenga anche presente che per tali settori non è spesso stato possibile tracciare il profilo delle unità produttive comprese tra 11 e 20 addetti).

In due casi le distanze tra le curve sono, tuttavia, sensibili.

(Fig. 27)
Per i tessili la parte finale dei profili mostra chiaramente una situazione simile a quella sopra discussa con riferimento alle ipotesi di Fuà. La (Fig. 28)
industria dei mezzi di trasporto è quindi la sola che nel tratto finale presenti produttività delle piccole imprese (comunque di dimensione sino a 100 addetti) decisamente più alte di quelle unità più grandi. Anche in questo caso, come già per le grandi imprese del mezzogiorno, la spiegazione sembra risiedere principalmente nella politica pubblica di sostegno dell'occupazione.

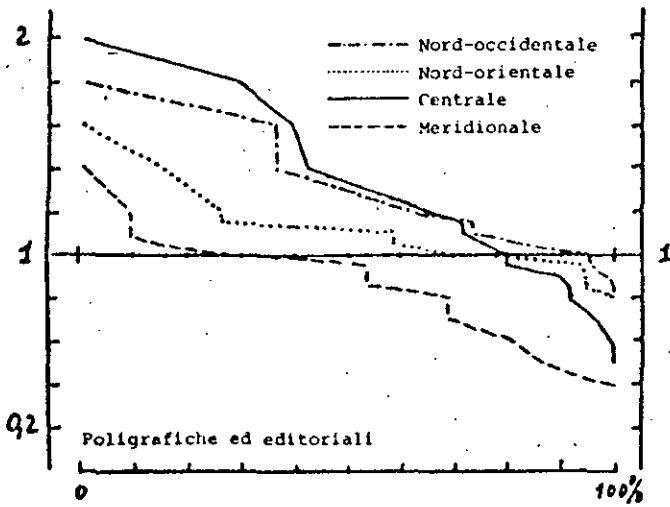


FIG. 22

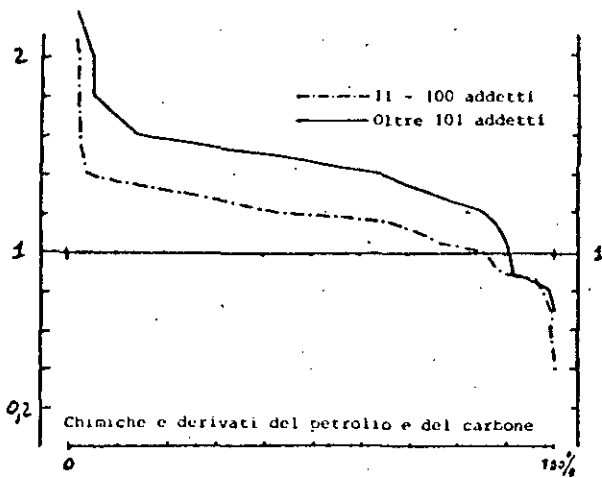


FIG. 23

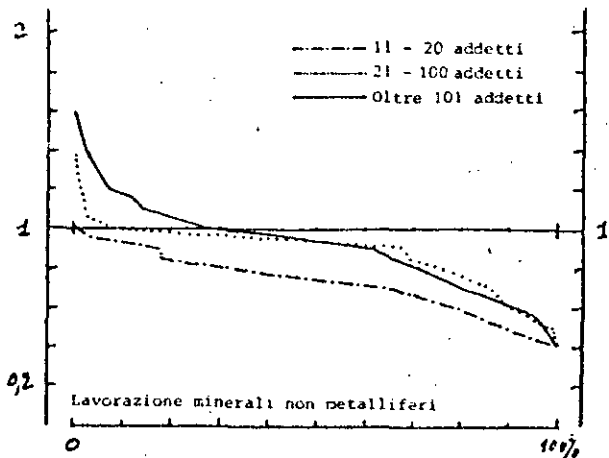


FIG. 24

23.

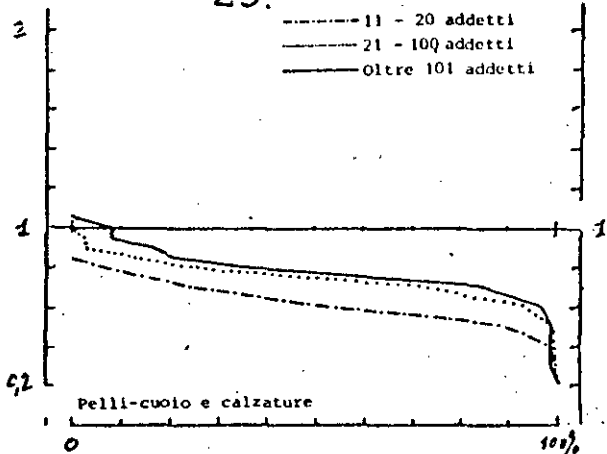


FIG. 25

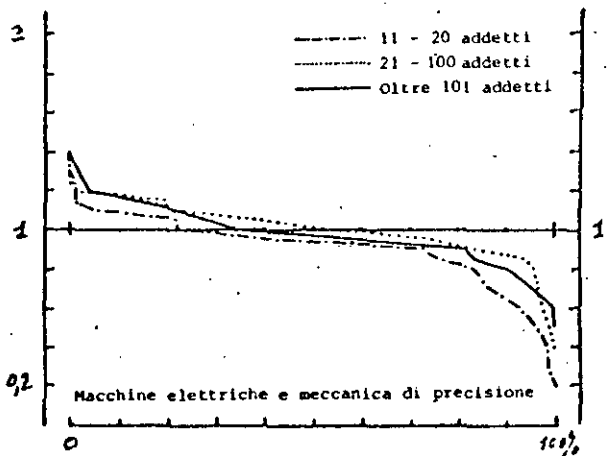


FIG. 26

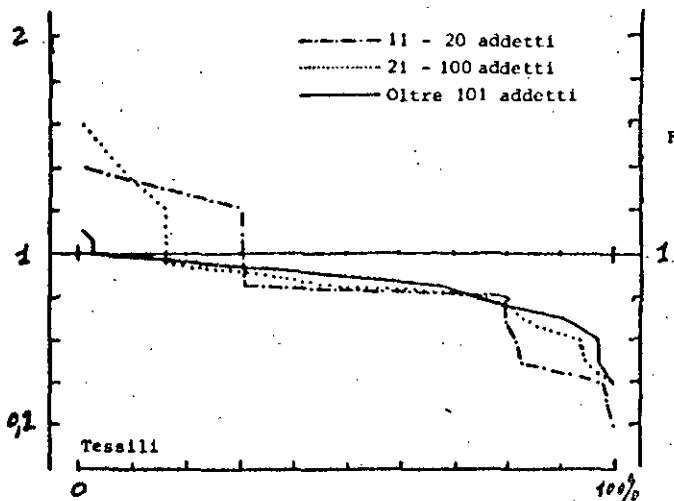
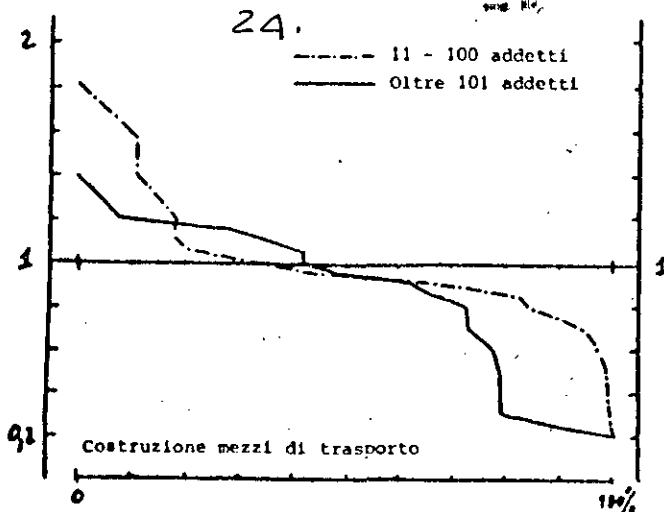


FIG. 27



4. CONCLUSIONI

Spesso nelle "introduzioni" agli studi di economia applicata si attribuisce grande importanza ai vincoli posti dal fattore O.I. allo sviluppo economico. Le analisi effettive finiscono tuttavia per concentrare l'attenzione su altri elementi più facilmente misurabili, quali la disponibilità di capitale e di lavoro, la domanda, il costo dei fattori produttivi ed il progresso tecnico.

La responsabilità di questo stato di cose può essere fatta risalire in buona parte alla mancanza di dati in grado di quantificare i vincoli O.I.

Se è vero infatti che un qualche giudizio sulla disponibilità di risorse O.I. può essere dato sulla base del tasso di crescita di un sistema economico, è altrettanto vero che con tale metodologia è difficile isolare il ruolo singolarmente assegnabile a tali risorse nel processo di sviluppo e le interdipendenze presenti tra vincoli O.I. ed altre variabili.

L'indeterminatezza esistente a questo proposito spiega ad esempio (insieme ai buoni risultati economici ottenuti negli ultimi anni da alcuni paesi a basso reddito pro-capite) come si sia passati, in tema di limiti imprenditoriali alla crescita delle economie sottosviluppate, dal diffuso pessimismo del dopoguerra all'ottimismo attuale (1).

(1) Questo mutamento di prospettiva è stato recentemente sottolineato da Leff, Entrepreneurship and economic development.

In questo lavoro si è tentato di mettere a punto una metodologia capace di ridimensionare le difficoltà di misurazione sopra ricordate, seguendo un approccio che, essendo basato sulle scarsità e disomogeneità del fattore O.I., potremmo definire neo-ricardiano (1).

La preminenza assegnata a tale obiettivo può forse giustificare l'interpretazione accentuatamente unilaterale che è stata qui data dei divari di π e la rinuncia ad utilizzare immediatamente i risultati empirici ottenuti, insieme ad altre variabili, per una più completa analisi dell'industria italiana.

Va d'altra parte riconosciuto che la strada da percorrere per migliorare la stessa quantificazione dei vincoli O.I. passa attraverso un'analisi del sistema economico meno limitata, sia nelle variabili prese in considerazione che nelle ipotesi interpretative.

Anche la metodologia statistica da utilizzare andrebbe affinata in modo da ridurre le distorsioni dovute all'uso di dati medi; non dovrebbe essere tuttavia impossibile superare completamente tale difficoltà rielaborando opportunamente i dati di base (non pubblicati) raccolti da Mediocredito. I risultati già ottenuti in questo lavoro sembrano tra l'altro sufficientemente promettenti da far sperare in un impegno dell'Ente in questa direzione.

(1) Naturalmente l'assimilazione del fattore O.I. alla "terra" ricardiana va qualificata. I vincoli O.I. si manifestano in effetti in un contesto tecnologico dinamico e non sono un dato sostanzialmente "naturale"; nonostante che anche essi, per effetto del progresso tecnico in senso lato, possono presentarsi con continuità.

Pur con questa importante differenziazione il riferimento a Ricardo sembra, nel caso del presente lavoro, più pertinente di quello (ormai tradizionale in tema di imprenditorialità) a Schumpeter. Infatti la teorizzazione dell'economista austriaco riguarda essenzialmente un sistema che opera in larga misura sulla frontiera tecnologica-organizzativa; nel quale pertanto il processo innovativo può essere ritenuto, in prima approssimazione, un fatto esogeno, comunque non significativamente frenato da deficienze di O.I. di tipo strutturale.

In un paese in ritardo sono invece questi ultimi vincoli quelli rilevanti; in tale caso i divari di π non sono infatti il risultato del processo innovativo di tipo schumpeteriano, ma sono originati dalla contemporanea presenza di imprese caratterizzate da differenze radicate nella capacità di sfruttare le tecniche produttive ed organizzative disponibili.

In altri termini il riferimento a Schumpeter risulterebbe più pertinente di quello a Ricardo se i divari di π , invece che essere tipici dei paesi in ritardo, fossero riscontrabili soprattutto nei paesi leaders dell'economia mondiale (si verificassero cioè prevalentemente per valori elevati della π media invece che a livelli relativamente contenuti di tale variabile).

Essi confermano infatti sostanzialmente le ipotesi avanzabili a priori sul diverso atteggiarsi dei limiti O.I. a differenti livelli di maturità economica (nei vari settori e per differenti dimensioni di impresa). Forniscono inoltre un'ulteriore spiegazione per la particolare specializzazione produttiva dell'industria manifatturiera italiana e per le difficoltà di sviluppo del mezzogiorno (1).

Ulteriori indicazioni dovrebbero emergere da una disaggregazione meno tradizionale di quella utilizzata in questo lavoro e più finalizzata allo studio delle determinanti di fondo dei vincoli O.I. e delle politiche in grado di allentarli.

A questo proposito i dati già raccolti lasciano intravedere l'esistenza di un dualismo della π anche per le imprese di grande dimensione, che è molto probabilmente il risultato di una politica di sostegno dell'occupazione effettuata tramite imprese pubbliche o comunque sovvenzionate dalla finanza pubblica. La valutazione dell'efficienza di una simile politica economica, rispetto all'alternativa liberista basata sulle micro-imprese dei settori tradizionali, è uno dei problemi che può essere utilmente affrontato con strumenti simili a quelli utilizzati in questo lavoro.

APPENDICE

2. Produttività e distribuzione del reddito

Questa appendice intende fornire alcune indicazioni sommarie riguardanti la relazione tra π e distribuzione del reddito. L'analisi si muove lungo linee indicate nel paragrafo 2.2. In particolare vengono presentati, sulla base di dati disaggregati per dimensioni e per settori merceologici, i termini dell'equazione (2):

$$\dot{\pi} = (1 - q_1)\dot{w}_1 + q_1\dot{v}_1. \quad (A)$$

(1) I risultati ottenuti per il mezzogiorno forniscono in particolare un'ulteriore conferma della validità dell'interpretazione che della questione meridionale danno Amendola e Baratta. Il lavoro di tali autori va anche segnalato per l'affinità metodologica con l'impostazione qui privilegiata. Si veda Amendola, Baratta, Investimenti industriali.

(2) Come già indicato

$$\dot{\pi}_1 = \frac{\pi_1 - \bar{\pi}}{\bar{\pi}}, \quad q_1 = \frac{K_1 \bar{v}}{L_1 \bar{w} + K_1 \bar{v}}, \quad \dot{w}_1 = \frac{w_1 - \bar{w}}{\bar{w}}, \quad \dot{v}_1 = \frac{v_1 - \bar{v}}{\bar{v}}$$

Per queste elaborazioni si è in effetti reso necessario utilizzare definizioni leggermente diverse da quelle indicate nel paragrafo 2.2 e nell'appendice 1.

Il costo medio del lavoro è stato infatti più precisamente definito dal rapporto:

$$\bar{v} = \frac{\text{"spese per il personale"}}{\text{"dipendenti"}} = 3,736 \text{ milioni;}$$

conseguentemente anche \bar{v} è stato corretto per tenere conto del reddito da lavoro degli indipendenti:

$$\bar{v} = (VA - \bar{w}L)/K = 12,645\%$$

I valori di \bar{v} sono scarsamente in-

fluenzati da tale modifica. Del resto la scelta dei prezzi con i quali valutare l'impiego complessivo dei fattori è, come è noto, arbitraria.

I valori di \bar{w} e \bar{v} cambiano invece sostanzialmente nel caso delle imprese di piccole dimensioni, dove la quota di lavoro svolta dall'imprenditore non è trascurabile.

Se si attribuisce al lavoro svolto dagli indipendenti, in tutti i settori e per tutte le dimensioni, un prezzo pari a \bar{w} il "rendimento del capitale" nel comparto i sarà dato da:

$$v_i = \frac{VA_i - SP_i - LI_i \cdot \bar{w}}{K_i}$$

(SP = spese per il personale, LI = lavoro indipendente).

Ovviamente si avrà anche:

$$w_i = \frac{SP_i}{LD_i}$$

(LD = lavoro dipendente).

In queste ipotesi l'equazione (A) deve essere sostituita da:

$$\bar{\pi}_i = \bar{w} (1 - q_i) \frac{LD_i}{L_i} + \bar{v}_i q_i \quad (B)$$

L'analisi per dimensioni di impresa è presentata nella tab. A.1. La tavola mostra innanzitutto che la tendenza della π a crescere con la dimensione di impresa non riguarda le dimensioni più grandi ma è abbastanza netta per le classi inferiori.

Il costo del lavoro aumenta invece costantemente al crescere delle dimensioni, determinando un comportamento per il "rendimento del capitale" di tipo opposto e quindi completamente diverso da quello di $\bar{\pi}$.

- Analisi per dimensioni di impresa -

- Valori % -

DIMENSIONI	INTENSITA' DI CAPITALE (q)	DIVARIO DI PRODUTTIVITA' (π)	DIVARIO NEL COSTO DEL LAVORO (\bar{w})	DIVARIO NEL RENDIMENTO DEL CAPITALE (\bar{v})	RENDIMEN. DEL CAPI TALE (v)
11-20	30.2	- 11.1	- 32.1	28.9	16.3
21-50	26.1	- 5.7	- 28.1	53.4	19.4
51-100	24.8	- 4.0	- 22.6	50.3	19.0
101-150	25.4	1.3	- 16.5	52.6	19.3
151-200	26.0	1.7	- 13.8	45.5	18.4
201-300	26.2	4.7	- 6.8	35.2	17.1
301-400	27.9	3.1	- 1.2	15.5	14.6
401-500	26.8	2.4	1.9	3.6	13.1
501-750	34.1	7.7	8.1	- 1.1	12.5
751-1000	26.8	8.2	10.4	4.4	13.2
001-1500	29.5	4.6	15.1	- 10.6	11.3
501-	37.5	- 0.0	20.5	- 34.2	8.3
totale	31.2	0.0	0.0	0.0	12.6

v tende quindi a ridursi nelle unità più grandi (1), anche se il valore relativo alle imprese più piccole è significativamente più basso di quelli che caratterizzano le classi immediatamente successive.

Nel valutare tale dato va inoltre tenuto presente che:

- 1) il costo unitario dei finanziamenti diminuisce molto probabilmente al crescere delle dimensioni aziendali;
- 2) i valori relativi alla dimensione inferiore sono, come è già stato più volte ricordato, principalmente determinati dalle imprese più efficienti nell'ambito di tale classe.

(1) Nelle tabb. A.1 e A.2 è stato indicato anche il valore assoluto del rendimento del capitale. Tale variabile sembra infatti più significativa di \bar{v} che, essendo una differenza % tra valori percentuali, tende ad accentuare le divergenze.

- analisi per settori merceologici -

- valori % -

SETTORI *	Intensità di capitale (q)	Divario di produttività (π)	Divario nel costo del lavoro (\hat{w})	Divario rendimento del capitale (\hat{v})	Rendimento del capitale (v)
Poligrafiche editoriali	24.6	35.7	38.8	28.9	16.3
Deriv. Petrolio e carb.	67.7	27.5	88.3	1.1	12.5
Chimiche	37.7	26.1	37.1	8.3	13.7
Off. mecc. e mecc. precis.	22.6	9.2	2.7	32.9	16.8
Alimentari e tabacco	38.3	8.2	0.1	21.0	15.3
Macce non elettr. carpent.	24.7	3.2	- 1.8	16.3	14.7
Carta e cartotecnica	36.7	1.4	1.0	2.0	12.9
Metallurgiche	48.4	1.4	22.3	- 20.9	10.0
Macchine elettriche	22.8	- 1.2	2.0	- 12.2	11.1
Manifatt. varie	26.7	- 3.0	- 6.1	5.2	13.3
Cost. mezzi di trasp. su strada	32.2	- 4.1	2.6	- 18.5	10.3
Cost. altri mezzi di trasp.	34.8	- 9.3	11.8	- 48.6	6.5
Minerali non metallif.	31.2	- 9.7	- 9.6	- 10.6	11.3
Tessili	25.0	- 11.5	- 23.6	24.2	15.7
Mobili e legno	24.4	- 17.1	- 29.0	16.3	14.7
Gomma elastica	29.1	- 23.7	10.0	- 105.5	- 0.7
Pelli cuoio calzature	16.0	- 25.0	- 38.3	38.4	17.5
Vestiario e abbigliamento	14.7	- 28.0	- 36.9	20.2	15.2
Totale	31.2	0.0	0.0	0.0	12.6

* nella tavola i singoli settori sono disposti in ordine decrescente di
Nelle elaborazioni precedenti la "gomma elastica" era aggregata alle "Manifatt. varie"

I risultati ottenuti non sembrano quindi contraddire (anche se non si può parlare di conferma) l'ipotesi che il più basso livello della π che caratterizza le unità produttive minori sia principalmente imputabile a limiti di O.I.

Un differenziale salariale pari ad oltre il 30% non sembra, infatti, alla luce dei dati e delle considerazioni di cui sopra, essere sufficiente a giustificare (sul piano della pura massimizzazione del profitto) la massiccia presenza nel sistema industriale italiano di micro-imprese.

La drastica caduta della redditività del capitale che si verifica per le unità di maggior dimensione suggerisce inoltre di ripresentare un'ipotesi che è già stata avanzata a commento dei profili delle π del mezzogiorno e nel paragrafo conclusivo.

Cioè che in un paese a livello intermedio di sviluppo l'esistenza di pesanti vincoli O.I. si manifesti anche nella diffusa presenza di imprese pubbliche (o sovvenzionate dalla finanza pubblica) di grande dimensione. In questo caso, a differenza di quanto si verifica per le micro-imprese, la minor π non comporterebbe bassi salari, ma influenzerebbe principalmente il saggio di profitto. Conseguenza dei divari di π non sarebbe quindi solo il dualismo salariale, ma anche quello della redditività del capitale.

Una stretta relazione tra $\bar{\pi}$ e \bar{w} è evidente anche in sede di analisi settoriale (tab. A.2). Il costo del lavoro sembra comunque essere influenzato (positivamente) dalla "intensità capitalistica" dei diversi comparti.

Non è riscontrabile invece alcuna relazione sistematica tra $\bar{\pi}$ e v . Il rendimento del capitale risulta infatti superiore alla media sia in settori a produttività e salari elevati (parte alta della tab. A.2) che in comparti tradizionali (parte bassa della tab. A.2), anche se, soprattutto per questi ultimi, vanno tenute presenti le considerazioni sopra riportate a proposito della redditività delle piccole dimensioni.

Le indicazioni che si traggono dalla tab. A.2 non sono quindi in grado di dissipare le perplessità avanzate nel paragrafo 2.2. Una qualche conferma si ha invece per le ipotesi sul ruolo dell'impresa pubblica. Infatti, se si esclude il dato limite relativo alla "gomma elastica" (dove il valore negativo per v è esclusivamente imputabile alle tre unità di maggior dimensione (1)), i settori a tasso di profitto più basso sono quelli ("costruzione altri mezzi di trasporto" e "metallurgico") nei quali è maggiore l'intervento pubblico.

*

*

*

ANCONA 30 GIUGNO - 1° LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

GIORGIO FUA'

PROBLEMI DEI PAESI DI SVILUPPO RECENTE:
CENNI INTRODUTTIVI



1. Livelli di reddito

Nell'ambito dell'Europa OCSE ci sono sensibili differenze di reddito pro-capite da paese a paese. Le posizioni più basse della scala sono occupate dai sei paesi che hanno iniziato il loro "sviluppo economico moderno" (nel senso di Kuznets) solo verso l'anno 1900 o successivamente.

Nel seguito della relazione mi riferirò a questi sei paesi con il termine "paesi di sviluppo più recente" (abbreviato PSR); a tutti gli altri paesi dell'Europa OCSE con il termine "paesi di sviluppo più antico" (PSA).

Ordinando i PSR secondo il PIL per abitante, troviamo al livello più alto l'Italia (tuttavia nettamente inferiore ai PSA); poco più in basso la Spagna, l'Irlanda e la Grecia; poi con notevole distacco il Portogallo e con ulteriore distacco la Turchia.

Le posizioni relative in termini di PIL per abitante, secondo le incerte statistiche storiche di cui disponiamo, non appaiono soggette nel lungo periodo a grandi mutamenti, a partire dal momento in cui ciascun paese è uscito dalla stazionarietà "pre-moderna" ed è entrato nello sviluppo economico moderno. Per esempio, l'Italia dal 1900 ad oggi ha visto bensì ridursi notevolmente il suo distacco relativo dal Regno Unito, ma ha mantenuto circa invariato quello rispetto alla maggior parte degli altri PSA.

Comunque il forte distacco di reddito che permane tra paesi come l'Italia o la Spagna e i PSA non ha più, ai livelli e nelle condizioni attuali, effetti drammatici sul grado di soddisfazione dei bisogni essenziali in senso fisiologico, come invece aveva effettivamente 80 anni fa; oggi la durata media della vita è uguale in Italia, in Spagna e nei PSA.

Qualche statistica che illustra le affermazioni di questo paragrafo si trova nell'Allegato A.

2. Caratteristiche strutturali

Ad un confronto sistematico delle strutture economiche risulta tutta una serie di punti per i quali tutti i PSR si discostano nello stesso senso (anche se in misura variabile) dalla media dei PSA. Questi caratteri differenziali dei PSR sono classificabili in due gruppi.

Un primo gruppo comprende caratteri per i quali i PSR, pur distinguendosi dai PSA quali sono oggi, somigliano ai PSA quali erano in passato, quando si trovavano ancora nelle fasi iniziali del loro sviluppo. Possiamo quindi parlare di caratteristiche proprie delle fasi iniziali dello sviluppo; una di esse è la percentuale ancora relativamente alta dell'agricoltura sull'occupazione totale e molte altre sono elencate nell'Allegato B.

Un secondo gruppo comprende caratteristiche che non ebbero precedenti nella storia passata dei PSA, o non assunsero in quei paesi una forma così generalizzata ed accentuata come la assumono oggi nei PSR. Possiamo quindi parlare di caratteristiche proprie dei "ritardatari".

Esse si possono compendiare in tre punti:

1. Tutti i PSR dimostrano una cronica difficoltà a trovare un'occupazione regolare per il loro potenziale di lavoro, nel senso che i tassi specifici di attività (almeno quali risultano dalle statistiche ufficiali, cioè escludendo la "economia sommersa") risultano o molto bassi o rapidamente declinanti o al tempo stesso molto bassi e rapidamente declinanti (tale è il caso dell'Italia). Alcuni dati illustrativi sono esposti nell'allegato C. E' notevole che anche quando, in un passato abbastanza recente, tutti i PSR ebbero un periodo prolungato di forte emigrazione netta, il deflusso non sia bastato ad eliminare la difficoltà di occupazione intesa nel senso qui definito.
2. I PSR presentano una forte disuguaglianza di produttività non solo tra i grandi rami di attività e le diverse zone, ma anche tra le singole imprese all'interno di una data industria e zona. Alcune illustrazioni statistiche sono date nell'allegato D.
3. Nella crisi mondiale degli anni '70 tutti i PSR presentano tassi di inflazione più gravi della media dei PSA. Sembra di poter rilevare che anche la tendenza agli squilibri della bilancia dei pagamenti ed a quelli della finanza pubblica sia più forte tra i PSR che tra i PSA.

3. Diagnosi e prognosi

L'allegato E suggerisce una interpretazione dei meccanismi per cui lo sviluppo tardivo porta con sé le caratteristiche compendiate nel paragrafo precedente. Tale interpretazione pone l'accento sul fatto che nel PSR le imprese capaci di sfruttare tutte le risorse della tecnologia moderna (e quindi di allinearsi sui livelli di produttività più alti) non sono totalmente assenti, ma sono presenti in misura insufficiente per occupare tutta la forza lavoro potenzialmente disponibile. Resta quindi uno spazio per le imprese che hanno livelli di produttività, e pertanto anche di retribuzioni, inferiori. Dalla coesistenza di livelli molto diversi, e dall'operare di potenti effetti di dimostrazione, risulta però un complesso di tensioni che spingono via via fuori mercato i posti di lavoro a bassa produttività, più rapidamente di quanto cresca la capacità di fornire occupazione ad alta produttività.

L'aumento dei posti di lavoro ad alta produttività non può essere accelerato a volontà. Ci sono molti vincoli, il più stringente dei quali è probabilmente il fatto che le strutture organizzative-imprenditoriali crescono e si trasformano solo gradualmente. Anche il capitale fisico, di cui i PSR hanno oggi una disponibilità per abitante molto inferiore ai PSA, richiede tempi lunghi per poter essere accumulato. E' vero che il ricorso al risparmio ed all'impresa esteri possono allentare questi vincoli, ma in misura limitata, specialmente se ci si riferisce a un paese grande come p. es.

l'Italia o la Turchia. Viene qui opportuno un richiamo all'esperienza storica illustrata nell'allegato A, che mostra come la riduzione dei divari di reddito tra paesi sia sempre stata un'operazione lenta.

Fatti tutti i conti, è prevedibile che anche nella più rosea delle ipotesi prima di alcuni decenni non potremo avere in nessuno dei PSR occupazioni con produttività allineata sui PSA per l'intera forza di lavoro, amenché questa sia frattanto ridotta da un'ulteriore caduta dei tassi di attività e/o dall'emigrazione.

In questa prospettiva, una strategia di sviluppo tutta concentrata verso l'obiettivo di riallineare presto le condizioni di produzione e di vita per l'intera popolazione sui modelli dei PSA (conformemente al corrente slogan: "rattrappage", "catching up") potrebbe avere solo due risultati: (a) di conseguire quell'obiettivo solo in apparenza, essendo frustrata in sostanza dalla formazione ed espansione dell'economia sommersa; (b) di conseguirlo a prezzo della riduzione dell'occupazione e, in definitiva, della popolazione.

Poiché non sono esiti desiderabili, va studiata in alternativa una strategia che accetti realisticamente la coesistenza di più livelli di produttività ed amministri questo "dualismo" o "pluralismo" nel migliore dei modi.

4. Ricerca di una strategia

Il tentativo di delineare una strategia di sviluppo con le carat

teristiche da ultimo indicate è stato avviato recentemente in un rapporto OCSE e sarà proseguito nel seguente convegno.

Tra i temi che dovranno essere discussi, elenco qui di seguito cinque punti ripresi dal citato rapporto OCSE. Mi limiterò alla enunciazione delle questioni in termini molto sintetici, rinviando al rapporto OCSE per indicazioni più concrete.

1. L'operatore pubblico influenza - p.es. attraverso i piani d'investimento del settore pubblico, l'incentivazione degli investimenti privati, la politica della ricerca e della formazione, etc. - la ripartizione delle risorse tra due compiti alternativi: (a) quello di accelerare l'ulteriore sviluppo delle imprese più moderne, che coincidono in larga misura con quelle dotate di più alta intensità di capitale e di organizzazione più complessa e (b) quello di promuovere i primi passi della massa delle altre imprese sulla via della "modernizzazione". L'effetto di dimostrazione dei PSA spinge a favorire la destinazione (a), cioè la "concentrazione" delle risorse su una minoranza di occupati anziché la loro diffusione. La convenienza della ripartizione attuale va riesaminata alla luce della diagnosi di cui al

paragrafo 4.

2. Finché il lavoro tenderà ad essere sovrabbondante nel paese ed il capitale scarso, vanno rimessi in discussione tutti quegli interventi, fiscali ed altri, che abbassano il costo del capitale relativamente al lavoro e che quindi incentivano le produzioni a più alta intensità di capitale.
3. Considerando la velocità limitata con cui possono essere create nuove capacità organizzative-imprenditoriali e nuovo capitale, si deve fare il possibile per mettere a frutto quella parte della capacità produttiva esistente che opera a basso livello di produttività, come si verifica in ampi settori della piccola impresa e dell'agricoltura e nelle zone di abbandono. E' infatti estremamente improbabile che se tale capacità viene lasciata andare in malora per effetto del gioco delle forze spontanee - invece di essere rivitalizzata con politiche appropriate - l'occupazione che va perduta in questi settori possa trovare pieno compenso nella creazione di nuova occupazione altrove.
4. Anche se si riuscirà ad invertire l'attuale inclinazione delle politiche di sviluppo verso la "concentrazione" e ad attenuare per questa via la disuguaglianza della produttività tra le imprese, è improbabile che quest'ultima possa venire eliminata. In questa situazione una disuguaglianza dei livelli del costo del lavoro tra le imprese è probabilmente inevitabile. Rifiu-

tarsi di prenderne atto può solo peggiorare le cose ed occorre invece concepire una politica per amministrare questa disuguaglianza e compensarne gli inconvenienti.

5. Sotto la spinta dell'effetto di dimostrazione proveniente dai PSA l'operatore pubblico finisce spesso con l'adottare obiettivi vi più ambiziosi di quanto consentano le limitazioni inerenti alla macchina amministrativa di cui dispone ed alle condizioni locali. Vari aspetti dell'attuale politica, p.es. in materia di armonizzazione fiscale, meritano un attento esame sotto questo angolo.

5. Risvolti internazionali dello studio sui PSR

Con questa relazione ho cercato di mettere in evidenza che i PSR hanno in comune una serie di caratteristiche e di problemi che li differenziano dai PSA e che non sono stati ancora sufficientemente approfonditi.

E' ovvia responsabilità degli studiosi appartenenti ai PSR curarne l'approfondimento. Il lavoro avrà maggiori probabilità di successo se sapremo svolgerlo in stretta collaborazione tra i diversi PSR. Il fatto di collaborare può servirci non solo ad attingere a più esperienze e più energie, ma anche a superare complessi di timidezza e comportamenti ingiustificatamente mimetici nei riguardi dei PSA.

Per finire, è bene sgomberare il terreno dalla preoccupazione che attirando l'attenzione sulle differenze esistenti tra PSR e PSA si rechi pregiudizio alla collaborazione internazionale, a cominciare dalla collaborazione in seno alla CEE. La preoccupazione è infondata perché una organizzazione comunitaria che ignorasse deliberatamente le differenze di capacità e di bisogni esistenti tra le parti per imporre a tutte il medesimo cliché sarebbe destinata a fallire. Per avere successo una comunità deve saper riconoscere quali sono le differenze di fatto ed ammettere politiche corrispondentemente differenziate, curando tuttavia - e qui sta la sua funzione precipua - che le diverse politiche risultino tra loro compatibili.

ALLEGATO A: PIL PER ABITANTE

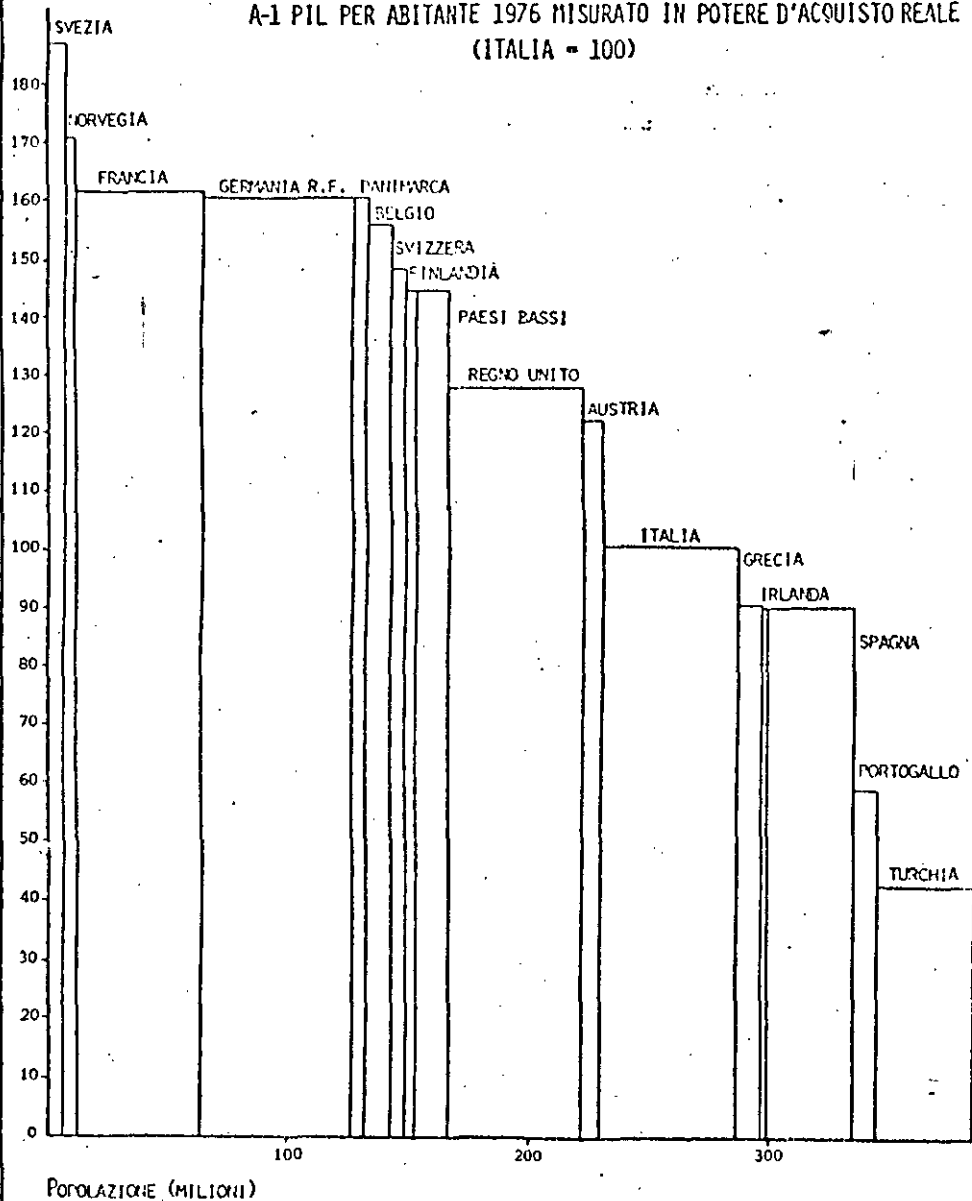
La figura A-1 mostra il livello del PIL per abitante in tutti i paesi dell'Europa OCSE, ad eccezione di quelli con meno di 400.000 abitanti. Per l'Italia è adottata la valutazione precedente le revisioni pubblicate dall'ISTAT nel 1979. Il PIL è misurato per tutti i paesi in unità equivalenti di potere di acquisto reale, derivate dalle ricerche di Kravis. I paesi sono ordinati da sinistra a destra in senso decrescente, secondo il loro livello di reddito per abitante. Ogni paese è rappresentato da un rettangolo, la cui base è proporzionale all'ammontare di popolazione.

La tavola A-2 mostra nella sezione sinistra due misure alternative del PIL per abitante. La prima, esposta nelle colonne 1 e 2, è ottenuta convertendo le valutazioni nazionali al corso corrente dei cambi: permette pertanto di confrontare i livelli di reddito dei vari paesi secondo il rispettivo potere di acquistare valuta estera. L'altra misura, esposta nella colonna 3, è quella già presentata nella figura A-1 ed ottenuta convertendo le valutazioni nazionali in base agli indici di potere d'acquisto derivati da Kravis. Essa permette dunque di confrontare i livelli di reddito dei vari paesi secondo il rispettivo potere di acquistare beni e servizi entro i confini. La sezione destra della tavola presenta la vita media attesa alla nascita.

La figura A-3 dà una visione schematica dell'andamento delle posizioni relative di alcuni paesi fin dagli ultimi decenni del secolo 19°. I segmenti di retta sono tracciati in modo da congiungere pochi punti-cardine: l'anno d'inizio dello "sviluppo economico moderno" (nel senso di Kuznets) in ciascun paese, le viglie delle due guerre mondiali e il 1976. Nel caso della

Spagna, in luogo della vigilia della seconda guerra mondiale è sembrato opportuno considerare due punti-cardine corrispondenti rispettivamente alla vigilia della guerra civile ed al termine dell'intervallo di rovina e ristagno economico seguito alla guerra stessa. Dalla figura nel suo insieme emerge che i paesi considerati, una volta iniziata la crescita, si sono mossi nel lungo periodo a un passo non molto diverso da paese a paese, salvo il caso del Regno Unito che cresce molto più lentamente e del Giappone che cresce molto più rapidamente degli altri.

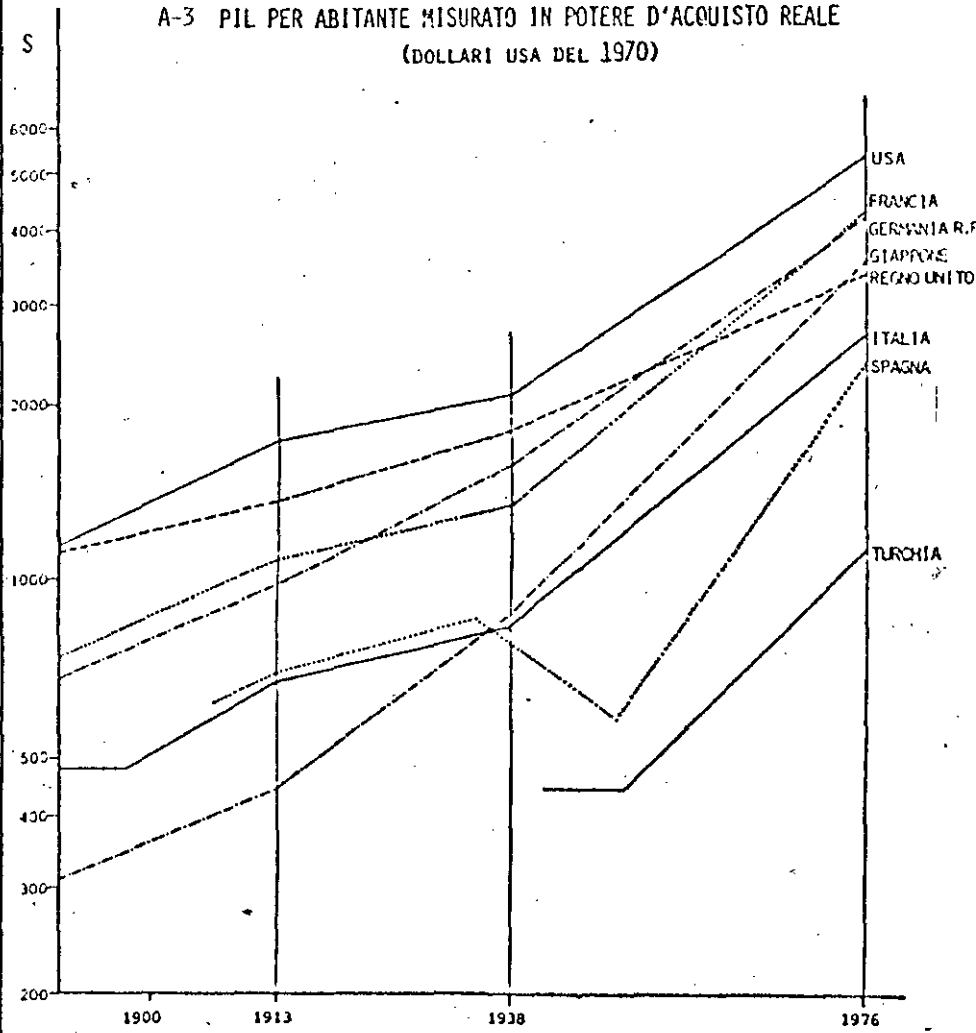
A-1 PIL PER ABITANTE 1976 MISURATO IN POTERE D'ACQUISTO REALE
(ITALIA = 100)



A-2 PIL PER ABITANTE E VITA MEDIA

	PIL PER ABITANTE NEL 1976			VITA MEDIA NEL 1975
	(1) IN .000 \$ USA AL CAMBIO CORRENTE	(2) IDEM ITALIA = 100	(3) IN POTERE DI ACQUISTO REALE ITALIA = 100	
GRECIA	2.4	80	89	72
IRLANDA	2.5	82	89	71
ITALIA	3.0	100	100	72
PORTOGALLO	1.6	53	59	69
SPAGNA	2.9	94	89	72
TURCHIA	1.0	33	42	61
MEDIA PSR	2.4	78	80	69
MEDIA PSA	6.2	205	151	72

A-3 PIL PER ABITANTE MISURATO IN POTERE D'ACQUISTO REALE
(DOLLARI USA DEL 1970)



ALLEGATO B: CARATTERISTICHE PROPRIE DELLE FASI INIZIALI
DELLO SVILUPPO

Quello che segue è un elenco di aspetti per i quali l'attuale esperienza dei PSR è simile all'esperienza passata dei PSA, pur non essendone un'esatta replica:

1. basso prodotto per abitante e basso prodotto per occupato
2. bassa dotazione di capitale per abitante
3. alta percentuale dell'agricoltura sul totale sia dell'occupazione, sia del prodotto
4. bassa percentuale dell'industria manifatturiera e corrispondente alta percentuale delle costruzioni sull'occupazione e sulla produzione industriale
5. bassa percentuale dell'industria meccanica sul totale dell'occupazione e della produzione manifatturiera
6. alta percentuale dei lavoratori indipendenti sull'occupazione totale
7. alta percentuale delle imprese di piccolissime dimensioni sull'occupazione totale
8. forti differenze nel livello di prodotto per occupato tra l'agricoltura (che ha il livello più basso), l'industria, i servizi (i quali ultimi hanno il livello più alto)
9. alta percentuale del consumo privato sul PIL
10. alta percentuale dell'alimentazione sul consumo privato
11. forte spostamento di popolazione dalle aree rurali verso le città
12. varie manifestazioni di forte disuguaglianza nella distribuzione dei redditi, oltre quella che già risulta dal punto 8.

ALLEGATO C: OCCUPAZIONE

La tavola C-1 mostra il rapporto percentuale tra le forze di lavoro e la popolazione in età lavorativa. Risulta che tutti i PSR salvo la Turchia hanno un rapporto più basso che i PSA per i due sessi considerati insieme e per la popolazione femminile considerata isolatamente. L'Italia e la Grecia hanno un rapporto notevolmente basso anche per la popolazione maschile.

La tavola C-2 fornisce un bilancio della popolazione e dell'occupazione per il periodo 1962-1975. Risulta che tutti i PSR hanno avuto un incremento naturale nettamente superiore alla media dei PSA, ma hanno avuto anche una notevole emigrazione ed in definitiva l'incremento effettivo ha fortemente superato quello dei PSA solo in Spagna e (molto più gravemente) in Turchia. Nel Portogallo c'è stato addirittura un decremento fino al 1974, compensato poi nel 1975 dall'afflusso dei rimpatriati provenienti dalle ex colonie. Tutti i PSR salvo la Turchia hanno avuto una perdita di posti di lavoro nell'agricoltura molto più grave che i PSA. D'altra parte essi hanno creato posti di lavoro negli altri settori in misura generalmente non minore che i PSA, ma il saldo netto tra posti creati e posti perduti è risultato positivo solo in Spagna e Turchia. Per esempio in Italia il numero complessivo delle persone occupate su ogni 10.000 abitanti è diminuito di 15 unità all'anno, mentre è aumentato di 8 unità nella media dei PSA. L'ultima colonna della tavola fornisce un'altra indicazione, di carattere sintetico, sui risultati dell'evoluzione: mostra di quanti punti è diminuito annualmente il rapporto, espresso in decimillesimi, tra oc-

cupati e popolazione totale. Solo la Spagna tra i PSR ha avuto una diminuzione inferiore alla media PSA; tutti gli altri hanno avuto una diminuzione molto più grave.

C - 1 FORZE DI LAVORO IN PERCENTUALE DELLA POPOLAZIONE DI ETA' 15-64
NEL 1975

	M	F	M+F
GRECIA	83	31	56
IRLANDA	92	34	63
ITALIA	81	31	56
PORTOGALLO	94	32	61
SPAGNA	88	33	60
TURCHIA	93	53	74
MEDIA PSR	87	37	62
MEDIA PSA	87	51	68

C - 2 IMPIEGO DELL'INCREMENTO DEMOGRAFICO DAL 1962 AL 1975, TASSI ANNUI
PER 10.000 ABITANTI

	SALDO NATURALE	SALDO MIGRATORIO	AUMENTO DELLA POPOLAZIONE RESIDENTE (1)					VARIAZIONE ASSOLUTA MEDIA ANNUA DEL RAPPORTO %/000 TRA OCCUPATI E POPOLAZIONE TOTALE
			POPOLAZIONE TOTALE	DI CUI: POPOLAZIONE OCCUPATA (2)			POPOLAZIONE NON OCCUPATA	
				AGRICOLTURA	INDUSTRIA E SERVIZI	TOTALE OCCUPATI		
GRECIA	87	-34	53	-62	44	-18	71	-38
IRLANDA	121	-44	77	-31	25	-6	83	-32
ITALIA	82	-11	72	-41	26	-15	87	-42
PORTOGALLO	82	-41	41	-38	20	-18	59	-33
SPAGNA	106	-10	96	-40	65	25	71	-12
TURCHIA	250	-8	60	54	196	-50
MEDIA PSR	118	-33	44	11	107	-33
MEDIA PSA	46	18	64	-18	26	8	56	-19

(1) O. TEMPORANEAMENTE ASSENTE

(2) MILITARI ESENTI

ALLEGATO D: DISUGUAGLIANZA DELLA PRODUTTIVITA' TRA LE
IMPRESE

La mia relazione fa riferimento alla distribuzione delle singole imprese secondo il livello di produttività globale dei fattori ed afferma che tale distribuzione è più disuguale nei paesi di sviluppo più recente. Una illustrazione diretta di questa affermazione è disponibile soltanto per quanto riguarda il confronto tra aree di sviluppo più recente ed aree di sviluppo più antico all'interno del nostro paese. Si veda la figura D-1, basata su recenti ricerche di M. Crivellini. Nell'osservare la figura, va tenuto presente che l'andamento delle curve di distribuzione è probabilmente meno significativo nei due tratti estremi. Risulta che la disuguaglianza della produttività è minima nell'Italia Nord-Occidentale (andamento della curva più prossimo all'orizzontale) e massima nell'Italia Meridionale. Le altre due ripartizioni hanno una posizione intermedia.

Per quanto riguarda il confronto tra paesi diversi, sono disponibili solo illustrazioni indirette della tesi affermata nella relazione. Non sono infatti accessibili al momento informazioni comparative a livello di singola impresa o stabilimento ed è giocoforza limitarsi ad utilizzare le informazioni a livello di classi di stabilimenti distinti secondo le dimensioni. Inoltre mancano informazioni comparative sulla produttività globale e bisogna contentarsi di quelle sul prodotto per occupato e/o sulla retribuzione media. Ho già spiegato in altre sedi come questi elementi di conoscenza si inquadrino nella mia diagnosi e la confortino. Alcune di queste informazioni sono presentate nelle figure D-2 e D-3 (basate sulle ricerche di R. Mazzoni) e nella tavola D-4.

La D-2 mostra che gli stabilimenti più piccoli rappresentano una quota più forte dell'occupazione manifatturiera complessiva.

siva in quelli, tra i paesi esaminati, che hanno iniziato a svilupparsi più recentemente.

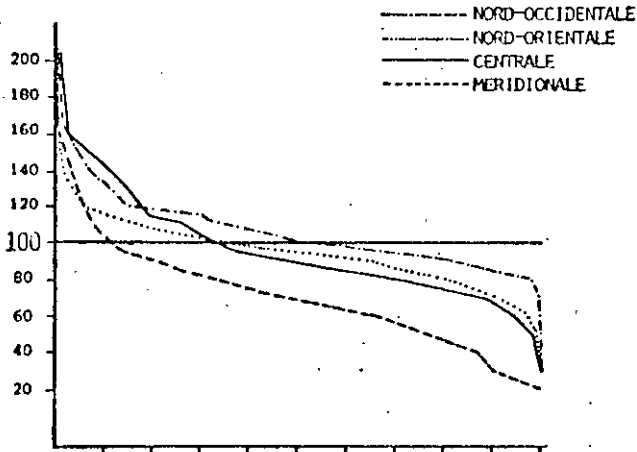
La D-3 mostra che i due paesi di sviluppo più recente, tra quei pochi per cui è stato possibile raccogliere dati comparabili, cioè Italia e Giappone, presentano il maggior dislivello di prodotto per occupato tra gli stabilimenti piccolissimi e quelli di 200-499 addetti. I due paesi di sviluppo più antico, cioè Regno Unito e Stati Uniti, non presentano sensibili dislivelli. La Germania è in posizione intermedia. Va avvertito che l'andamento delle curve oltre la dimensione 200-499 è poco significativo.

La D-4, infine, raccoglie informazioni sui dislivelli di prodotto per occupato e di retribuzione media secondo la dimensione degli stabilimenti, estese ad un maggior numero di paesi ma non sempre omogenee da paese a paese.

Le varie statistiche riportate mettono tutte in luce la posizione peculiare del Giappone che, pur avendo una "anzianità" di sviluppo ed un reddito pro-capite superiore all'Italia, ha caratteristiche "dualistiche" altrettanto accentuate. A differenza dell'Italia, il Giappone ha avuto però un andamento brillante dell'occupazione. Ciò significa che è riuscito ad amministrare vantaggiosamente il suo dualismo?

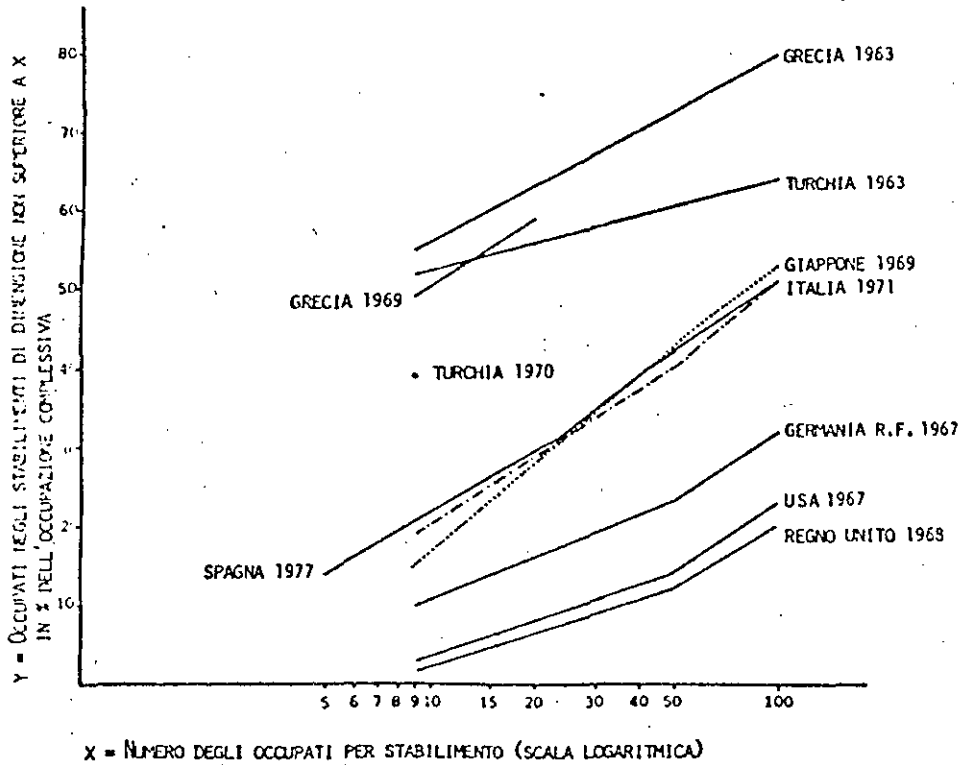
D-1 DIVARIO DELLA PRODUTTIVITA' GLOBALE DEI FATTORI TRA LE IMPRESE
DEL CAMPIONE MEDIOCREDITO 1973

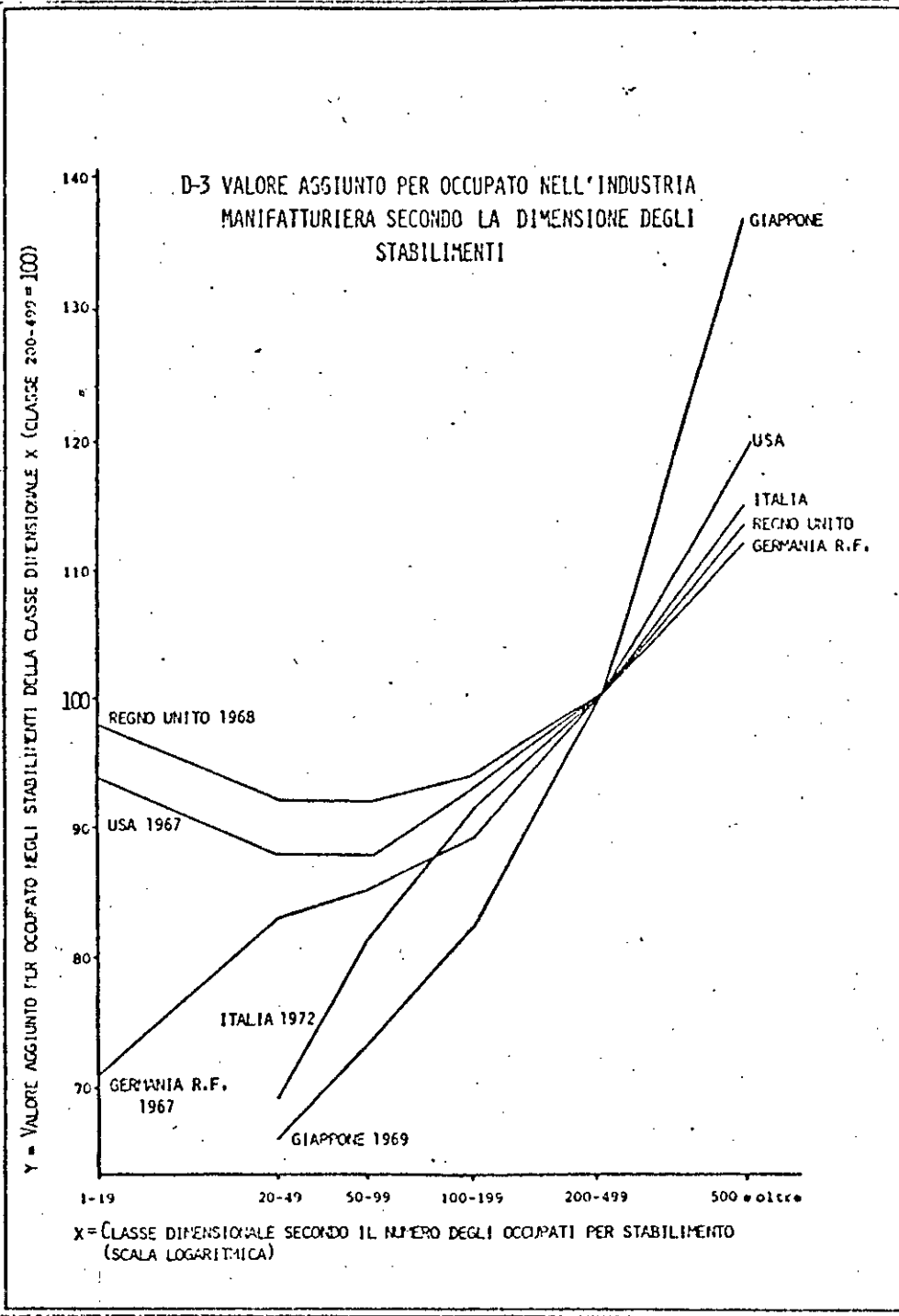
Y = LIVELLO RELATIVO DI PRODUTTIVITA' GLOBALE
DELL'IMPRESA (PRODUTTIVITA' MEDIA DI TUT-
TE LE IMPRESE = 100)



X = OCCUPATI NELLE IMPRESE CON PRODUTTIVITA' GLOBALE
NON INFERIORE A Y IN % DELL'OCCUPAZIONE COMPLESSIVA
DELLA RIPARTIZIONE

D-2 OCCUPAZIONE MANIFATTURIERA SECONDO LA DIMENSIONE DEGLI STABILIMENTI





D-4 INFORMAZIONI VARIE SUI DISLIVELLI DI PRODUTTIVITA' E DI RETRIBUZIONE TRA GLI STABILIMENTI MANIFATTURIERI DI DIVERSA DIMENSIONE

	CLASSI DIMENSIONALI CONFRONTATE (NUMERO DI OCCUPATI PER STABILIMENTO)	LIVELLO MEDIO RILEVATO NELLA CLASSE INFERIORE IN % DI QUELLO DELLA CLASSE SUPERIORE	
		VALORE AGGIUNTO PER OCCUPATO	RETRIBUZIONE PER DIPENDENTE
REGNO UNITO 1958	20-49 / 200-499	92	95
STATI UNITI 1967	20-49 / 200-499	94	96
GERMANIA R.F. 1967	20-49 / 200-499	83	85
GIAPPONE 1967	20-49 / 200-499	66	-
ITALIA 1972	20-49 / 200-499	69	65
SPAGNA 1974	1-50 / 51 E OLTRE	39	-
GRECIA 1969	10-19 / 20 E OLTRE	36	-
TURCHIA 1970	1-9 / 10 E OLTRE	21	41

ALLEGATO E: COME LO SVILUPPO TARDIVO GENERA DISUGUAGLIANZA DI PRODUTTIVITA' TRA LE IMPRESE E DIFFICOLTA' DI OCCUPAZIONE (1)

DIVARIO DI CAPACITA' E REDDITO E DUALISMO DELLE PRODUTTIVITA' E DEI SALARI.

Il più basso livello di reddito dei PSR rispetto ai PSA può essere attribuito a molti fattori, che vanno da una minore dotazione di capitale pro capite (sia capitale produttivo che infrastrutture sociali) a un minor livello medio di istruzione (in particolar modo tecnologica) e, in molti casi a un più basso standard di efficienza dell'apparato pubblico.

Oltre a ciò, alcuni PSR hanno una dotazione di risorse naturali particolarmente scarsa.

Comunque, in questa sezione mi concentrerò su di un singolo fattore, e cioè la capacità organizzativa e imprenditoriale disponibile a livello di impresa.

Questo fattore merita una speciale attenzione, perché generalmente agisce come la strozzatura più stringente sulla crescita della capacità produttiva e perché spiega le peculiarità del dualismo riscontrato nei PSR (2).

Nei paesi che iniziarono a svilupparsi per primi, la struttura produttiva ebbe il tempo di evolversi gradatamente e di mantenersi al passo con l'accumulazione del patrimonio mondiale di conoscenze tecnologiche, che a sua volta procedeva per gradi.

Per giunta, il raccordo tra evoluzione delle conoscenze ed evoluzione della capacità di utilizzarle funzionava anche in modo reciproco, dato che la nuova tecnologia era in larga misu-

(1) Riporto qui di seguito, in traduzione, alcune pagine della bozza di rapporto che ho recentemente presentato alla OCSE sotto il titolo "Problems of lagged development in OECD Europe: A study of six countries".

(2) Il resto di questo paragrafo si basa sul mio precedente lavoro: Sviluppo ritardato e dualismo, in A.V., "Retribuzioni produttività e prezzi" a cura di P. Alessandrini, Bologna, Il Mulino, 1978.

ra prodotta in quegli stessi paesi, almeno in parte come ri
sposta ai bisogni che in essi erano maggiormente sentiti.

Perciò i PSA si ritrovano ad avere un gran numero di impre
se "moderne", capaci cioè di giocare sull'intera gamma di te
cnologie materiali e sociali offerte dall'attuale patrimonio
mondiale di conoscenze.

Tali imprese costituiscono in questi paesi un fronte gran
de abbastanza per assorbire tutta, o quasi tutta, l'offerta
locale di lavoro e di capitale.

Un quadro completamente diverso è offerto da quei paesi
che si aprono alla modernizzazione solamente dopo che la
frontiera delle nuove conoscenze tecnologiche disponibili a
livello mondiale aveva distanziato di molto quelle tradizio-
nali.

Questi paesi iniziano con l'aver solamente alcune impre
se capaci di trarre vantaggio da tutta la gamma della tecno
logia moderna. Se le condizioni saranno favorevoli, questi nu
clei di organizzazione produttiva moderna si estenderanno e
propagheranno un poco alla volta fino a coprire l'intera eco
nomia, ma in ogni caso un tale processo è soggetto a moltep
li ci limitazioni, incluso il fatto che le strutture organizza-
tive hanno bisogno di un certo periodo di tempo per potere
crescere.

Nel frattempo, il fronte delle imprese moderne nei PSR re
sterà ristretto e potrà assorbire solo una frazione dell'of
ferta locale di lavoro e di capitale.

Rimane perciò nei PSR un ampio spazio per quelle imprese
che non sono ancora in grado di sfruttare tutte le risorse
della moderna tecnologia (imprese "premoderne").

Si può notare come le limitazioni incontrate da queste im

prese nella capacità di realizzare cambiamenti (spesso dovute alla conduzione familiare, alle piccole dimensioni e alle abitudini tradizionali) siano probabilmente più forti per quanto riguarda i cambiamenti sul piano manageriale che quelli sul piano tecnico-ingegneristico.

Bisogna vedere ora, come tutto ciò si rifletta sulla produttività e sulle retribuzioni dei fattori.

Nei PSA, poiché tutte le imprese hanno (tendenzialmente) una uguale capacità di spostarsi da una tecnologia e da un tipo di produzione ad un altro, secondo la convenienza, e devono inoltre competere tra loro nella provvista del capitale e della manodopera, i saggi di profitto e i saggi di salario delle diverse imprese devono tendere a livellarsi - anche tramite un aggiustamento nei prezzi dei prodotti.

Ciò equivale a dire che la produttività globale dei fattori (misurata su base netta e ai prezzi correnti) tende ad essere uguale in tutte le imprese (1).

D'altro canto nei PSR, ove operano fianco a fianco imprese moderne e premoderne, poiché queste ultime sono in grado di dominare soltanto una parte delle conoscenze tecnologiche a disposizione delle prime, e si trovano quindi ad avere un campo di manovra più limitato nella scelta delle opportunità produttive, è poco probabile che riescano a cogliere quelle opportunità che consentono di realizzare saggi di remunerazione dei fattori elevati quanto quelli delle imprese moderne.

Ciò equivale a dire che nei PSR la produttività globale dei fattori non tende a livellarsi completamente come nei PSA, ma le imprese moderne tendono ad avere una produttività più

(1) Quanto sopra è estremamente semplificato: per ulteriori chiarificazioni rimando a Sviluppo economico e dualismo, cit.

alta di quelle premoderne.

La minor produttività globale delle imprese premoderne comporta che in esse o il lavoro o il capitale o entrambi i fattori otterranno un saggio di remunerazione più basso che nelle imprese moderne e sembra che in generale sia il lavoro a sopportare la gran parte se non la totalità della differenza (1).

Naturalmente, quanto affermato sopra, si basa su di un modello estremamente semplificato della realtà. In essa, in fatti, non notiamo una separazione così netta tra i due tipi di impresa; troviamo invece, nel PSA come nei PSR, che la massa delle imprese esistenti è distribuita in modo continuo su un'ampia gamma di livelli di produttività.

Ma è significativo che recenti ricerche (2) mostrino che la curva di distribuzione delle imprese secondo il livello di produttività differisce sistematicamente tra i due insiemi di paesi nel senso che i divari di produttività tra le imprese tendono ad essere più marcati nei PSR.

(1) Studi empirici riguardanti l'Italia sembrano indicare in effetti che le imprese di piccole dimensioni, sebbene tendano ad avere una relativamente bassa produttività totale dei fattori unita ad un relativamente basso saggio di remunerazione del lavoro, tendono ad avere al tempo stesso un relativamente alto saggio di remunerazione del capitale impiegato. La correlazione inversa è alquanto marcata. Ciò comunque non implica necessariamente che il saggio di remunerazione conseguito dalle attività nette (cioè il profitto) sia parimenti elevato, poiché l'onere connesso al finanziamento esterno si può pensare sia più gravoso per quelle imprese che per altre.

(2) Vedi Allegato D.

EFFETTI DI DIMOSTRAZIONE E DIFFICOLTA' DI OCCUPAZIONE

Il livello delle retribuzioni associato alla più elevata produttività delle imprese moderne diventa presto un'aspirazione generalizzata all'interno dei PSR.

Lo stesso vale sia per i livelli di consumo sia per i modelli di vita e di lavoro. L'effetto di dimostrazione proviene sia dalle aree "moderne" (1) all'interno degli stessi PSR che dai circostanti PSA, e si propaga velocemente per effetto della penetrante azione dei mass-media e della facilità di spostamento. Contribuiscono a ciò i movimenti migratori su larga scala e il turismo, così come le campagne di vendita a livello mondiale rivolte ai consumatori, ed eventualmente anche certe rappresentazioni semplicistiche degli ideali europei ("siamo tutti uguali").

L'effetto di dimostrazione agisce più rapidamente nell'elevare le aspirazioni che nell'elevare le capacità. Diventa comune che i giovani preferiscano aspettare piuttosto che accettare lavori che non sono consoni alle loro aspirazioni, anche se c'è la possibilità che tale attesa sia destinata a durare indefinitamente. Prende piede la tendenza che i lavoratori dipendenti chiedano salari che le imprese premoderne stentano a poter pagare senza che i loro prodotti perdano competitività rispetto a quelli delle imprese moderne favorite da una maggiore produttività, e/o a quelli di paesi meno sviluppati che hanno un livello salariale più basso, con il ri-

(1) Come pure da certe aree dove è il monopolio, piuttosto che un'elevata produttività, a causare alti profitti. E' il caso questo, almeno in alcuni PSR, delle banche.

sultato che le imprese premoderne sono costrette ad abbandonare il mercato.

Vi è un numero crescente di lavoratori in proprio che abbandonano occupazioni poco remunerate senza averne prima trovato altre meglio remunerate; altri ancora lavorano fino alla pensione, ma giunto quel momento non hanno successori che vogliano sostituirli nella gestione del negozio o dell'azienda agricola.

In alcuni casi la scomparsa di un lavoro fa sì che ne scompaiano altri e tale effetto cumulativo porta allo spopolamento di intere aree, in particolar modo di quelle rurali.

Il risultato di tutto ciò è l'emigrazione e/o un aumento nel numero delle persone a carico della comunità.

Lo Stato Assistenziale contribuisce a questo processo offrendo al potenziale di lavoro in eccesso possibilità di "parcheggio" - p.es. attraverso l'estensione della scolarizzazione, del pensionamento e di altre forme di trasferimento - e spingendo ancora più in alto i livelli di aspirazione con la formulazione di piani di sviluppo e programmi sociali che risulteranno poi illusori.

Due complicazioni che aggravano il processo qui delineato devono ancora essere menzionate.

Primo: in alcuni PSR certi posti di lavoro considerati come non accettabili dalla popolazione locale, finiscono per essere occupati dai immigranti che provengono da paesi più poveri. In questo caso il risultato dell'effetto di dimostrazione non è quello di far sì che tali lavori scompaiano, bensì quello di avere al tempo stesso difficoltà di occupazione per i nativi e occupazione aggiuntiva per gli stranieri. Ci possono essere motivi per considerare queste situazioni con ap-

preensione, in particolare nel caso che la comunità ospitata finisca con l'essere completamente identificata con occupazioni giudicate degradanti, perché ciò non può non condurre alla lunga a tensioni sociali tra essa e la comunità ospitante.

Secondo: in alcuni PSR, mentre gli standards ufficiali riguardanti salari, sicurezza sociale, regolamentazione del lavoro e così via sono fissati a un livello troppo alto rispetto alla capacità produttiva del settore premoderno, è tacitamente tollerato un mercato del lavoro parallelo (lavoro "nero") in cui queste norme sono evase.

In tal caso il risultato dell'effetto di dimostrazione è di rendere più confuso il funzionamento dell'economia, anche se magari rimane inalterata la dimensione dell'occupazione totale, in quanto la creazione di nuovi posti di lavoro irregolare compensa i posti regolari scomparsi.

Si è finora messo in rilievo come una sproporzione tra le aspirazioni stimulate dall'effetto di dimostrazione e le limitate capacità produttive disponibili, possano portare a difficoltà di occupazione; prima di concludere questo paragrafo, bisogna far presente che tale sproporzione aiuta a spiegare altrettanto bene un'altra serie di fenomeni che caratterizzano i PSR e cioè la propensione all'inflazione, al deficit del commercio con l'estero e al deficit della finanza pubblica.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO
MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

ECONOMIC AND TRADE COOPERATION BETWEEN ITALY AND YUGOSLAVIA

A. LOKAR

Trade between Italy and Yugoslavia may be envisaged within the framework of North-South economic relations, i.e.: relations between more and less developed countries.

Traditionally, before the second world war, Italy imported from Yugoslavia mainly raw materials, like timber, agricultural products, ores and exported to it mostly manufactured products. The balance was in equilibrium, as the two countries did try to scoop on the partner's market only within limits permitted by sales to it. In the postwar period things changed, mostly due to Yugoslav plans for a more rapid development, as well as, for important changes on the Italian side.

But Yugoslavia's development is not characterized by mere economic factors. Great attention must be given also to political elements: the country began its post-war economic history as a rigidly planned central economy, which was liberalized progressively in time. The most important milestone in this process was the 1965 economic reform, aiming firstly to a wider decentralization of investment decisions in the Yugoslav economy⁽¹⁾ and also to decentralization within the single enterprise. In international economic policy, this evolved parallelly to Yugoslavia's membership in GATT.

Bilateral trade between Italy and Yugoslavia in the post-reform period was characterized by a remarkable quantitative boom: 306.4 million dollars in 1964 and 1693.4 million dollars in 1977. But it was not an harmonical trend⁽²⁾. Figure 1 shows increases and decreases in trade flows in both directions, from one year to the next. Figure 2 shows similar data for bilateral trade and the balance. It is easily seen in the graphs that development

is far from being even (stop-and-go trend) and that the balance and bilateral trade are related to some extent, as slack periods in bilateral trade mostly follow marked imbalances in it. On the other side, if these data are perequated we get a 18.7 million dollars average yearly increase in bilateral trade and a 4.18 million dollars increase in Italian sufficit in bilateral balance^(*). Thus, a high likeliness for expanding trade is noted and also, a tendency to increasing the Yugoslav imbalance at medium term, which can be explained only by a persistent Yugoslav demand for Italian products, not balanced by an opposite trend.

The data are confirmed by a commodity-structure analysis (Figures 3 and 4). The first figure illustrates Italian exports to Yugoslavia from 1966 to 1977. The most important sectors, from a quantitative viewpoint, are 7 (3,4), machines of various types, appliances and transport means, and 6, semimanufactured products. Less important are sectors 5, chemical products and 8, style and/or technology sophisticated products. Figure 4 shows the opposite flow: Yugoslavia's exports to Italy. Here the data concentrate in groups 0, food and animals, 2, raw materials and 6, semi-finished products. Less important is group 7, accounting for machines of various types, even if a constant increasing trend in this group

(*) $y = 18.27 x - 20.13$ for bilateral trade and
 $y = 4.18 x - 4.18$ for the balance.

seems very interesting.

Hence, the mutual situation is still characterized by Italian exports of investment goods and semi-manufactured products, needed by the Yugoslav development process, and, on the other hand, by Yugoslav exports of food, raw materials and semi-finished products.

The dynamic in time evidences^a very high peak for group 0 in Yugoslav exports in 1972 and 1973, mostly due to meat products and livestock, decreased in 1974 because of Italian and EEC restrictions, followed the next year by Yugoslav restrictions, endangering particularly group 6, i.e.: semifinished products, needed as inputs to Yugoslav newly established industries.

The described analysis is implemented by an investigation of comparative advantage versus real trade data in the bilateral relationship. The data are presented in Table I. If we calculate the correlation between revealed comparative advantage indexes (5, 6, 7) of both countries and their trade percentage commodity structure at first we obtain less significant values^(*), whereas a more significant correlation is found relating data of bilateral comparative advantage indexes^(**) and bilateral trade flows. This situation may be explained considering that in the last years of accelerated industrialization, Yugoslavia particularly, built some capacities in commodity groups (for example 8, 7, 6, 5 and so on) in which Italy traditionally had detained strong comparative advantages: this fact certainly did

(*) $r^2 = 0.2855$ for Italian exports and $r^2 = 0.5149$ for Yugoslav ones.

(**) $r^2 = 0.7077$. See pubbl. (2) and (5).

not promote trade flows originating from this source.

In my eyes, the reasons may be principally due to import-substituting strategies in investment policy, that inspired Yugoslav decision-making factors^(*) in the considered period. Management decentralization processes in Yugoslavia never reached the same level which is typical of a privatistic economy. In Yugoslav society, basic economic decisions are still influenced by public authority, so that such general considerations as balance-of-payment structure, various social problems, and similar may still bear heavily on investment decisions.

However, import-substituting, even if at first glance it seems the most natural way of development, may also have negative effects. It is mostly biased versus standard-technology industrial branches, it has a scarce effect on promoting innovations, on maturing a domestic technology, and also - in my opinion - on international marketing, which is the basis of higher exports. Moreover, in the Yugoslav case, import-substituting favoured the reduction of imports of certain consumer goods, like cars, appliances, but at the same time created the need for importing semifinished products, required to feed newly established assembly lines.

This seems to be one of the reasons for the persistent imbalance of the Yugoslav trade pattern with the countries of longer industrialisation, and for the weak export capacity of some of its industries.

Total trade flows between Italy and Yugoslavia

(*) See, for example, publication (1).

includes also trade within the framework of preferential border agreements in the bordering regions Friuli-Venezia Giulia, Slovenia and Croatia. Three Agreements are in force in that area at present: the Trieste Agreement, the Udine-Gorizia Agreement and the Alpe-Adria Fair Agreement, connected with the Alpe-Adria Ljubljana fair. These international trade instruments may be classified as exceptions to GATT⁽⁸⁾ and are functioning by particular clearing provisions called "conti autonomi" (tr.: autonomous accounts). The situation of preferential border trade from 1964 to 1977, is illustrated in Table II, whereas Figure 5 gives its trend in the same period. Figure 6 illustrates yearly percentage decreases and increases in preferential trade, as compared to similar figures concerning total trade. The main conclusion which can be drawn from these data seems to be, that preferential Agreements are functioning as an outlet valve for normal flows of bilateral trade, particularly after 1969. In periods of restrictions in total bilateral trade, they swell to some extent, as part of trade escapes to the preferential framework, while the opposite applies in more liberal periods.

In the post-war period the history of economic relations between Italy and Yugoslavia is characterized by rapid development of trade, but also by stop-and-go dynamic, mostly due to the difficulties of new Yugoslav industry-branches to meet the challenge posed by foreign markets, as it is frequently the case in many young industrialized countries. However, the situation may be characterized also by some difficulties of the more developed partners (in this case, Italy and the EEC) as far as imports of O -group products is concerned. In the meat sector, for example, Yugoslavia recently

developed notable comparative advantages, based on the production of fodder and as a consequence, of meat of good quality and price.

In this framework a new Yugoslavia-EEC agreement was signed on April 2nd 1980 in Belgrade (9). It may represent an improvement in order to resolve the questions which emerged from our analysis. It was presented as an answer by the European Common Market to the challenge posed by the nations of the Third World. In principle, Yugoslav industrial exports to the EEC are fully liberalized (art. 15 of the Agreement), whereas, meanwhile, Yugoslavia keeps the right of defending its newly founded industries by import-restrictions (art. 29). In practice then, the Agreement does not result as thoroughly liberal as it sounds in principle. A long list of commodity exceptions is also considered for Yugoslav exports. Meat products are subject only to a reduction in EEC drawings within the framework of a quota.

Here we cannot discuss the Agreement in detail. It may be said only, that one of its important points is that it sanctions and even, to some extent, reinforces the Osimo economic protocol, i.e. a part of the clauses of the Osimo Agreement, signed in 1975 in the small Marche city, close to Ancona, where the Italo-Yugoslav post-war border dispute was settled finally.

The Osimo Treaty provided for a large industrial park situated in the Trieste hinterland on both sides of the border, that will operate on the basis of custom exemptions for exports to and from EEC and Yugoslavia.

There is no doubt, that the implementation of this project would represent a quality jump in the cooperation between the two countries, combining

production factors offered on both sides of the border, in order to achieve best possible production results.

In the past, Yugoslavia itself tried to attain similar results by passing laws that permitted foreign joint ventures to be set up on Yugoslav territory. In fact, the results obtained till now in this field are not remarkable. By mid-1977 there were 150 joint ventures in Yugoslavia, according to official sources, with a total 3 millions dollar investment fund, which is not too large a stake for that country's development. The industrial zone appears a better response to this challenge, as it assures an area of liberal development of entrepreneurship, capital investment and cooperative work.

REFERENCES

- (1) WILSON D., TITO'S YUGOSLAVIA, Cambridge University Press, 1979, pp. 148 - 180.
- (2) LOKAR A., "Il nuovo accordo CEE-Jugoslavia. Problemi ed effetti sulle economie delle regioni di confine". Conference held by the Author in Gorizia at the ESPOMECO Fair, April, 29th, 1980.
- (3) SITC CLASSIFICATION, UN Statistical Papers, Series M, N, 10; 2nd Edition.
- (4) SITC, REVISED, UN Statistical Papers, series M, N. 34.
- (5) BALASSA B., TRADE LIBERALIZATION AMONG INDUSTRIAL COUNTRIES, Mc Graw- Hill Book Company, 1976.
- (6) LOKAR A., "Il vantaggio comparato nell'assetto merceologico degli scambi tra Italia e Jugoslavia con particolare riguardo ai rapporti tra le regioni confinanti", Centro Studi Regionale EZIO VANONI del Friuli-Venezia Giulia, Monfalcone, 1976.
- (7) CONTI G., "progresso tecnico e competitivita' internazionale nelle esportazioni italiane", Moneta e Credito, Dic. 1973.

- (8) HOCEVAR T., "The Impact of Italo-Yugoslav Frontier Trade Agreements on the Expansion and Liberalization of East-West Trade", Seventh Annual Southern Conference of Slavic Studies, October 25- 26, 1968 - University of Virginia.

It is my pleasant task to acknowledge my thankfulness to Tržaška Kreditna Banka - Banca di Credito di Trieste who contributed to the development of this work.

Table 1: Percentage Contribution of Single Commodity Groups To Trade Balance Of Italy and Yugoslavia. Revealed Comparative Advantages- Mean Values.

SITC GROUPS	Totals 69 - 76	Percentage Composition of Trade 69 -76	Revealed Comparat. Advantage 69- 73 (*)	Effective Contribut. To Balance	Percentage Contrib. To Balance	Bilateral Revealed Comparat. Advantage (**)
0	EXP 147163 IMP 1078315	3.2 37.5	80.7(IT) 176.1(YU)	-931152	-25.1	-0.4
1	EXP 1102 IMP 18631	-- 0.6	116.7(IT) 212.0(YU)	- 17529	- 0.5	-0.3
2	EXP 192213 IMP 723552	4.2 25.2	30.9(IT) 130.7(YU)	-531339	-14.3	-0.6
3	EXP 104246 IMP 33089	2.3 1.2	147.4(IT) 27.8(YU)	71157	1.9	0.7
4	EXP 7046 IMP 11728	0.2 0.4	47.1(IT) 28.1(YU)	- 4682	- 0.1	0.3
5	EXP 507396 IMP 105069	11.3 3.7	79.3(IT) 72.2(YU)	402327	10.8	0.0
6	EXP 1406930 IMP 652904	31.0 22.7	97.7(IT) 126.9(YU)	754026	20.3	-0.1
7	EXP 1853723 IMP 187915	40.8 6.5	86.0(IT) 64.1(YU)	1665808	44.9	0.1
8	EXP 325138 IMP 64595	7.2 2.2	221.0(IT) 156.0(YU)	260543	7.0	0.2
9	EXP 125 IMP 679	-- --	19.4(IT) 21.7(YU)	- 554	-	0.1
TOT	EXP 4545082 IMP 2876477	100 100		3710779.5 ^(**)		

(*) See publications (5, 6).

(**) Calculated as: (Totals Exp. + Totals Imp.) / 2

(***) Calculated as: (C.A. IT - C.A. YU) / (C.A. IT + C.A. YU)

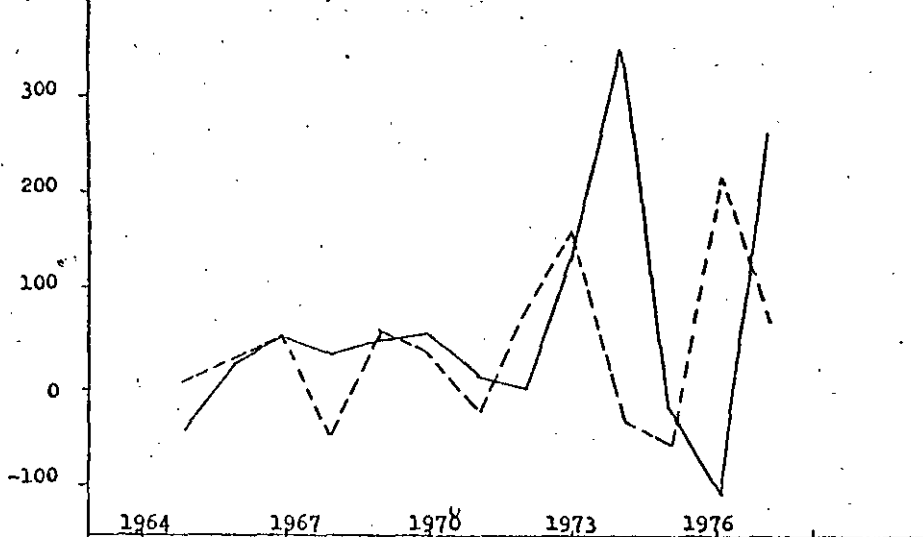
Table II: Preferential Border Agreements and
Comparison with Total Trade Between
Italy and Yugoslavia in Million Dollars
and in Percentage^(*).

YEAR	TOTAL TRADE BY THREE AGR.	GROWTH INDEX (64=100)	PERCENTAGE OF TOTAL TRADE	STRUCTURE OF THE THREE AGR. IN PERC.		
				TS	UD/GO	AA
1964	45.0	100	14.7	39.7	45.2	15.1
1965	30.9	68.7	11.0	41.5	43.8	14.7
1966	32.8	72.9	9.6	48.8	46.7	4.5
1967	31.8	70.7	7.0	41.5	46.7	11.8
1968	19.6	43.6	4.4	50.9	31.7	17.4
1969	19.1	42.4	3.5	52.5	23.2	24.2
1970	30.5	67.8	4.8	62.7	19.1	18.2
1971	42.0	93.3	6.7	60.4	26.1	13.5
1972	37.0	82.2	5.2	65.9	19.1	15.0
1973	35.4	78.7	3.5	63.3	15.2	21.5
1974	35.1	78.0	2.7	66.3	12.6	21.1
1975	43.6	96.9	3.5	64.9	16.7	18.4
1976	55.3	122.9	4.1	63.0	24.4	12.8
1977	61.4	136.4	4.3	58.8	26.4	14.8

(*) The calculation was carried out considering the Lira/Dollar change published by OCDE Statistics on International Trade.

Millions
of S USA
400

Fig.1: Increases and Decreases In Italian-Yugoslav Trade
From 1965 To 1977.



Millions
of S USA

Fig.2: Increases and Decreases In
Bilateral Trade and
Balance.

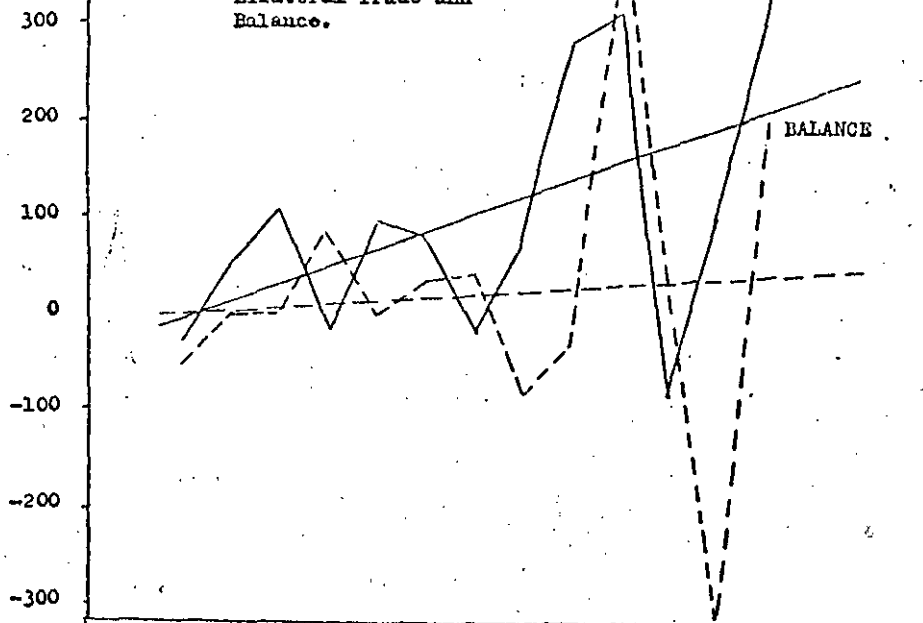


Fig. 3: Italian Exports To Yugoslavia, Commodity Structure From 1969 To 1976 (Millions Of USA Dollars).

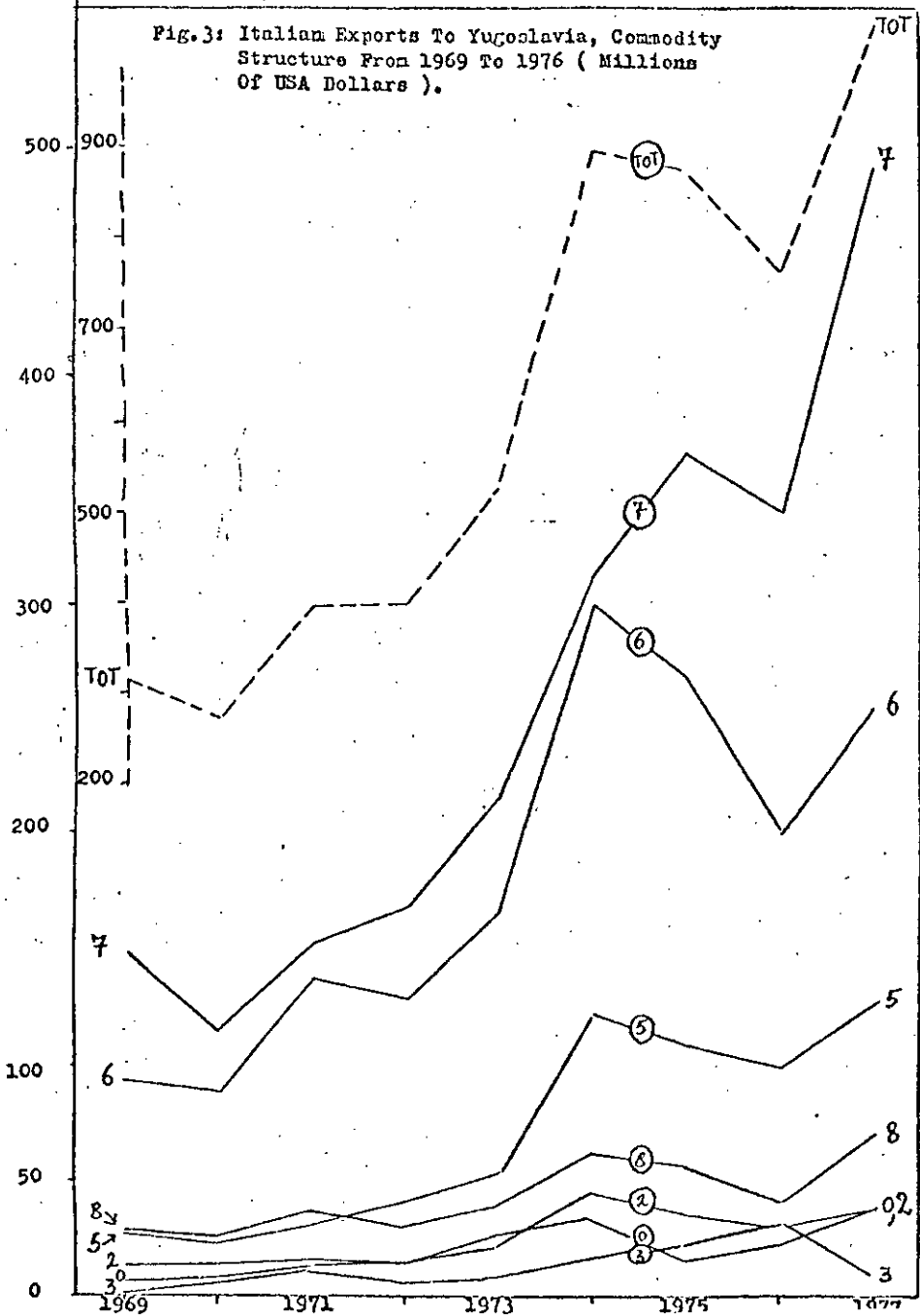


Fig. 4: Yugoslav Exports To Italy, Commodity Structure From 1969 To 1976 (Millions Of US Dollars)

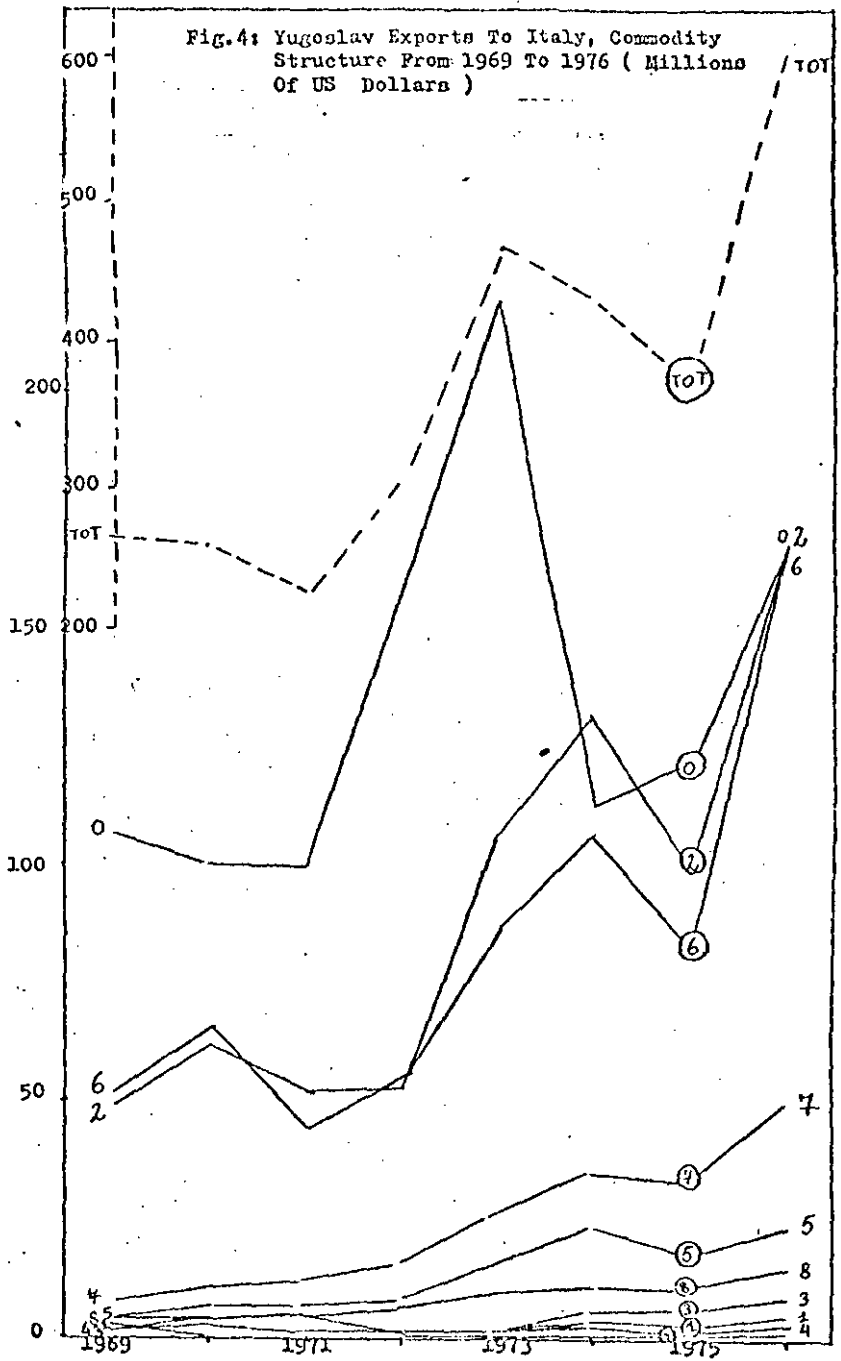
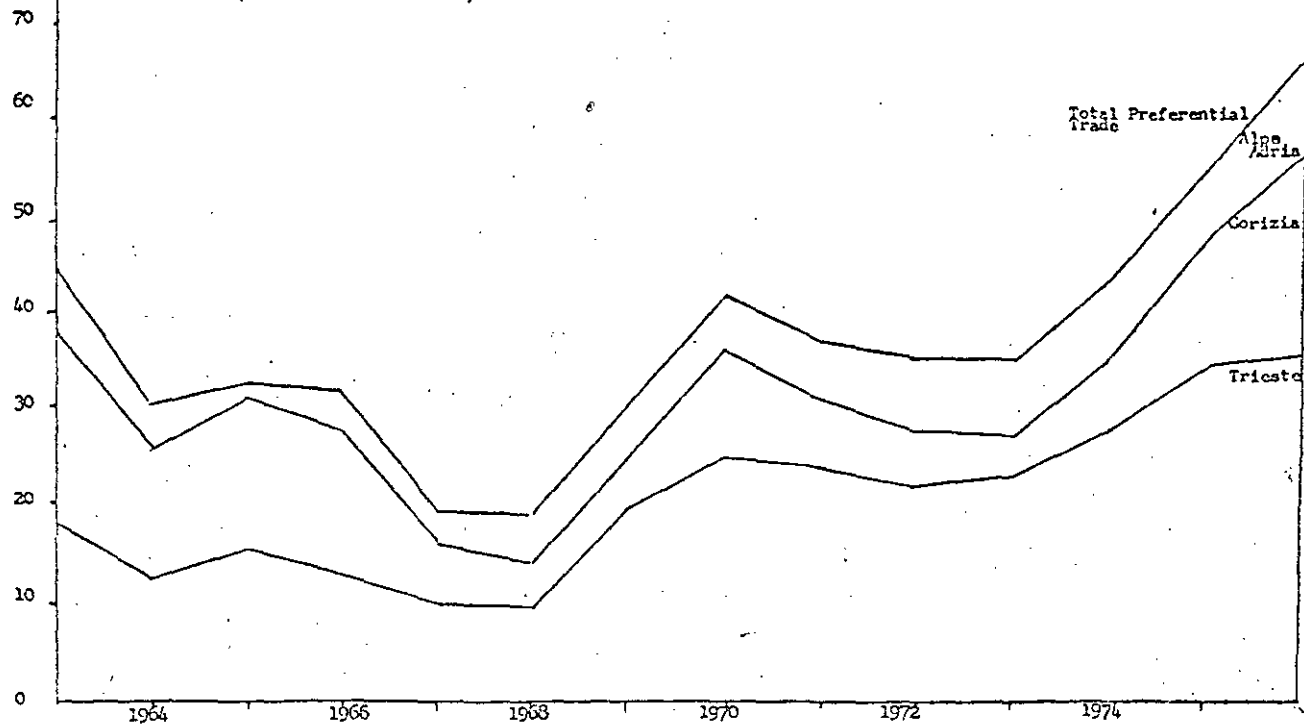


Fig. 5: Preferential Trade Of the Three Italian-Yugoslav Border Agreements.
(Millions of US Dollars).



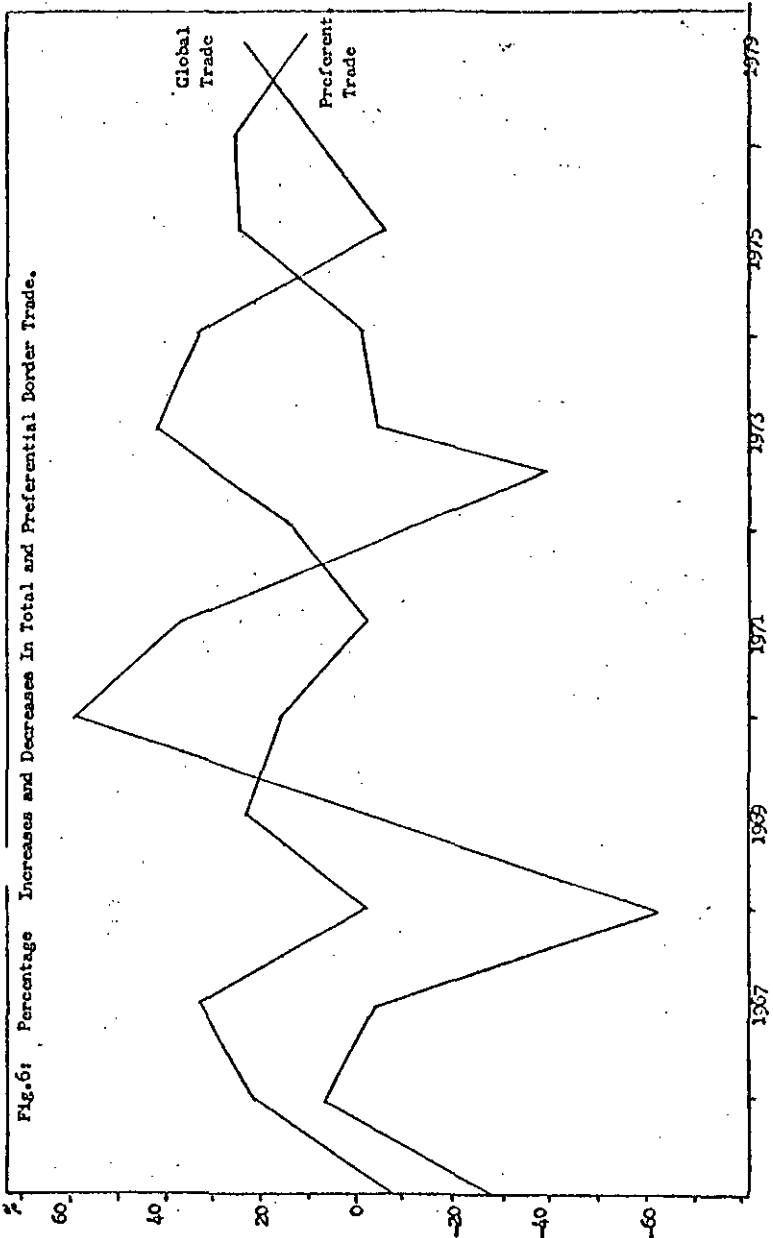


Fig.6: Percentage Increases and Decreases In Total and Preferential Border Trade.

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

M.L. MARINELLI: POLITICHE VERSO GLI INVESTIMENTI ESTERI

1. Tendenze attuali delle politiche verso gli investimenti esteri

Il clima che regna nei paesi sottosviluppati, ospiti di investimenti esteri, è quello di una aumentata diffidenza sull'influenza che le multinazionali possono avere nella struttura e nello stile dello sviluppo nazionale. Le multinazionali tenderebbero a trasmettere modelli di produzione, di consumo e stili di vita non idonei al paese ospite; la loro attività ^{potrebbe} contrastare con obiettivi nazionali specifici, riformulati di recente, assieme alle nuove strategie di sviluppo. Questo clima ha favorito una generale riconsiderazione delle politiche verso gli IED (Investimenti esteri diretti) che non mira alla massimizzazione o minimizzazione del loro afflusso, bensì al loro incanalamento verso usi prioritari e alla difesa dell'industria nazionale. Caratteristiche in questo senso sono le norme che richiedono l'esclusione di certi settori dagli IED, la regolamentazione dei take-overs, i vincoli sulla proprietà e sul controllo estero, l'incoraggiamento delle joint-ventures.

I paesi più sviluppati fra gli LDC e i paesi socialisti, tendono invece ad aumentare la propria integrazione internazionale e ad utilizzare gli IED come strumento di modernizzazione delle loro economie: è il caso delle nazioni che andremo ad esaminare.

Un'indagine dell'ONU rileva tre linee di tendenza nella regolamentazione degli IED da parte dei paesi sottosviluppati, raggruppabili per aree geografiche. La via più liberale è quella dei paesi asiatici, dell'Africa e del CACM (Mercato comune centro-americano), con poche restrizioni, molti incentivi e la regolamentazione internazionale delle dispute. Una via intermedia è quella del Medio Oriente asiatico e dell'Africa del nord, la più restrittiva è quella dei paesi dell'America del Sud, con molte limitazioni (sulla proprietà, rimpatrio profitti, ecc), scarsi incentivi e un severo controllo caso per caso degli IED e della tecnologia (vedi tav. 1 allegata). Eccezione di rilievo è l'India, che presenta una regolamentazione molto più assimilabile a quella dei paesi dell'America Latina. Evidentemente, nella caratterizzazione di queste tendenze, pesa l'esperienza passata dei paesi come teatro di

13

IED e la dimensione.

I paesi sviluppati hanno tradizioni liberali verso gli IED, che per essi sono sinonimo di integrazione crescente. Non dispongono pertanto di leggi specifiche che ne disciplinano l'afflusso, o di agenzie che li controllino, fatta eccezione per i due paesi sviluppati importatori netti (Canada e Australia) e per il Giappone, che solo di recente ha aperto i propri confini nazionali alle imprese estere. Possono esistere peraltro leggi valutarie, sulle società per azioni e sull'indebitamento che possono interessare le MNE (multinazionali).

Solo alcuni paesi escludono per legge certi settori dagli Investimenti esteri (Canada, Svizzera, Norvegia, Svezia), ma tutti, in genere, tendono a tutelare i settori della difesa, dei servizi pubblici, dei trasporti e del commercio, dello sfruttamento delle risorse naturali, delle banche. Ci sono pressioni attualmente per la difesa delle imprese nazionali nei settori dei computers, della tecnologia nucleare e delle imprese aereospaziali.

I governi dei paesi industriali accettano di sottoporre le imprese estere allo stesso trattamento di quelle nazionali, come contropartita al codice di condotta per le multinazionali, sottoscritto nel 1976. Gli incentivi offerti alle imprese nazionali ed estere sono pertanto comuni, ma hanno esclusivamente carattere territoriale. In Canada, Australia, Gran Bretagna e Francia esistono organismi che assistono le imprese locali nel tentativo di incrementarne l'efficienza (anche con fusioni), di fronte alle imprese estere.

I paesi sviluppati, come regola generale, non rinunciano a tassare i profitti delle imprese estere. Così si debbono cimentare col problema dei prezzi di trasferimento delle MNE, ed assumere accordi per evitare la doppia tassazione.

Come tendenza, le politiche dei paesi più sviluppati sembrano essere più restrittive che nel passato, ma, soprattutto, esse mantengono un alto grado di discrezionalità, evitando regole chiare e generali. I governi preferiscono una riconciliazione diretta dei vari interessi con la multinazionale, attraverso accordi privati e pubblici all'entrata.

2. Le politiche verso gli investimenti esteri diretti in Spagna, Portogallo, Grecia, Jugoslavia, Irlanda.

Nessuno dei paesi considerati: Spagna, Portogallo, Grecia, Jugoslavia, Irlanda, ha mai proibito gli investimenti esteri diretti (I E D) dal dopoguerra, ad eccezione della Jugoslavia, fino al 1967. Una maggior liberalizzazione si è peraltro avuta alla fine degli anni cinquanta, col passaggio da politiche inward-looking a politiche outward-looking (in Irlanda dal 1958, in Spagna dal 1959). Ha solo recentemente tutti questi paesi hanno adottato per la prima volta (Portogallo¹⁹⁷⁷) o rinnovato (Spagna 1974; Grecia 1974; Jugoslavia 1967) la legislazione relativa agli IED con l'intento di promuoverli e di selezionarli, in conformità con le tendenze riscontrate in tutti i paesi seno sviluppati. Allo stesso modo, l'aggancio ai piani economici nazionali fanno di tali ^{investimenti} politiche uno strumento per la loro realizzazione.

In tutti questi paesi il controllo degli IED è ormai affidato ad un organismo unico di origine governativa, ad eccezione della Jugoslavia, dove i ministeri e le agenzie competenti sono più di una. Mentre nella maggior parte dei paesi sono gli stessi organi di controllo ad esercitare l'azione di promozione degli IED, in Grecia e in Jugoslavia questa azione è affidata ad organismi bancari.

Abbiamo distinto il controllo sull'attività delle multinazionali in diversi momenti qualificanti, quali: a) l'entrata degli investimenti esteri; b) il deflusso di fondi e l'indebitamento; c) le operazioni di gestione ordinaria (produzione, commercio, organizzazione del lavoro). Considereremo da ultimo la qualità e l'intensità degli incentivi in collegamento con le politiche di sviluppo dei singoli paesi. Ci siamo serviti, ove possibile, di fonti legislative ufficiali, degli studi dell'ONU e dell'OCDE, e delle risposte ad un nostro questionario inviato a studiosi dell'argomento nei diversi paesi.

3. Condizioni all'entrata: autorizzazione o regime legislativo

Le condizioni all'entrata, così come il deflusso di fondi, sono in genere materie passibili di regolamentazione. Casi tipici: l'esclusione di certi settori dagli IED, ormai comune anche ai paesi avanzati, e il contenimento delle rimesse di profitti e di capitale all'estero. Mentre le condizioni che riguardano la gestione ordinaria, rientrano più decisamente nel regime dell'autorizzazione. Tuttavia, troviamo che non tutti i paesi considerati si muovono in questa ottica.

Iniziamo dai paesi che adottano, all'entrata degli IED, le politiche più liberali.

In Irlanda l'IED, come qualsiasi afflusso o deflusso di capitale, è assoggettato all'autorizzazione generica e formale della Banca Centrale. A quest'ultima viene richiesta una autorizzazione più specifica nel caso di investimenti operati da banche internazionali.

L'unica selezione all'entrata viene esercitata dall'Industrial Development Authority (IDA), attraverso l'assistenza e la contrattazione, caso per caso, degli incentivi. I prerequisiti per l'ottenimento di tale assistenza sono che l'investimento sia nuovo (vengono esclusi i take-over) e che sia "privatamente profittevole".

In Grecia nessun settore è escluso a priori dagli IED; questi ultimi vengono giudicati, nei loro meriti specifici, dal Ministero del Coordinamento attraverso un regime generale dell'autorizzazione che risale alla legge generale di protezione del capitale estero del 1953. Recentemente è stato introdotto un "permesso di impianto", che facilita e snellisce le operazioni di installazione degli uffici e delle succursali delle imprese estere (1968) (1)

L'autorizzazione, successiva, stabilisce una vasta gamma di condizioni, come la valuta e il periodo di importazione del capitale straniero, nonché il periodo di realizzazione del progetto di investimento. Prevede anche altre condizioni riguardanti la vita dell'impresa e l'accesso alle agevolazioni, che vedremo più avanti.

In Portogallo la legislazione accetta gli IED in tutti i settori ^{fu} tranne che in quelli esclusi dall'iniziativa privata. Sono proibiti gli acquisti di imprese locali (take-overs), a meno che non comportino una ristrutturazione produttiva, tecnica o finanziaria dell'impresa stessa. La discriminazione fra investimenti viene attuata attraverso un doppio regime di autorizzazioni: l'uno generale, l'altro contrattuale. Il regime generale dispone l'autorizzazione automatica: a) per gli IED inferiori a 5 mil. di scudi; b) per incrementi di capitale di compagnie straniere già autorizzate; c) per investimenti che si dirigono a settori "prioritari", così definiti da una risoluzione del Consiglio dei ministri. Gli investimenti che superano i 100 mil. di scudi portoghesi richiedono invece l'approvazione preventiva del Ministro della Pianificazione e Coordinamento; ^{Tale} cifra ~~non~~ può venire modificata dallo stesso ministero. Tutti gli IED portoghesi sono soggetti alla registrazione, oltre che all'autorizzazione.

In Spagna gli IED vengono esclusi solo nelle industrie collegate alla difesa e all'informazione pubblica. La norma generale prevede che gli IED fino al 50% del capitale siano soggetti a una semplice registrazione, anche successiva, presso il registro degli investimenti. Al di sopra di tale quota è prevista l'autorizzazione, vagliata dalla Direzione Generale delle Transazioni con l'Estero (D G T) e sottoscritta dal Consiglio dei Ministri. Sono previste una serie di eccezioni, sia in senso estensivo che restrittivo.

E' esclusa l'autorizzazione preventiva fino al 100% del capitale, per le società di nuova fabbricazione i cui prodotti siano contenuti in una particolare lista (Lista Apendice del Bratel de Aduanas; è il caso dell'acquisto di terre a fini turistici) e per le imprese di sfruttamento degli idrocarburi. Il limite alla partecipazione estera esente da autorizzazione viene invece abbassato per le imprese di sfruttamento

max

dei minerali, per le imprese navali ed aeree, per i servizi pubblici e per le Banche di nuova creazione. L'assorbimento di imprese locali (take-over) può venire proibito nel caso avvenga da parte di imprese straniere a partecipazione statale.

I paesi socialisti aperti agli investimenti esteri (Romania, Ungheria, Jugoslavia) prevedono IED unicamente nella forma di joint-ventures, con una partecipazione estera non superiore al 49%. Cambia peraltro lo stato legale e la struttura organizzativa delle imprese nei diversi paesi. In Jugoslavia l'IED è considerata una forma di partecipazione in imprese già costituite.

Si richiede all'entrata un apporto di capitale non inferiore ai 260.000 dollari e vengono esclusi per legge gli IED dal settore del commercio, delle assicurazioni, delle banche, dei trasporti e di tutti i servizi di pubblica utilità, ad eccezione di quello della ricerca scientifica. Gli investimenti esteri vengono autorizzati dal Segretariato Federale dell'economia, il quale accerta che essi si comportino:

- un aumento di produzione, di esportazioni e di produttività, rispetto all'impresa nazionale;
- l'utilizzo di tecniche di produzione e di organizzazione aziendali moderne (preferibilmente non già disponibili in Jugoslavia);
- l'incremento della ricerca scientifica;
- una quota di esportazioni non inferiore al 40% della produzione.

(1) Il Ministro decide se concedere o meno il permesso di impianto entro soli 8 giorni dalla richiesta. Esso comporta notevoli facilitazioni, ai fini specifici dell'installazione, per l'impresa estera e per il suo personale, quali l'esenzione da ogni tipo di carico fiscale (dal dazi doganali agli obblighi postali), permessi di soggiorno, ecc.

4. Condizioni ^{per il} deflusso di fondi e ~~con~~ l'indebitamento delle M.N.

Un costo tangibile dell'importazione di investimenti diretti dall'estero è la pressione che potrebbero esercitare sulla bilancia dei pagamenti le rimesse di interessi, profitti e dividendi, nonché il rimpatrio improvviso dei capitali esteri accumulati. Per questa ragione i paesi tendono a condizionare, pur garantendolo, il deflusso dei fondi. D'altro lato, la completa liberalizzazione di tali movimenti costituisce una ~~grande~~ ^{evidente} ~~vantaggio~~ ^{vantaggio} per l'impresa multinazionale.

Irlanda e Spagna sono le nazioni più liberali in materia di deflusso di fondi: la prima non ha alcuna limitazione, né quantitativa né temporale, né valutaria. La seconda, prevede solo qualche obbligo, rispetto alla liquidazione del capitale, dettato dalla legge sulle S.p.A.

In Jugoslavia la divisa estera necessaria al rimpatrio dei profitti deve essere guadagnata dalla joint-venture attraverso le esportazioni (possono trattenere fino al 53% della valuta da esportazioni). Prima del 1967 esistevano condizioni sulla permanenza minima del capitale straniero e sul reinvestimento dei profitti (almeno il 20%), oggi abbandonate. Ancora però l'associato estero non può prematuramente ritirarsi dall'accordo di partecipazione (se non in casi eccezionali) e incorre in pesanti vincoli valutari (differenziali per settore) al rimpatrio del capitale.

In Cecia il capitale importato non può essere ripagato prima di un anno dalla data in cui l'impresa ha iniziato a produrre e con rimesse annue non superiori al 10%. Le rimesse di profitti non potranno superare il 12%; quelle sui prestiti, il 10% annui cumulabili. Non soggiacciono a questi vincoli le imprese esportatrici (che possono trattenere fino al 70% delle divise guadagnate) e, dietro autorizzazione, gli investimenti di importo particolarmente elevato.

Il Portogallo regola anche il deflusso di fondi con il regime dell'autorizzazione, che gli permette di tutelare in maniera più flessibile gli interessi del paese. L'autorizzazione preventiva accerta che l'impresa abbia assolto alle condizioni che governano l'investimento: tasse, ammortamenti, ecc. Il capitale, che può essere rimpatriato con tutte le plusvalenze, non può lasciare il paese prima di cinque anni dall'inizio dell'importazione e per ammontari non superiori al 20% annuo del totale. In presenza di problemi valutari le rimesse all'estero (di redditi e di capitali) possono venire dilazionate dalla Banca Centrale per un periodo non superiore ad un anno, o addirittura dal Consiglio dei Ministri. Il trasferimento dei fondi viene comunque garantito e, per il periodo di attesa, le somme vengono depositate in conti vincolati e garantiti dai ricchi di cambio.

Nel caso di vendita o liquidazione della partecipazione estera alla parte portoghese spetta il diritto di opzione.

Come si può notare, le limitazioni sul rimpatrio dei profitti e del capitale di carattere non valutario, tendenti a tutelare l'economia e la controparte nazionale, sono rimaste solo in Jugoslavia e Portogallo.

Nella generalità dei paesi il finanziamento interno delle multinazionali a breve termine viene lasciato completamente libero, mentre può essere regolato il finanziamento a medio e lungo termine. Fra i paesi considerati solo Spagna e Portogallo hanno disposizioni in materia in linea con la tradizione sudamericana.

In Spagna, quando la partecipazione estera raggiunge il 25% del capitale, il ricorso al credito interno a lungo termine non deve superare il 50% del capitale fiscale; per importi addizionali le imprese straniere debbono rivolgersi al credito esterno, almeno in proporzione alla quota di partecipazione.

In Portogallo le condizioni del finanziamento a lungo termine vengono determinate dal Ministero della pianificazione e coordinazione economica e dal Ministero delle finanze, dopo aver consultato la Banca centrale. Ma acquistano la natura di incentivi e non di restrizioni. Possono esistere invece restrizioni sui finanziamenti concessi con fondi pubblici.

5. Gli incentivi nella politica di sviluppo dei singoli paesi

L'autorizzazione all'entrata degli IED (esclusa solo da Irlanda e Spagna, quest'ultima per partecipazioni inferiori al 50%) in regime generale non comporta un processo di contrattazione tra il paese ospite e la multinazionale, il quale avviene ad un successivo livello. Nel caso in cui l'IED sia di particolare rilevanza per il paese o richieda particolari facilitazioni, è previsto un regime speciale di autorizzazione che, in genere, fa capo al Consiglio dei Ministri (Portogallo, Spagna, Grecia).

Cercheremo di esaminare il ruolo che i singoli paesi assegnano nei programmi di sviluppo nazionali no agli IED, attraverso le clausole generalmente incluse nella contrattazione e il sistema degli incentivi.

Grecia

In Grecia l'autorizzazione permette innanzitutto alle imprese di godere dei vantaggi già predisposti dalla legislazione, che favorisce i progetti superiori ai 4 milioni di dollari e le imprese esportatrici (dal 1961). I progetti particolarmente elevati possono contrattare con il Governo condizioni ancora più favorevoli. I termini generalmente inclusi negli accordi riguardano lo sviluppo delle esportazioni, della produzione, il trasferimento della tecnologia e il tipo di incentivi. Da notare al riguardo che vengono preferiti nuovi prodotti, con un'alta percentuale di valore aggiunto e che non vengono inclusi limiti minimi o stimoli all'impiego locale a qualsiasi livello. Gli obiettivi prioritari della politica greca appaiono dunque rivolti alla struttura produttiva: modernizzazione e decentramento dell'industria, stabilimento della grande impresa, oltre che al miglioramento della bilancia dei pagamenti.

Il sistema degli incentivi è collegato alla grandezza dell'investimento, alla sua localizzazione (il paese è stato diviso in cinque regioni, dalla A alla E); al tipo di settore e alla destinazione del prodotto (manifatturiero, edilizio, esportazione). Gli incentivi consistono soprattutto in esenzioni e alleggerimenti fiscali, ma anche in sussidi in conto interessi, in grants, esenzioni dai dazi doganali, aumento dei tassi di ammortamento, e riduzione dei contributi sociali ().

(1)

Secondo una interpretazione, con l'entrata della Grecia nella CEE/ la scelta dell'investimento estero come strumento di sviluppo appare più che mai obbligata. Le prospettive di sviluppo delle esportazioni del paese, lungo le linee passate, sembrano infatti deboli: a) i prodotti tradizionali, finora venduti alla CEE incontreranno difficoltà di domanda e di penetrazione nei mercati; b) E' probabile che i vantaggi comparati della Grecia, data la concorrenza dei paesi meno sviluppati, si spostino verso linee di produzione intensive di lavoro qualificato, che possono operare efficacemente a scala ridotta. Si tratta di beni di consumo e di produzione moderni, che hanno buone prospettive di collocamento (interne ed estere), ma dei quali la Grecia possiede attualmente una base di produzione del tutto inadeguata. Ma come è possibile attivare nuove branche del settore manifatturiero in assenza di protezione? Solo le multinazionali sembrano in grado di superare il problema "dell'industria nascente", sopportando minori costi ed essendo tollerate al circuito internazionale.

Esisterebbero dunque due vincoli allo sviluppo futuro della Grecia: esportazioni e allargamento della base industriale, vincoli, che il paese non è in grado di rinuovere da solo in regime di libero scambio. Se questo è il contesto, non si affida agli investimenti esteri un compito troppo importante?

Questa visione si riflette nell'attuale legislazione degli IED, che privilegia i prodotti nuovi e moderni. Esulerebbero da questa ottica le preferenze accordate alla grande impresa.

(1) Cfr. John Papantoniou, Foreign trade and industrial development: Greece and the EEC, "Cambridge J. of Economics", n.1, march 1979

Irlanda

In Irlanda la selezione degli investimenti esteri è affidata esclusivamente al sistema degli incentivi, che vengono concessi attraverso meccanismi oltremodo flessibili, che non impegnano l'attività governativa, nè sono delimitati da alcuna cornice legislativa.

Il sussidio base per lungo tempo è stato quello del grant in conto capitale per la realizzazione di nuovi investimenti. Esso copre dal 60% al 25% del costo dell'investimento a seconda della sua localizzazione; viene attuata una politica regionale di dispersione e non di poli industriali.

I profitti sulle esportazioni erano completamente esenti dalla tassazione per i primi 15 anni di vita dell'impresa. Essendo però questa disposizione contraria alla legge della CEE, l'Irlanda si è impegnata a sostituirla, a partire dal 1981, con una tassa del 10% uniforme su tutti i profitti di impresa (molto bassa). Oggi viene offerto alle nuove imprese un pacchetto più differenziato di agevolazioni, finalizzate anche all'addestramento della manodopera e alla Ricerca & Sviluppo, oltre che alla promozione di joint-ventures.

La politica di sviluppo irlandese outward-looking è stata attuata con molta decisione. Essa ha usato il "bastone" dell'abbattimento delle barriere doganali e la "carota" degli incentivi all'esportazione. Solo che i destinatari dei due metodi sono stati gruppi di imprese diversi: rispettivamente, le vecchie imprese che operano nel mercato interno e le nuove imprese (per 2/3) che producono per il mercato estero (4). L'impatto sulle vecchie imprese è stato piuttosto pesante, ma lo sviluppo del reddito e della domanda interna hanno reso meno dolorosa l'operazione. D'altra parte l'elemento straniero, operando esclusivamente per l'esportazione, non entrava in concorrenza diretta con quello locale.

Gli Irlandesi si chiedono oggi se gli incentivi siano stati troppo abbondanti o inutilmente discriminatori. Ma in caso contrario gli effetti sarebbero stati gli stessi? Inoltre ci si chiede se essi contengano un bias a favore dell'uso del capitale rispetto al lavoro o se scoraggino i legami con l'industria nazionale, già bassi in imprese outward-looking. Per quanto riguarda i grants concessi in conto capitale, l'evidenza ha

mostrato una riduzione del costo del grant con l' aumento del valore delle attività fisse. La pratica amministrativa tenderebbe infatti a bilanciare il bias verso il capitale, tenendo conto delle capacità occupazionali del progetto. Ciononostante, il costo del grant per occupato risulta correlato positivamente all' intensità capitalistica. Questo significa che, di fatto, vengono sovvenzionate non tanto le imprese di grandi dimensioni, quanto quelle capital-intensive.

Per quanto riguarda i legami delle imprese estere con il tessuto produttivo nazionale è da notare che, seppure essi si mantengono piuttosto bassi ~~(3)~~, sono aumentati nel tempo in tutti i settori, per un processo in parte spontaneo, in parte agevolato dall' IDA, che aiuta le piccole imprese irlandesi ad identificare le opportunità di mercato per la produzione di semilavorati.

Le imprese straniere hanno mostrato di avere un forte potenziale occupazionale, allontanando il timore che il paese debba ricorrere a continue iniezioni di nuove imprese. Dal 1976 l' IDA sovvenziona principalmente progetti di espansione di imprese già esistenti.

Questi risultati giustificerebbero la politica governativa che ha mirato ad attrarre le imprese ad alto potenziale di sviluppo, più che le imprese labour-intensive di per sé (3).

Spagna

L' esperienza della Spagna è stata per molti aspetti opposta a quella dell' Irlanda. Aperte le frontiere al commercio e ai capitali esteri nello stesso periodo (1956-59), gli Spagnoli si sono limitati a regolare normativamente l' afflusso degli investimenti esteri, senza incentivarli. Le circostanze interne ed esterne erano favorevoli ad un afflusso spontaneo di investimenti stranieri nel paese del tipo market-oriented.

Gli obiettivi iniziali della legge sugli IEB furono quelli di compensare il pesante deficit commerciale e sostenere il risparmio interno per rendere possibile un tasso di crescita più alto. Lo sviluppo, in regime autarchico, sembrava essere stato compromesso dalla scarsità di risorse.

La forma dell' investimento estero che veniva privilegiata era quella

della partecipazione (a differenza dell' Irlanda), senza alcun intento selettivo. Gli investimenti affluiti diedero risultati positivi, secondo gli Spagnoli, rispetto agli obiettivi proposti. Si evidenziano peraltro dei difetti negli IED prevalenti, quali l' eccessiva concentrazione in alcuni settori (chimico e mezzi di trasporto), l' alto costo dei pagamenti per la tecnologia e l' assistenza tecnica, una certa influenza negativa sulla bilancia commerciale (le MN importavano di più ed esportavano di meno della media del settore). Con la crisi economica degli anni '70 cambiavano inoltre molte condizioni economiche interne ed esterne: l' afflusso di IED tendeva a diminuire e ne aumentavano i pagamenti. Per tutti questi motivi nel 1974 fu ritoccata la legislazione, in senso più liberale, ma con criteri più selettivi rispetto ai settori di impiego; venne inoltre introdotto un nuovo obiettivo (oltre a quello della bilancia dei pagamenti): quello occupazionale.

Contemporaneamente, la Spagna si era dotata di politiche di sviluppo regionale e di incremento delle esportazioni, per le quali aveva predisposto incentivi di natura fiscale e creditizia (non grants).

La capacità della Spagna di fare da "intermediario" fra paesi di origine delle MN e paesi sottosviluppati (America Latina e Arabia) costituisce probabilmente la via naturale per spostare gli sbocchi degli IED dall' interno all' estero. Diversamente dal passato, già negli anni '70 le MN spagnole hanno infatti mostrato di essere outward-looking.

Jugoslavia

In Jugoslavia la contrattazione avviene tra due imprese, quella nazionale e quella estera. I ministri si limitano ad approvare o disapprovare le condizioni raggiunte dalle stesse e certi requisiti disposti per legge già visti. Gli accordi riguardano principalmente: a) lo sviluppo delle esportazioni; b) il trasferimento e il controllo della tecnologia; c) il trasferimento e il controllo della gestione dell' impresa.

Gli obiettivi per i quali il paese ha progressivamente, ma rapidamente allentato i vincoli all' importazione di investimenti esteri sembrano da ricercarsi, secondo una probabile successione temporale, nel

tentativo di aumentare l' occupazione interna; migliorare la bilancia dei pagamenti, e arrivare alla convertibilità del dinaro; migliorare l' efficienza produttiva, la struttura degli investimenti e l' allocazione delle risorse. Aumentare per questa via l' integrazione del paese nell' economia mondiale, sulla base dei costi comparati. Ci si attende anche molto dall' accesso ai know-how manageriali e alle capacità di marketing e di vendita stranieri.

Non sono previsti incentivi e sussidi di carattere generale per gli investimenti. La legislazione valutaria orienta però le imprese estere verso le esportazioni; esiste inoltre una differenziazione temporale nei saggi di tassazione dei profitti, che sono lasciati alla competenza delle singole repubbliche. (Essi vanno dal 14% nella meno sviluppata al 35% nella più sviluppata.) Se i profitti vengono reinvestiti sono previste delle riduzioni. La localizzazione attuale degli investimenti in Jugoslavia sembra peraltro motivata dalla presenza di infrastrutture e di forza lavoro qualificata, nelle regioni più sviluppate, nonché dalla vicinanza delle materie prime (4).

Portogallo

In Portogallo, come abbiamo in parte già visto, esistono due regimi di autorizzazione: uno generale e uno contrattuale. Possono rientrare nel secondo regime tanto i progetti di nuovi investimenti, quanto i programmi di riorganizzazione o ristrutturazione (finanziaria, tecnica, amministrativa, commerciale) delle imprese. Salvo casi eccezionali, il regime contrattuale viene invece escluso alle filiali di imprese estere.

Gli obiettivi degli accordi che sottostanno all' autorizzazione governativa mirano ad incentivare quegli investimenti e quelle ristrutturazioni che siano di particolare valore per l' economia portoghese (che riguardino campi di attività definite rilevanti dal piano nazionale), o che siano caratterizzate dal particolare importo o dalla profittabilità a lungo termine.

Al programma di investimento estero viene richiesto, tra l' altro:

- un alto valore aggiunto sul territorio e la creazione di almeno 250 posti di lavoro permanenti;
 - un surplus di esportazioni sulle importazioni di almeno 1/3 del valore delle esportazioni stesse;
 - la garanzia che i pagamenti per i profitti e per i trasferimenti di tecnologia non superino l' ammontare del capitale importato per un numero di anni da fissarsi in connessione alle caratteristiche dell' investimento;
 - il capitale proprio della compagnia deve finanziare il progetto per almeno il 50% del capitale fisso richiesto dal programma;
 - clausole per i programmi di addestramento del personale.
- I benefici che vengono in cambio concessi alle imprese straniere vanno da un alleggerimento nelle clausole valutarie e finanziarie rispetto al regime generale, alla predisposizione da parte dello Stato di infrastrutture necessarie all' investimento (o una partecipazione al loro costo o al costo di investimenti anti-pollution), alle esenzioni o riduzioni di tasse e dazi doganali, diminuzione del reddito imponibile, aumento del tasso di ammortamento.

La legislazione portoghese ci sembra rivolta a tutelare gli interessi del paese un po' sotto tutti gli aspetti: V.A., occupazione, bilancia dei pagamenti, indebitamento, tecnologia. L' orientamento che si mira a dare all' afflusso di IED è, ancora una volta, di tipo settoriale (come in Spagna) e dimensionale (come in Grecia).

-
- (2) Cfr. Dermot Mc Aleese, Outward-looking Policies, Manufactured Exports and Economic Growth: the Irish Experience, NIMEO
 - (3) Cfr. Dermot Mc Aleese - Donogh Mc Donald, Employment Growth and the Development of Linkages in Foreign-Owned and Domestic Manufacturing Enterprises, Bulletin
 - (4) Cfr. C.R. Chittle, Direct Foreign Investment in a Socialist Labour-Managed Economy: the Yugoslav Experience, Weltwirtschaftliches Archiv, Heft 4, 1975.

Considerazioni generali

1. Come per i paesi meno sviluppati, la recente rifioritura della legislazione sugli IED in Spagna, Portogallo, Grecia, Jugoslavia, sembra avere il duplice scopo di informare e garantire l'investitore estero, e di incanalare gli IED verso usi ritenuti prioritari. Il criterio della selezione degli investimenti sembra dunque prevalere su quello del controllo degli effetti (presente solo in Portogallo e in Jugoslavia) e su di un qualsiasi obiettivo quantitativo di afflusso (anche se tutti i paesi, a eccezione dell'Irlanda, sperano di aumentarne l'importazione).
2. L'interesse agli IED dei paesi considerati non è più motivato dalla scarsità di risorse finanziarie - un tempo questa considerazione valeva per Spagna e Jugoslavia - bensì dalla scarsità di capitale industriale. In alcuni paesi le risorse finanziarie sembrano anzi abbondanti, facendo parte del sistema degli incentivi (ci riferiamo in particolar modo ai grants). Solo Spagna e Portogallo sorvegliano l'indebitamento interno delle multinazionali.
3. Tranne che nel paese socialista, non esistono settori specificamente esclusi agli IED (senza esserlo agli investimenti privati interni); solo la Spagna presenta restrizioni all'entrata in alcuni settori. Questo fatto è peculiare, tanto rispetto alle tendenze ^{in atto} nei paesi meno sviluppati che rispetto a quelli più sviluppati. I take-overs vengono vincolati ~~solo~~ ^{da} in Spagna e Portogallo, le quali favoriscono la forma della partecipazione estera.
4. La preferenza data in Portogallo e in Grecia ai progetti di IED di grandi dimensioni, assieme alle considerazioni fatte ai punti 2. e 3., ci fanno pensare all'intenzione, da parte dei governi di questi paesi, di usare gli investimenti esteri come surrogato dell'intervento statale che in alcuni paesi si è reso necessario

nelle fasi di modernizzazione della struttura industriale.

5. A differenza dei paesi più sviluppati, tutti questi paesi rinunciano ai guadagni fiscali sui profitti delle multinazionali. Non tentano pertanto di controllarne i prezzi di trasferimento. Essi assegnano agli investimenti esteri, in primo luogo, l'obiettivo di accelerare l'industrializzazione e il riequilibrio regionale, in secondo luogo, di incrementare l'occupazione e migliorare la bilancia dei pagamenti (soprattutto acquisire nuovi sbocchi esteri).

Il trasferimento di tecnologia e di capacità manageriali, generalmente riconosciuto come effetto collaterale dell'IED, viene particolarmente considerato dal Portogallo e dalla Jugoslavia.

6. In quasi tutti i paesi la politica degli IED ^{accompagna} (con diversi pesi) la generalità del regime legislativo alla flessibilità del regime dell'autorizzazione per singoli progetti. La preminenza di una forma tecnica piuttosto che l'altra non si associa al grado di promozione degli stessi: Irlanda e Grecia, che presentano la maggior gamma di incentivi, procedono in maniera opposta.

7. Gli incentivi vengono attualmente posti in rapporto alle esigenze interne dei singoli paesi, senza tener conto delle condizioni e delle potenzialità dell'offerta; né i paesi sembrano porsi il problema della concorrenza e del coordinamento delle politiche. Trascurare tali aspetti può incidere notevolmente, oltre che sull'efficacia, sul costo di tali politiche.

8. Tutti i paesi favoriscono gli IED export-oriented. Questo fatto assieme all'uso di non porre condizioni sugli acquisti di inputs locali, sulle quote di partecipazione estera e sulla permanenza ~~dei~~ del capitale estero, può stimolare IED integrati verticalmente. Ricordiamo che questo tipo di investimento è meno ricco di esternalità, quindi meno idoneo al rinnovamento della struttura produttiva e allo sviluppo regionale (che sono ^{risultati} ~~sono~~ obiettivi prioritari); più adatto ai paesi piccoli, che non ai grandi.

Tav. 1. Linee di tendenza nella regolamentazione degli IED, nei paesi meno sviluppati.

I <u>Asia</u> (la maggior parte dei paesi, India esclusa) <u>Africa</u> <u>CACM</u> (Mercato Com. Am. Cen.)	II <u>Medio oriente asiatico</u> <u>Africa del nord</u>	III <u>America del Sud</u> (e India)
<ul style="list-style-type: none"> - Selezione degli IED attraverso gli incentivi, abbondanti e generalizzati (esenz. fiscale a lungo te) - Accento sul contributo funzionale degli IED - Pochi limiti alla proprietà estera ed esclusione di pochi settori - Regolamentazione internazionale e regionale delle dispute 	<ul style="list-style-type: none"> - Maggiore discriminazione all'entrata degli IED, attraverso la regolamentazione - Introduzione della partecipazione locale (Joint-ventures) - Quote sull'impiego della manod'opera e dei managers locali - Incentivi al momento dell'installazione, limitati nel tempo - Regolamentazione internazionale e regionale delle dispute. 	<ul style="list-style-type: none"> - Selezione, caso per caso, degli IED con criteri "costi-benefici", anche di carattere sociale (pollution) - Pochi incentivi fiscali e solo nel caso di specifici contributi - Stretta regolamentazione della proprietà e molti settori esclusi agli IED - Selezione all'entrata della tecnologia - Limiti sul controllo manageriale estero e sul rimpatrio dei profitti - Limiti all'indebitamento interno delle multinazionali - Regolamentazione <u>solo</u> locale delle dispute

Fonte : ONU, National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations, N.Y., 1972

Tav. 2. Amministrazione e procedure all'entrata degli IED nei 5 paesi

Paesi	Amministr. sep. degli IED, con Istituti e leggi specifiche	Autorizzaz. all'entrata		Selezione degli IED all'applicazione incentivi	Regolam. separata tecnologia	Settori esclusi o riservati	Contr. take-over
		Regime generale	Special				
Portogallo	X	X	X	X	X	-	X
Spagna	X	-	X	-	-	X	X
Irlanda	-	-	-	X	-	-	X
Grecia	X	X	X	X	-	-	-
Jugoslavia	X	X	-	-	-	X	X

Tav. 3. Vincoli finanziari

Paesi	Rimpatrio profitti		Rimpatrio Capitale	Indebitam. interno
	Vinc. (b. d. a. m.)	2.4		
Portogallo (b. d. a. m.)	-	-	X	X
Spagna	-	-	-	X
Irlanda	-	-	-	-
Grecia	X	X	X	-
Jugoslavia	X	-	(Vinc. vacante)	-

Tav. 4. Incentivi

	Criteri di selezione degli IED				Natura					
	Grandezza dell'inv.	localiz.	settore o prodot.	Contributo esport.	fisc.	Credit.	Grants	Infrastr.	Dazi dog.	Amortamento
Portogallo	X	-	X	-	X	X	-	X	X	X
Spagna	-	X	-	X	X	X	-	-	X	X
Irlanda	-	X	-	X	X	X	X	X	-	-
Grecia	X	X	X	X	X	X	X	-	X	X
Jugoslavia	-	X	-	X	X	-	-	-	-	-

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

14

DIMENSIONE DELLE AZIENDE E PRODUTTIVITA' : UN CONFRONTO INTERNAZIONALE PER IL SETTORE MANIFATTURIERO.

(R. MAZZONI)

I. Introduzione

In questa nota sono presentati alcuni risultati di un recente studio tendente ad analizzare il contributo che, nel corso dello sviluppo economico, gli stabilimenti di differenti dimensioni danno alla produzione ed alla occupazione, nonché i ^{divari}divari di produttività che essi manifestano all'interno della branca in cui operano e tra le diverse branche del settore manifatturiero. L'approccio seguito nello studio è del tipo cross-section il quale, nonostante i limiti che possiede, è ancora il più adatto a fornire alcune indicazioni circa le tendenze di lungo periodo di quelle grandezze che, come le nostre, mutano nel tempo molto lentamente.

La maggior parte dei dati si riferiscono a cinque paesi industrializzati che si trovano a differenti stadi di sviluppo. Essi sono: il Giappone, l'Italia, il Regno Unito, la Germania Federale e gli Stati Uniti. Tutti i dati sono stati desunti dai censimenti industriali condotti in questi paesi, rispettivamente, nel 1967, 1971, 1968, 1969, 1967. Poichè la classificazione delle attività economiche diverge, da paese a paese, a volte anche considerevolmente, per accrescere la comparabilità dei dati si sono riclassificate le sottoclassi di ciascuna branca, quali risultavano dai singoli censimenti, così da uniformarle alla definizione che ad esse è data dall'Istituto di statistica italiano.

2. Divari nella produttività e nel salario per addetto tra stabilimenti di differenti dimensioni.

I risultati ottenuti dall'esame della relazione esistente tra la dimensione delle unità produttive, misurata dal numero di addetti, e la loro produttività, espressa in termini di valore aggiunto per addetto, sono sintetizzati nella tabella 1. Una rappresentazione più completa della relazione è data invece dalla figura 1 dove, per evitare di disegnare dei grafici illeggibili, sono riportate le curve di tre soli paesi.

Le indicazioni più interessanti che emergono dalla tabella sono che:

— per tutti i paesi esaminati, la relazione è sostanzialmente positiva;

— la crescita della produttività all'aumentare delle dimensioni non è uniforme tra le varie branche: tende ad essere particolarmente accentuata per gli alimentari, la chimica, la cartotecnica e la produzione di carta, mentre è quasi assente per pelli e calzature;

— per le manifatture complessive e praticamente in quasi tutte le sue branche, l'Italia e il Giappone presentano saggi di variazione della produttività più accentuati degli altri paesi; Germania Federale, Stati Uniti e Regno Unito seguono nell'ordine.

Secondo un'ipotesi formulata da G. Fuà(I), l'ultimo risultato tende a suggerire una interpretazione della relazione tra produttività e dimensioni in termini del grado di sviluppo raggiunto da un paese. Si è portati cioè a pensare che nelle fasi iniziali del processo di crescita economica, la capacità del sistema industriale di organizzare imprese medio-grandi, in grado di effettuare lavorazioni a scala elevata mediante l'impegno di moderne conoscenze tecnico-organizzative, è estremamente ridotta. Quando questa si manifesta, tuttavia, i livelli di produttività che ne conseguono sono nettamente superiori a quelli che caratterizzano le imprese di minori dimensioni le quali, in questa fase di sviluppo, costituiscono la stragrande maggioranza delle unità produttive.

Al trascorrere del tempo, la concorrenza sui prezzi e salari nonché l'aumentata capacità di organizzare strutture produttive moderne, agiscono nel senso di permettere la sopravvivenza solo alle aziende in grado di raggiungere livelli di produttività vicini a quelli delle imprese meglio organizzate. Ciò comporta che nelle fasi avanzate dello sviluppo, in ciascuna classe dimensionale siano presenti unità produttive per le quali quella dimensione rende possibile il risultato dianzi accennato. Quanto affermato sarebbe dimostrato dalla tendenza .

(I) G. Fuà, Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana, Bologna, 1976.

della curva del prodotto per addetto ad appiattirsi nel corso dello sviluppo economico.

A maggior sostegno di questa conclusione, nella fig. 2 è rappresentato l'andamento dell'indice del valore aggiunto per addetto per un gruppo di paesi che, rispetto a quello finora considerato, è rappresentativo delle diverse fasi dello sviluppo economico. Come è possibile vedere, la forma dei grafici non contrasta con quanto affermato precedentemente.

Il comportamento della produttività, al variare delle dimensioni delle unità produttive, si riflette su quello del salario per addetto. Confrontando infatti le due parti della tab. 1 è possibile rilevare come nei vari paesi la connessione esistente tra l'indice dei salari e quello della produttività tende ad essere particolarmente marcata in tutte le branche manifatturiere. La connessione appena rilevata implica che le differenze nei salari percepiti dagli addetti in imprese di dimensioni diverse tendono, come si era già rilevato a proposito della produttività, ad attenuarsi nel passaggio dai paesi di più recente sviluppo a quelli che lo hanno sperimentato da più tempo. Su questo punto si osservino anche le curve riportate nella fig. 3 (2).

3. Dimensione media degli stabilimenti, occupazione e produzione per classi di dimensione degli stabilimenti.

Il fatto che lo sviluppo proceda di pari passo con l'aumentata capacità di organizzare strutture produttive moderne comporta numerosi

(2) In Giappone, per il quale non siamo stati in grado di reperire dati sui salari per addetto corrisposti negli stabilimenti dalle dimensioni pari a quelle qui esaminate, risultava che il salario per addetto in aziende che occupavano dalle 10 alle 99 unità lavorative era, nel 1961, circa il 50% di quello pagato in aziende con 1000 o più addetti. Il dato è ricavato da: S. Broadbridge, *Industrial dualism in Japan*, London, 1966.

mutamenti nella struttura del settore manifatturiero. Alcuni di essi sono rilevabili dalla tab.2. Come si può notare, i paesi di più antica industrializzazione tendono ad avere una più alta percentuale di stabilimenti di dimensioni medio-grandi dove, inoltre, è concentrata una più elevata quota sia di occupati che di produzione complessiva. Circa la dimensione media degli stabilimenti e la quota di occupati per classi dimensionali si osservino anche le tab.3 e 4 e la fig.4.

4. Divari di produttività tra gli stabilimenti di differenti branche manifatturiere.

I mutamenti che nel lungo periodo intervengono nella struttura della domanda, nelle tecniche produttive e nella divisione internazionale del lavoro si riflettono nei cambiamenti subiti dal peso relativo, in termini per esempio di occupati o di produzione, dei vari rami della economia e in particolare, per quanto ci riguarda, delle diverse branche del settore manifatturiero dove quelle tradizionali tendono a perdere di importanza nei paesi più sviluppati (si veda tab.5). È possibile ipotizzare che le risorse, soggette a quelle forze dinamiche, si indirizzino verso i settori moderni delle manifatture attraverso un processo di selezione tendente a mantenere nelle attività tradizionali quelle imprese che, per tipo di prodotti e/o livello tecnico ed organizzativo, raggiungono livelli di produttività sufficientemente elevati da poter remunerare i fattori produttivi in modo tale da ritardarne l'esodo verso le altre attività. Nella misura in cui questo processo di selezione è tanto più accentuato quanto più un paese è avanti nello sviluppo, si dovrebbe avere come risultato un livello di produttività nei settori tradizionali notevolmente più favorevole per le imprese dei paesi maggiormente più sviluppati (3).

Alcune indicazioni che non contrastano con quanto si è appena affermato si possono ricavare confrontando i livelli di produttività

(3) Il processo che si è descritto dovrebbe portare, nel lungo periodo, ad un parziale livellamento tra la produttività del lavoro

dell'Italia e del Giappone con quelli degli altri paesi. Dalla tab.5 si può infatti rilevare come i due paesi mostrano dei livelli comparati di produttività più sfavorevoli negli stabilimenti che operano nelle attività tradizionali. Nelle altre si nota invece che le differenze di produttività tendono a diventare più lievi; ciò accade in particolare nelle produzioni metallurgiche, poligrafiche e della gomma e, in minore misura, almeno per l'Italia, in quelle meccaniche.

(continua nota 3)

delle singole branche, così come in precedenza si è visto sembra accadere all'interno di ciascuna di esse. Le residue differenze sarebbero da imputarsi alla diversa dotazione di capitale per addetto che contraddistingue le singole branche. Altre nostre elaborazioni mostrano in effetti che i paesi più sviluppati hanno minori differenziali di produttività e di salario per addetto tra le branche manifatturiere. Su questo tema si veda comunque: G. Fuà, Sviluppo ritardato e dualismo, Bologna, 1978.

Tab. 2. Indice del Valore aggiunto e del salario per addetto in stabilimenti di diversa dimensione.

Indice del valore aggiunto per addetto negli stabilimenti della classe di addetti 300-999, fatto pari a 100 quello della classe 20-49. Vari Paesi.

	Italia (1972)	Giap- pone (1969)	Regno Unito (1968)	Germa- nia F. (1967)	Stati Uniti (1967)
Alimentari e bevande	175	189	106	180	123
Tessili	128	101	105	105	95
Vestitario	167	142 ¹	111	126	91
Pelli, cuoio e calzature	109	82 ¹	107	127	107
Legno	165	136	98	132	117
Mobili	175	155 ¹	123	118	99
Metallurgia	143	157	106	109	121
Meccanica	148	149	110	108	110
Mezzi di trasporto	132	135	112	151	115
Chimica + deriv. petrolio	183	209 ¹	117	257	152
Minerali non metall.	157	170	97	84	113
Gomma	119	111	111	100	101
Plastica	142	—	106	110	127
Carta e cartotecnica	161	219	142	169	169
Poligrafiche	173	217	132	124	138
Varie	147	192 ²	127	93	131
Totale manifatture	165	183	118	150	124

¹ Il numeratore dell'indice è dato dal valore aggiunto per addetto degli stabilimenti con più di 200 addetti.

² Include i prodotti in plastica.

Indice del salario per addetto degli stabilimenti della classe di addetti 300-999 fatto pari a 100 quello della classe 20-49. Vari Paesi.

	Italia (1972)	Regno Unito (1968)	Germa- nia F. (1967)	Stati Uniti (1967)
Alimentari e bevande	191	102	131	117
Tessili	144	109	127	98
Vestitario	164	106	136	91
Pelli, cuoio e calzature	134	111	134	107
Legno	246	102	125	136
Mobili	160	124	113	96
Metallurgia	153	105	116	115
Meccanica	160	104	116	100
Mezzi di trasporto	161	110	155	116
Chimica + deriv. petrolio	175	111	126	117
Minerali non metall.	155	101	97	108
Gomma	142	120	114	110
Plastica	182	110	127	121
Carta e cartotecnica	189	136	153	132
Poligrafiche	210	123	133	113
Varie	160	116	124	111
Totale manifatture	174	113	126	111

Tab. 2 Distribuzione % degli addetti, stabilimenti o Valore aggiunto secondo la dimensione degli stabilimenti - Italia 1971 - dei paesi 1957-58 - Totali manifatture.

Addetti	1-24	25-49	50-99	100-199	200-499	500-999	+1000
IT.	27	13	11	3	15	8	17
Jap.	28	14	11	10	12	8	15
G.F.	14	8	9	11	16	11	31
U.S. (1)	6	8	9	17	14	13	33
U.K. (1)	8	4	8	11	20	15	34
Stabilimenti							
IT.	92,5	44	1,5	0,7	0,4	0,1	0,001
Jap.	87,2	2,7	2,8	1,3	0,7	0,2	0,1
G.F.	86,4	6,7	3,0	1,9	1,3	0,4	0,3
U.S.	61,8	16,0	8,2	6,5	2,5	1,2	0,8
U.K.	66,2	9,3	9,4	6,5	5,5	1,8	1,2
Valore aggi.							
IT.	21	10	10	10	17	10	22
Jap.	15	10	10	10	14	12	29
G.F.	11	7	8	10	16	14	34
U.S.	5	7	8	15	14	13	38
U.K.	7	4	7	10	17	15	38

(1) Per il Regno Unito i limiti della prima e seconda classe dimensionale sono compresi tra 1-24 e 25-49 addetti. I limiti della quarta e quinta classe sono compresi, per gli Stati Uniti, tra 100-249 e 250-499 addetti.

Tab. 3. Dimensione media degli stabilimenti: Totale manifatture e singole branche. Vari paesi.

Dimensione media degli stabilimenti in alcuni settori manifatturieri, Italia 1971 e altri paesi, 1967-1969.

	Rapporto tra il numero di addetti e il numero di stabilimenti					Indice del rapporto tra il numero di addetti e il numero di stabilimenti. Italia = 100				
	Italia (1971)	Giappone (1969)	Germania R.F. (1967)	Regno Unito (1968)	Stati Uniti (1967)	Italia (1971)	Giappone (1969)	Germania R.F. (1967)	Regno Unito (1968)	Stati Uniti (1967)
Alimentari e bevande	8,2	12,6	10,3	122,6	52,5	100	154	126	1.495	640
Tessili	11,0	11,1	57,4	103,9	131,2	100	101	522	944	1.193
Vestitario	4,3	11,4	8,5	50,0	31,4	100	265	195	1.165	1.195
Pelli e calzature	11,4	8,3	28,0	71,3	87,9	100	73	246	625	771
Legno e mobili	3,9	9,8	7,6	28,0	20,1	100	251	195	718	515
Metallurgia	51,0	57,3	120,2	179,4	111,7	100	112	236	352	219
Macchine non elettriche	32,5	24,2	70,0	99,7	41,9	100	74	215	307	138
Meccanica di precisione	15,8	23,7	20,0	75,4	88,7	100	163	127	477	561
Elettrotecnica	58,5	54,8	99,7	187,6	175,1	100	94	170	321	299
Mezzi di trasporto terr.	126,6	46,0	194,4	238,1	205,5	100	36	154	188	162
Altre meccaniche ¹	7,4	12,9	38,7	47,8	75,4	100	174	523	646	1.019
Chimica ²	30,6	36,8	88,3	59,9	65,1	100	120	289	326	215
Tot. Manifatture	10,3	17,1	24,7	85,3	60,8	100	166	240	828	590

¹ Esclusi navi ed aerei.

² Con plastica e senza derivati del petrolio.

Dimensione media degli stabilimenti manifatturieri: Italia 1971, e altri 4 paesi, 1967-1969. Totale manifatture.

	Rapporto tra il numero di addetti e il numero di stabilimenti per classi con numero di addetti superiore a:						Indice (Italia = 100) del rapporto tra il numero di stabilimenti per le classi con numero di addetti superiore a:					
	0	9	49	99	409	959	0	9	249	99	499	959
Italia 1971	10,3	39,6	201,0	350,1	1.354,2	2.511,9	100	100	100	100	100	100
Giappone 1969	17,1	52,2	195,5	351,6	1.280,8	2.247,8	166	68	97	101	93	89
Germania R.F. 1967	24,7	104,0	275,8	439,1	1.521,7	2.714,7	240	174	137	123	112	108
Regno Unito 1968	85,3	136,5	301,1	442,8	1.322,6	2.205,7	828	229	150	126	98	85
Stati Uniti 1967	60,8	120,9	275,5	426,9	1.472,6	2.645,1	590	203	116	122	109	105

Tab. 4 Distribuzione % degli addetti secondo la dimensione degli stabilimenti. Frequenze relative cumulative per classi di addetti, Italia 1971 e altri 4 paesi 1967-1969. Alcuni settori mancanti.

		Limite superiore delle classi di addetti					
		9	49	99	499	999	oltre 999
Alimentari e bevande	It.	30	52	62	86	94	100
	Giapp.	23	34	66	90	97	100
	GRF	34	53	62	85	93	100
	UK	1	9	15	50	70	100
Tessili	USA	3	18	31	75	87	100
	It.	15	37	50	82	93	100
	Giapp.	24	49	59	79	90	100
	GRF	3	14	25	67	85	100
Vestuario	UK	1	10	21	72	86	100
	USA	1	7	14	55	77	100
	It.	35	56	66	89	95	100
	Giapp.	24	62	77	96	98	100
Pelli e calzature	GRF	20	40	56	93	98	100
	UK	3	25	42	87	94	100
	USA	3	21	38	84	94	100
	It.	20	37	74	97	100	—
Legno e mobili	Giapp.	31	71	82	95	97	100
	GRF	5	24	39	78	85	100
	UK	2	16	30	81	92	100
	USA	1	8	19	79	95	100
Metallurgia	It.	49	77	88	98	99	100
	Giapp.	27	71	82	96	99	100
	GRF	34	59	71	93	98	100
	UK	10	37	55	92	100	—
Macchine non elettr.	USA	9	32	48	85	94	100
	It.	4	17	26	51	61	100
	Giapp.	4	20	28	48	61	100
	GRF	7	15	20	38	48	100
Meccanica di prec.	UK	1	6	10	33	47	100
	USA	1	9	15	39	52	100
	It.	7	29	41	71	81	100
	Giapp.	11	37	50	76	84	100
Elettrotecnica	GRF	2	10	18	47	62	100
	UK	2	11	19	51	65	100
	USA	4	19	28	53	67	100
	It.	13	37	50	75	89	100
Mezzi di trasporto terrestri	Giapp.	10	34	45	70	82	100
	GRF	13	27	35	58	72	100
	UK	2	12	20	51	72	100
	USA	2	9	15	43	58	100
Altre meccaniche ¹	It.	4	14	21	47	61	100
	Giapp.	4	19	29	52	62	100
	GRF	2	7	11	33	45	100
	UK	1	5	8	27	44	100
Chimica ²	USA	1	5	9	31	46	100
	It.	1	7	11	25	33	100
	Giapp.	5	18	25	46	57	100
	GRF	1	3	5	16	21	100
Tot. nuovi fatture	UK	1	5	8	21	30	100
	USA	1	4	8	21	29	100
	It.	29	56	68	87	93	100
	Giapp.	21	56	69	90	95	100
Chimica ³	GRF	6	23	36	72	85	100
	UK	5	23	33	62	78	100
	USA	2	13	22	51	64	100
	It.	8	25	35	61	72	100
Tot. nuovi fatture	Giapp.	7	25	35	65	79	100
	GRF	2	10	16	38	47	100
	UK	2	11	17	49	68	100
	USA	2	14	24	56	70	100
Tot. nuovi fatture	It.	19	40	51	75	85	100
	Giapp.	15	42	53	75	85	100
	GRF	10	23	32	58	69	100
	UK	2	12	20	51	66	100
Tot. nuovi fatture	USA	3	14	23	54	67	100

¹ Senza navi ed aerei.
² Con plastica e senza derivati del petrolio.

TAB. 5. Distribuzione % degli addetti in alcuni settori manifatturieri.
Vari anni, vari paesi.

	Italia (1971)	Giappone (1967)	Regno Unito (1968)	Germa- nia F. (1967)	Stati Uniti (1972)
Alimentari e bevande	8	10	10	11	9
Tessili	11	11	8	6	5
Vestitiario, pelli e calz.	12	5	7	7	9
Legno e mobili	8	7	3	6	5
Metallurgia	6	6	7	9	9
Mecc. di prec.	1	8	2	2	2
Macchine elettriche	7	11	10	10	10
Altre meccaniche ¹	17	17	20	21	18
Mezzi di trasporto	6	7	12	7	10
Minerali non metalliferi	7	5	4	5	3
Chimica e derivati petr.	8	7	7	8	7
Gomma	2	2	2	1	2
Carta e cartotecnica	2	3	3	3	3
Poligrafiche	3	4	4	3	6
Varie	3	3	1	1	2

¹ I dati sono stati depurati degli addetti alle officine di riparazioni.
Fonte: Nostre elaborazioni su dati dei censimenti industriali dei vari paesi.

(Segue Tab. 6)

		1-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1000+	Totale
Chimica + petrolio	It.	—	41	43	68	68	74	39	—
	Giapp.	52 ¹	53	70	86	172	—	—	104 ²
	GR	53	67	69	74	124	172	93	100
	UK	66 ³	57 ⁴	58	65	64	—	71	67
	USA	195	187	187	225 ⁵	307 ⁶	284	239	243
Min. non metalliferi	It.	—	44	52	59	69	69	83	—
	Giapp.	62 ¹	79	71	82	123	135	162	85 ²
	GR	103	108	100	104	98	91	96	100
	UK	90 ³	77 ⁴	79	78	79	73	86	81
	USA	240	222	223	239 ⁵	240 ⁶	231	249	242
Gomma	It.	—	76	84	78	89	90	115	—
	Giapp.	72 ¹	73	72	79	91	83	108	86 ²
	GR	109	94	83	87	89	94	107	100
	UK	100 ³	92 ⁴	107	106	82	102	106	101
	USA	263	263	274	230 ⁵	238 ⁶	266	330	297
Carta e cartotecnica	It.	—	55	67	92	79	89	101	—
	Giapp.	59 ¹	73	83	99	126	160	184	95 ²
	GR	66	74	83	94	104	126	108	100
	UK	85 ³	63 ⁴	66	77	86	89	101	87
	USA	240	211	222	243 ⁵	295 ⁶	359	339	286
Plastica	It.	—	52	60	68	80	73	—	—
	Giapp.	—	—	—	—	—	—	—	—
	GR	107	92	94	100	104	101	—	100
	UK	85 ³	83 ⁴	82	83	86	89	—	86
	USA	226	211	223	230 ⁵	243 ⁶	268	—	235
Poligrafiche	It.	—	73	93	103	133	126	149	—
	Giapp.	72 ¹	83	93	109	163	180	282	115 ²
	GR	94	93	92	96	96	112	128	100
	UK	86 ³	91 ⁴	93	98	103	123	127	105
	USA	251	253	250	290 ⁵	296 ⁶	322	331	285
Tot. manifatture	It.	51 ⁴	53	62	70	77	87	89	67 ⁴
	Giapp.	63 ⁵	73	83	90	110	134	157	94 ⁶
	GR	73	86	88	92	103	129	110	100
	UK	81 ³	76 ⁴	76	78	83	90	97	87
	USA	237	221	223	236 ⁵	252 ⁶	274	305	263

¹ Il dato si riferisce agli stabilimenti con un numero di addetti compresi tra 10 e 19.

² Comprende anche gli stabilimenti della classe 1-9 addetti.

³ I dati di questo settore sono inclusi nelle «Vare» qui non riportate.

⁴ Nostra stima con dati della contabilità nazionale.

⁵ Il dato riguarda gli stabilimenti con numero di addetti compresi tra 1 e 24.

⁶ Il dato riguarda gli stabilimenti con numero di addetti compresi tra 25 e 49.

⁷ Il dato riguarda gli stabilimenti con numero di addetti compresi tra 100 e 249.

⁸ Il dato riguarda gli stabilimenti con numero di addetti compresi tra 250 e 499.

— Indica che i valori della produttività sono inclusi in quelli della classe dimensionale immediatamente precedente.

— Indica che il dato non esiste.

Tab. (6) Indici del valore aggiunto per addetto degli stabilimenti classificati per dimensione e per settore di appartenenza. Italia 1967, Giappone 1965, Germania F. 1967, Regno Unito 1968, Stati Uniti 1967. (Germania F. = 100).

		1-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1000+	Totale
Alimentari e bevande	It.	—	77	92	93	107	133	120	—
	Giapp.	62 ¹	78	109	117	134	148	146	85 ¹
	GRF	65	93	107	123	137	177	114	100
	UK	120 ¹	118 ¹	114	102	115	117	124	116
	USA	283	306	327	339 ¹	363 ¹	373	431	349
Tessili	It.	—	53	61	64	68	71	72	—
	Giapp.	74 ¹	78	76	78	80	79	68	69 ¹
	GRF	87	96	101	99	102	101	101	100
	UK	83 ¹	82 ¹	81	81	81	100	146	93
	USA	274	233	213	216 ¹	215 ¹	222	200	213
Vestitario	It.	—	54	62	66	88	90	77	—
	Giapp.	82 ¹	78	77	74	111	—	—	79 ¹
	GRF	70	100	103	110	114	126	166	100
	UK	89 ¹	86 ¹	86	86	85	96	85	87
	USA	403	274	240	224 ¹	218 ¹	248	300	231
Pelli e calzature	It.	—	53	59	39	39	60	—	—
	Giapp.	115 ¹	116	89	97	93	—	—	93 ¹
	GRF	78	83	100	97	106	111	—	100
	UK	90 ¹	87 ¹	89	89	90	94	—	91
	USA	307	227	213	212 ¹	227 ¹	243	—	228
Legno	It.	—	45	37	62	72	74	—	—
	Giapp.	61 ¹	69	76	83	85	94	—	65
	GRF	93	90	93	96	114	119	—	100
	UK	79 ¹	63 ¹	68	93	89	86	—	87
	USA	183	184	186	192 ¹	201 ¹	213	—	191
Mobili	It.	—	43	54	60	63	84	—	—
	Giapp.	62 ¹	65	75	69	106	—	—	67 ¹
	GRF	82	102	114	125	124	120	—	100
	UK	89 ¹	86 ¹	84	88	93	107	—	91
	USA	215	156	133	193 ¹	187 ¹	194	—	198
Metallurgia	It.	—	78	89	98	99	112	117	—
	Giapp.	89 ¹	102	112	120	136	161	165	142 ¹
	GRF	74	90	93	89	90	98	111	100
	UK	88 ¹	82 ¹	81	87	87	87	93	89
	USA	237	233	248	233 ¹	264 ¹	268	311	283
Meccanica	It.	—	61	72	79	82	89	90	—
	Giapp.	81 ¹	87	90	95	103	129	160	108 ¹
	GRF	68	94	98	99	100	102	103	100
	UK	91 ¹	83 ¹	86	85	92	93	92	100
	USA	279	263	268	272 ¹	277 ¹	290	311	291
Mezzi di trasporto	It.	—	53	63	64	68	70	81	—
	Giapp.	61 ¹	67	70	73	82	91	137	103 ¹
	GRF	52	95	97	73	87	86	104	100
	UK	74 ¹	63 ¹	67	70	63	71	78	75
	USA	184	188	201	194 ¹	217 ¹	216	274	238

Fig. 1 VARIATIONE DELLA PRODUTTIVITÀ AL VARIARE DELLE DIMENSIONI DELLE AZIENDE

Indice del valore aggiunto per addetto al variare delle dimensioni aziendali. Valore aggiunto per addetto della classe 100-199 = 100. Alcuni settori manifatturieri.

— Italia 1972
 - - - Germania F. 1967
 — Regno Unito 1968

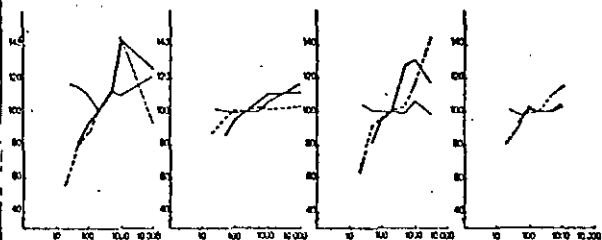


Fig. 6. *Alimentari e bevande.*

Fig. 7. *Tessili.*

Fig. 8. *Vestuario.*

Fig. 9. *Pelli e calzature.*

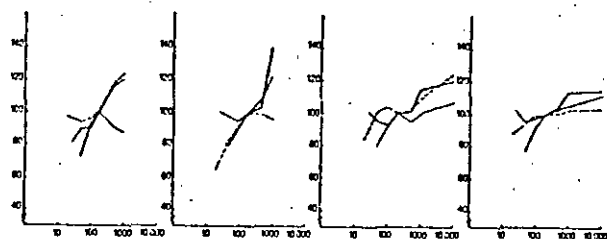


Fig. 10. *Legno.*

Fig. 11. *Mobili.*

Fig. 12. *Metallurgia.*

Fig. 13. *Meccanica.*

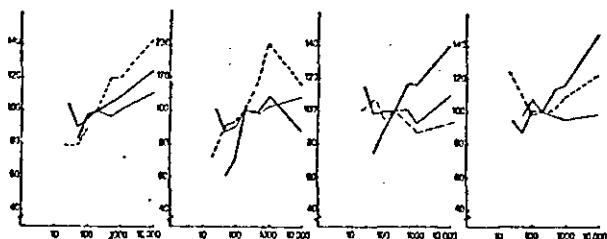


Fig. 14. *Mezzi di trasporto.*

Fig. 15. *Chimica e petrolio.*

Fig. 16. *Mis. non Metalliferi.*

Fig. 17. *Gomma.*

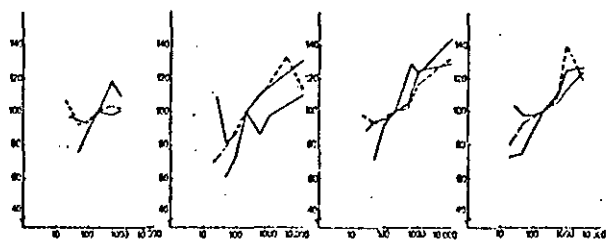


Fig. 18. *Plastica.*

Fig. 19. *Carta e Cartotecnica.*

Fig. 20. *Poligrafica.*

Fig. 21. *Totale manifatture.*

Fig. 4. *Indice del valore aggiunto per addetto al variare della dimensione aziendale. Valore aggiunto per addetto classe 300-999=100. Totale manifatture. Vari paesi.*

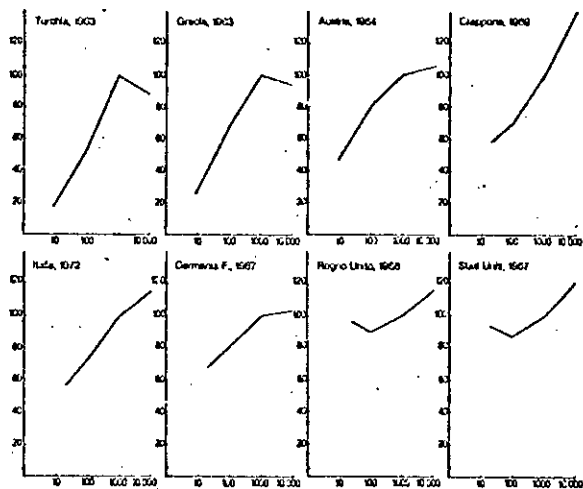


Fig. 3 VARIAZIONE DEL SALARIO AL VARIARE DELLE DIMENSIONI DELLE AZIENDE

Indice del salario per addetto al variare delle dimensioni aziendali. Salario per addetto classe 100-199=100. Alcuni settori manifatturieri.

— Italia 1972
 - - - Germania F. 1967
 — Regno Unito 1968

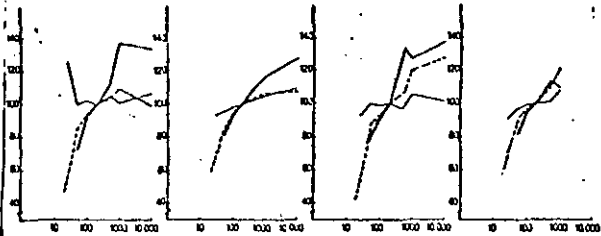


Fig. 22. Alcolici e bevande. Fig. 23. Tessili. Fig. 24. Vestiario. Fig. 25. Pelli e Calzature.

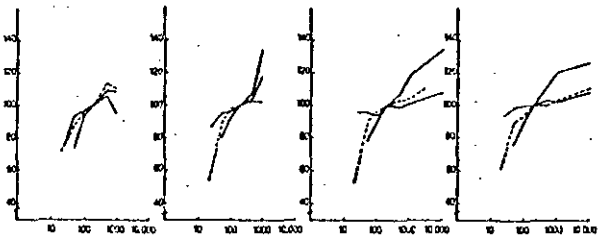


Fig. 26. Legno. Fig. 27. Mobili. Fig. 28. Metallurgia. Fig. 29. Meccanica.

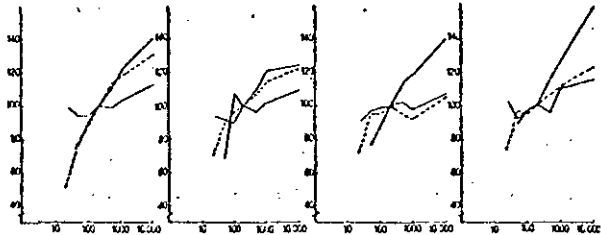


Fig. 30. Mezzi di trasporto. Fig. 31. Chimica e petrolio. Fig. 32. Min. non Metalliferi. Fig. 33. Gamma.

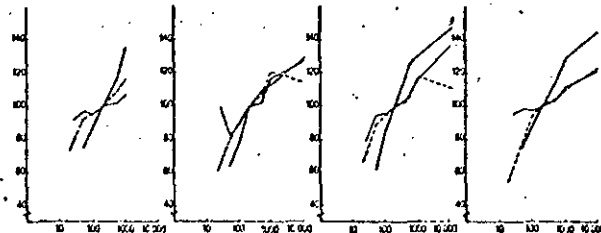
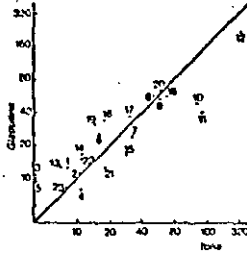
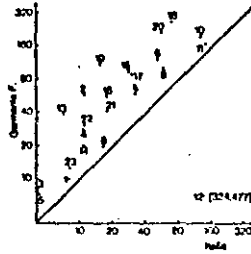


Fig. 34. Plastica. Fig. 35. Carta e Cartotecnica. Fig. 36. Poligrafiche. Fig. 37. Tot. Manifatture.

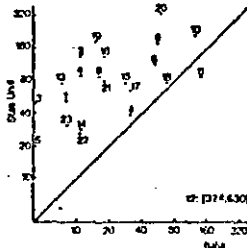
Fig. 4. Rapporto tra la dimensione media degli stabilimenti italiani e quelli di altri paesi.



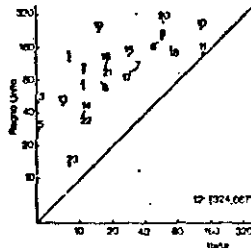
1. Dimensione media degli stabilimenti 23 settori manifatturieri, Italia Giappone.



2. Dimensione media degli stabilimenti 23 settori manifatturieri, Italia Germania.



3. Dimensione media degli stabilimenti 23 settori manifatturieri, Italia Stati Uniti.



4. Dimensione media degli stabilimenti 23 settori manifatturieri, Italia Regno Unito.

LEGENDA

- 1 Alimentari e bevande
- 2 Tessili
- 3 Vestitiario e abbigliamento
- 4 Pelli e calzature
- 5 Legno e mobili
- 6 Metallurgia
- 7 Macchine non elettriche
- 8 Meccanica di precisione
- 9 Elettrotecnica
- 10 Mezzi di trasporto terrestri
- 11 Navi
- 12 Acciai

- 13 Altre meccaniche
- 14 Minerali non metalliferi
- 15 Ceramica
- 16 Vetro
- 17 Chimica (con plastica)
- 18 Derivati del petrolio
- 19 Gomma
- 20 Carta e cartone
- 21 Cartotecnica
- 22 Poligrafiche
- 23 Vario

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

15

Outline of the communication, by Alberto Niccoli, on
"The role of financial intermediaries and financial markets
in the accumulation process".

1) The unbalanced nature of economic growth

Most theoretical models of economic growth, especially those specified in a mathematical form, are based upon the assumption of an identical rate of growth in every sector of the economy. Consequently there is no room, in these models, for the analysis of the sectoral structure of the economy.

2) However, historical experience of development in every country shows that economic growth is a highly unbalanced process, where there are significant differences in the rates of growth of each sector of the economy and almost continuous shifts from a sector to another as the leading factor of the entire economy development.

Growth not only is a quantitative phenomenon, but mainly a qualitative one.

2) The high proportion of small-sized firms as a feature of the early stages of development

Both earlier developing countries (EDC), as during the early stages of economic growth, and later developing ones (LDC), today, are characterized by a very large share of small-sized firms. However, while available technology was fully compatible with the small size of firms in the early stages of EDCs growth, today technology not always or very seldom is consistent with a very small-sized firm. LDCs, therefore, have a problem of increasing the size of their average firm, in order to make it consistent with the requirements of known technology.

3) A bottleneck to be overcome in order to increase the size of small firms in LDCs: the availability of capital

Many bottlenecks make it difficult for small firms in LDCs to increase their sizes and to reach adequate dimensions, in order to use all advantages of modern technology:

entrepreneurial and organizational capacity; low endowment of national resources; low productivity of the public sector; low capital/labor ratio. In what follows I mainly examine the last mentioned factor.

3) The volume of profits as an insufficient source for capital accumulation and the need for outside financing in LDCs

Even if the volume of profits in a small firm in a LDC may be high in comparison to its capital, it always is insufficient in comparison to the amount of resources required in order to significantly increase the size of the firm in a short period of time. Outside financing is therefore necessary to enable a small firm to reach an "adequate" dimension, adequate in comparison to available technology.

4) Some features of financial markets and financial intermediaries in LDCs.

In comparison with the situation of EDCs, LDCs are usually characterized by an almost complete lack of channels of direct financing, between the household sector of the economy, where saving is mainly formed, and the firm and government sectors, which make most of the investment decisions: stock markets are small, in LDCs, and more places for speculation than places for the efficient transfer of financial resources. Indirect financing is therefore very important in LDCs and financial intermediaries assume a major role in the allocation of financial resources.

Some additional, major features of the situation in LDCs are:

- a) very low competition among financial intermediaries, due to:
 - a1) there are just a few categories of them, in LDCs;
 - a2) financial markets are strongly segmented, both in the spatial sense and in relation to the kind of loans that each financial intermediary may grant;
 - a3) there are, in financial markets, a lot of Government controls, which strongly reduce competition.
- b) very low level of interest rates, in real terms.

The difference between nominal interest rates in LDCs and in EDCs is usually smaller than the difference between their

respective rates of inflation. In the former group of countries interest rates very often are negative in real terms.. The low level of real interest rates, in spite of the small volume of capital per head in LDCs, is made even more pronounced by the fact that, very often, loan repayments are subsidized by public authorities.

c) credit rationing as a feature of LDCs financial markets.

As a consequence of the low level of real interest rates, demand for and supply of financial resources very often or always are in conditions of disequilibrium, in LDCs financial markets, demand being larger than supply, at the prevailing levels of interest rates. Credit rationing is a structural phenomenon in LDCs.

5) Consequences of credit rationing upon the structure of the economy in LDCs

Due to the lack of alternative sources of external financing; the impact of credit rationing is not confined to other financial markets, but overflows to real markets. Credit rationing, therefore, carries consequences upon the real structure of the economy. Both the level of production and the speed of the accumulation process in each sector of the LDCs economy are therefore conditioned and constrained by the volume of external financing made available to each of them.

Due to the disequilibrium situation prevailing in financial markets, prices of financial resources, i.e. interest rates, do not fulfill their functions of vectors of information and of efficient instruments in the allocation process. The allocation of financial resources is likely to be very inefficient and determined by goals very different from the maximization of the rate of growth of the economy or the growth of very dynamic firms.

On the basis of the Italian experience, it may be said that financial intermediaries, and banks in particular, try to grant loans with very low levels of riskiness, or reduce the degree of riskiness of their customers by requiring huge collaterals. The allocation of credit is a sequential process, where riskless customers are granted loans first, then customers with a very low degree of riskiness are satisfied second, etc.; risky customers assume a marginal position in financial markets and

receive loans only when there is a bit of liquidity in financial markets, or when demand for loans by other borrowers is low.

As a consequence of this behavior, financial intermediaries in the Italian economy have promoted the borrowing by the public sector of the economy, by very large firms, especially those which make up the so-called "Partecipazioni Statali", i.e. firms controlled and owned by the Italian Government, by firms which can easily provide collaterals, like those working in the building industry. On the contrary, small firms and firms which try to introduce risky innovations in the productive process have constantly been rationed. The behavior of financial intermediaries has therefore promoted the dualistic structure of the Italian industrial system, where small firms do not increase in their sizes and middle-sized firms are a few.

In the same way, similar features may be found with reference to the spatial allocation of credit in the Italian economy: during most of post World War II period, there has been a continuous transfer of funds from the Southern regions of Italy, where loans were considered very risky, to the already more developed parts of the country. Even in this case, therefore, financial intermediaries have been one of the causes of dualism in the Italian economy.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

M A T E R I A L E P E R L A D I S C U S S I O N E

COMMERCIO MONDIALE A BASSO PROFILO (Fabrizio ONIDA)

Estratto da: "Mondo Economico", n. 16, 19.4.80

16

NEL DECENNIO precedente la prima crisi petrolifera (1968-73), a fronte di una crescita media annua della produzione manifatturiera mondiale del 7%, le esportazioni mondiali di manufatti sono cresciute dell'11% all'anno a prezzi costanti. Nel periodo 1973-78 produzione ed esportazione mondiali di manufatti sono cresciute a tassi annui rispettivamente del 4% e del 5,5%. L'elasticità del commercio internazionale rispetto alla produzione internazionale di manufatti è dunque scesa da valori intorno a 1,6 a circa 1,4 nel periodo più recente. Se poi consideriamo anche le materie prime estrattive, il cui trend di domanda nel periodo recente è stato drasticamente ridotto soprattutto a seguito del calo di produzione petrolifera, questa decelerazione nella dinamica relativa degli scambi mondiali è stata ancora più vistosa.

Molteplici ragioni fanno ritenere che negli anni '80 la crescita del reddito mondiale difficilmente potrà superare tassi medi annui del 3,5-4%, a causa di una sensibile decelerazione nello sviluppo dei paesi industrializzati e (ancor più sensibile) dei paesi a economia pianificata, come mostrano recenti proiezioni della Banca Mondiale. Le medesime proiezioni assumono una crescita relativamente sostenuta dei paesi emergenti,

soprattutto quelli a reddito pro capite medio-alto e in stadi già avanzati del processo di industrializzazione. I cosiddetti Nic (newly industrializing countries) dell'America latina e del Sud-Est asiatico potranno registrare una crescita media annua del prodotto nazionale lordo superiore al 7%. Tuttavia i divari fra i paesi ricchi e poveri in termini di reddito pro capite non tenderanno a ridursi, anzi tenderanno ad ampliarsi a danno dei paesi che partono da maggiore arretratezza, a causa della crescita demografica che tende a mantenersi persistentemente più alta nei paesi emergenti (2,3% medio annuo negli anni '80) rispetto ai paesi industrializzati (0,5%). Il profilo dello sviluppo economico internazionale rimane dominato dai paesi industrializzati stessi, che ancora oggi con il 16% della popolazione mondiale realizzano il 62% del reddito mondiale e più del 65% delle esportazioni mondiali. Tra i motivi che spiegano un profilo relativamente basso di sviluppo negli anni '80 dominano i seguenti: a) l'aspetto di difficile adattamento dei paesi consumatori di petrolio alle mutate ragioni di scambio petrolio/manufatti; b) il sovrapporsi di tensioni redistributive fra un crescente numero di soggetti e classi sociali alla ricerca del proprio benessere; c) i muta-

menti strutturali della forza lavoro nei paesi industrializzati (aumento relativo della forza lavoro giovanile e crescenti tassi di partecipazione della forza lavoro femminile). Questi fenomeni, che già hanno giocato negli anni '70, concorrono a rallentare il ritmo di crescita della produttività del capitale e del lavoro.

A sua volta, il rallentamento della produttività associato a tensioni inflazionistiche di natura interna e internazionale trova la generalità dei governi impreparata a gestire politiche economiche favorevoli alla crescita della domanda e della occupazione. Scenari di politiche «stop and go», con risultati deteriori per lo sviluppo di medio periodo della produzione e degli investimenti, sono sempre più frequenti. Gradimenti crescenti ma imperfetti di indicizzazione dei redditi nominali ai prezzi contribuiscono ad accrescere tali difficoltà di gestione delle politiche economiche, nonché le tensioni redistributive di cui sopra. L'interpretazione e il controllo delle spinte inflazionistiche sfugge sempre più agli schemi scolastici basati su equilibri di domanda-offerta. L'evidenza statistica degli anni '70 mostra progressivi spostamenti della cosiddetta «curva di Phillips» (relazione inversa fra crescita salariale e tasso di disoccupazione) nella direzione sfavorevole di maggiore inflazione e maggiore disoccupazione, per tutti i paesi industriali.

Alla tendenziale caduta della richiamata elasticità del commercio mondiale rispetto al prodotto mondiale contribuiranno in misura non trascurabile spinte a crescenti dosi di protezionismo (palese e nascosto) soprattutto negli scambi fra i paesi industrializzati, essendo ogni governo nazionale preoccupato di scaricare l'onere petrolifero sui paesi terzi, e perciò di difendere l'industria nazionale dalla concorrenza più diretta delle industrie straniere. Inoltre, un peso sicuramente crescente del Giappone e probabilmente crescente degli Usa

(per questi ultimi sarà un recupero di un trend opposto seguito nel trentennio 1945-75) sul reddito mondiale produrrà un ulteriore «effetto statistico» di calo relativo nella crescita degli scambi mondiali, essendo entrambi questi paesi caratterizzati da un grado maggiore di autosufficienza industriale e correlativamente un grado minore di interdipendenza con l'estero rispetto alla media dei paesi Ocse. Negli anni '50 e '60, all'opposto, la crescita degli scambi mondiali è stata largamente favorita dall'emergere del processo di integrazione economica europea (Cee+Efta), che ha provocato intensi processi di specializzazione agricola e industriale in Europa e quindi flussi crescenti di commercio internazionale a parità di crescita delle rispettive produzioni nazionali.

D'altra parte, fenomeni di integrazione regionale e in generale di moltiplicazione degli scambi commerciali non saranno assenti negli anni '80, favoriti dall'emergere di nuovi poli di sviluppo (Nic, Opec) e dai rapidi trasferimenti di tecnologia operati dalle società multinazionali. Al venir meno dell'effetto-Cee, o almeno al suo attenuarsi nonostante l'allargamento ai nuovi membri dell'Europa meridionale, si potrà contrapporre un effetto-America Latina, un effetto-Sud Est asiatico e un effetto Opec di non trascurabili dimensioni.

La «mauvaise époque»

NeGli scenari futurologici di Herman Kahn, l'ultimo quarto del XX secolo si caratterizza come «epoca del malessere» (*époque de malaise*) che, seguendo le due *belles époques* 1886-1918 e 1948-73 e la *mauvaise époque* tra le due guerre mondiali, prepara la transizione all'era dello spazio e della società post-industriale. Il malessere nasce dalla difficoltà di conciliare spinte contrastanti di domanda di beni e servizi sociali a livello mondiale e all'interno dei sistemi nazionali, a fronte di un'offerta non illimitata, con conseguenti conflitti fra paesi, regioni o gruppi sociali, governi. Ciò vale non solo per il noto conflitto fra crescita dei

consumi e vincolo energetico. Ad esempio la domanda di tecnologia per migliorare produttività e tenore di vita contrasta con la domanda di sicurezza e qualità della vita che porta ad atteggiamenti e rifiuti «anti-tecnologici». La spinta alla diffusione del progresso ed al superamento della povertà nei paesi emergenti contrasta con le esigenze di difesa dei posti di lavoro nei paesi avanzati. La domanda di rapida diffusione del benessere nei paesi che registrano più alti tassi di crescita del prodotto nazionale si scontra con l'incapacità dei governi locali di gestire una altrettanto rapida transizione a un contesto politico di democrazia industriale.

Anche prescindendo da scenari di futurologia, non va comunque sottovalutato — sotto il profilo del commercio internazionale — la crescita del settore terziario e quaternario: turismo, trasporti, interessi e dividendi, licenze e know-how, servizi legati all'impianistica e ai grandi progetti infrastrutturali. Importanti innovazioni, nei rami trasporti-telecomunicazioni-informatica stimoleranno flussi crescenti di pagamenti internazionali per partite invisibili.

Le entrate valutarie per servizi e trasferimenti privati a livello mondiale costituivano nel 1978 un flusso pari al 36% delle esportazioni mondiali di merci (33% nel 1974, dopo l'aumento nominale del valore degli scambi mondiali dovuto all'effetto petrolio). I soli paesi industrializzati nel 1978 hanno realizzato entrate invisibili pari al 36% delle proprie entrate visibili. Per il 1979 si stima che i paesi Ocse abbiano realizzato nel loro insieme un deficit di bilancia commerciale intorno a 40 miliardi di dollari e un surplus di servizi e trasferimenti privati di 26 miliardi. La quota dei paesi industriali negli scambi mondiali di servizi e trasferimenti privati nel 1978 era pari al 78%, nettamente superiore alla analoga quota sugli scambi mondiali di merci.

I vecchi protagonisti

QUALI i mutamenti prevedibili negli scenari geografici e merceologici del commercio mondiale degli anni '80? Facendo astrazione dai casi della «nuova domanda» proveniente dai paesi Opec, che richiederebbero analisi specifiche, emergono alcune considerazioni.

L'industria statunitense dovrebbe proseguire o comunque consolidare il recupero della propria quota sulle esportazioni manifatturiere dei paesi avanzati, dopo l'inversione di tendenza sperimentata negli anni '70. Un cambio del dollaro non più sopravvalutato nei confronti delle monete europee e dello yen (come negli anni '50 e '60) consente ormai agli esportatori americani di competere con i maggiori concorrenti non più solo nella gamma ristretta dei prodotti ad alta tecnologia, ma in un'ampia fascia di beni intermedi e finiti, che vanno dai prodotti tessili e chimici agli impianti industriali, alla meccanica strumentale, agli autoveicoli. Il recupero degli esportatori statunitensi si baserà, oltre che su rapporti più favorevoli di cambio, su nuove spinte organizzative e promozionali (Eximbank, Disc's) favorite da una politica pubblica maggiormente orientata all'export.

L'industria giapponese, pur penalizzata negli anni '70 da forti oscillazioni del cambio e dal difficile adattamento della politica economica allo shock petrolifero, proseguirà nella strategia ormai consolidata di grandi onde di riconversione settoriale, inseguendo e talora anticipando le tendenze di domanda mondiale. Dopo i successi registrati negli anni '70 nella siderurgia, nella cantieristica, negli autoveicoli e nell'elettronica, dopo il rapido contrarsi dei vantaggi comparati nel tessile-abbigliamento, il Giappone sta già operando spostamenti massicci della propria capacità di offerta e di vendita sui mercati mondiali: autoveicoli e elettronica vengono consolidati con impressionanti miglioramenti qualitativi e tecnologici, che ormai riflettono una capacità di *leadership* più che di imitazione

della tecnologia altrui, siderurgia e cantieristica sono rapidamente ridimensionati, progressi sensibili vengono realizzati in un'ampia fascia di prodotti meccanici a media e alta tecnologia (ad esempio macchine utensili) in cui negli anni '70 era rimasta pressoché intoccata la posizione dominante dell'industria tedesca, italiana, svizzera, svedese, statunitense. La pressione di una crescente esportazione di impianti verso i Nic e altri paesi emergenti contribuisce a spingere l'industria giapponese verso queste produzioni meccaniche.

La riconversione giapponese passa anche attraverso il processo di internazionalizzazione dell'industria. Gli investimenti giapponesi all'estero, come quelli tedeschi, sono cresciuti a ritmo sostenuto nello scorso decennio. Si può prevedere un probabile cambiamento di direzione geografica e settoriale rispetto al passato. Tradizionalmente l'industria manifatturiera giapponese ha puntato sul decentramento nei paesi emergenti del Sud-Est asiatico dei propri settori produttori beni standardizzati e ad alta intensità di lavoro (tessile-abbigliamento, calzature, componentistica, elettronica), secondo una logica riconducibile più al «ciclo del prodotto» che alla competizione oligopolistica sui mercati avanzati (come invece larga parte degli investimenti americani in Europa e dei paesi Cee all'estero). Negli anni '80, con segnali già percepibili alla fine degli anni '70, il modello di investimenti esteri giapponesi si sposterà verso quello americano ed europeo.

L'industria giapponese si trova a competere sul mercato nord-americano e sta accrescendo la propria pressione sul mercato europeo: entrambi gli obiettivi richiedono dosi crescenti di investimenti direttamente produttivi (non solo commerciali, come le *trading companies*), sia per aggirare le pressioni protezionistiche, sia per rafforzare la propria capacità di innovazione tecnologica e di diversificazione dei prodotti.

Nell'ambito europeo, la Germania negli anni '80 dovrebbe consolidare il

proprio modello di accumulazione rallentata, di massimizzazione della efficienza, di ristrutturazione compiuta soprattutto attraverso la modalità della manodopera straniera (importata tuttavia a ritmi assai più lenti che negli anni '60 o addirittura espulsa come nel 1974-77). A differenza del Giappone, la competitività dell'industria tedesca è assai meno concentrata in particolari rami e settori, e assai meno soggetta a forti sbalzi di conquiste e abbandoni. La tradizionale stabilità politico-sociale della Germania trova una sua (non solo simbolica) controparte nella forte resistenza delle posizioni competitive, raggiunta attraverso un attento processo di razionalizzazione dei processi produttivi.

L'industria francese, notevolmente dinamica sui mercati internazionali negli anni '70 (tranne che su alcuni mercati di paesi emergenti come l'Algeria, dove i vecchi legami coloniali venivano ridimensionati), proseguirà gli sforzi di ristrutturazione interna — favoriti da una attenta politica industriale del governo che nella sostanza, anche se non nella forma, appare tra le più vicine al modello del Miti (ministero del Commercio estero e dell'Industria) giapponese. I rilevanti successi delle esportazioni francesi in rami come gli autoveicoli, gli elettrodomestici, la chimica secondaria saranno probabilmente confermati e accompagnati da sforzi di penetrazione — anche se meno vistosi che nel caso giapponese — di molte imprese del comparto meccanico.

L'industria francese, in particolare, come pure quella italiana, dovranno comunque affrontare problemi di adattamento alla nuova divisione internazionale del lavoro, caratterizzata dall'emergere progressivo dei Nic, come esportatori di manufatti. Un'analisi comparata del grado di penetrazione delle merci provenienti dai Nic sui diversi mercati mostra infatti come Usa, Germania, Gran Bretagna e Giappone nell'ultimo decennio abbiano già raggiunto un grado relativamente elevato di integrazione commerciale con questi

paesi, mentre Francia e Italia appaiono essersi maggiormente difese. Il Giappone mostra un basso grado di apertura ai Nic in termini di importazioni per abitante; tuttavia ciò non vale solo per le importazioni provenienti dai Nic, trattandosi di una caratteristica del Giappone come conferma relativamente «chiusa» dal lato dell'import. Su 15 gruppi di manufatti che rappresentano i tre quarti dei prodotti rilevanti esportati dai Nic sui mercati Ocse nel 1976, la quota proveniente dai Nic sul totale delle importazioni dei rispettivi settori sui singoli mercati nazionali era del 28,2% per il Giappone, del 25% per gli Usa, del 14,3% per la Gran Bretagna, del 13,4% per la Germania, un meno del 10% per la Francia e per l'Italia, pur essendo inclusa fra i Nic anche la Spagna che ha un forte commercio con la Francia (in questa definizione i Nic includono 9 paesi, di cui 3 europei: Spagna, Portogallo e Jugoslavia; 2 americani: Messico e Brasile, e 4 asiatici: Hong Kong, Singapore, Taiwan, Sud Corea).

I nuovi protagonisti

La penetrazione dei Nic come esportatori di manufatti è già stata e sarà oggetto di crescente attenzione. Il fenomeno è rilevante anche se va visto nelle sue giuste dimensioni quantitative.

Nel 1978 i menzionati nove Nic hanno esportato verso l'area Ocse manufatti per 39 miliardi di dollari (altri 10 miliardi sono stati esportati dai restanti paesi emergenti). La quota dei Nic sul totale delle esportazioni Ocse di manufatti è cresciuta dal 2,5% del 1963 al 6,9% del 1973, all'8,5% del 1978. Nel periodo recente, nonostante il rallentamento subito dopo il 1973, le importazioni Ocse provenienti dai Nic sono aumentate in valore del 24% all'anno, contro una media del 19,6% per le importazioni complessive. Nel 1970-78 la produzione manifatturiera a prezzi costanti è cresciuta al 15,1% medio annuo nei nove Nic, contro una media del 3,3% nei paesi Ocse, dell'8,4% nei paesi del blocco sovietico, del 6,7% nell'insieme

dei paesi emergenti.

Questi dati non devono però far dimenticare l'importanza anche maggiore dei Nic anche come mercati di sbocco: nello stesso 1978 i paesi Ocse hanno esportato manufatti verso i medesimi paesi per 54 miliardi di dollari, realizzando dunque un surplus di 15 miliardi di dollari. Tale surplus è cresciuto in termini nominali negli ultimi anni, anche se risulta calato in termini relativi, quando cioè lo si raffronti ai flussi lordi di commercio fra area Ocse e Nic. Va anche ricordato che il surplus Ocse verso i Nic origina per più della metà dal Giappone (almeno fino al 1975) e per quasi altrettanto dall'Europa occidentale. Infatti Usa e Canada sono tendenzialmente in deficit.

Le esportazioni dei Nic, fortemente concentrate per mercati di sbocco, troveranno più ampia diffusione, man mano che miglioreranno le capacità di marketing e di organizzazione di questi paesi. Il caso più avanzato è la Corea del Sud, che si avvale del modello giapponese di *trading company* ed è riuscita a diventare terribile concorrente dei paesi occidentali anche nei grandi lavori all'estero (infrastrutture) e nell'impiantistica energetica e non. Attualmente gli Usa assorbono il 90% dell'export manifatturiero del Messico, e il 60% di Taiwan; la Cee assorbe il 77% dell'export manifatturiero jugoslavo e il 70% di quello spagnolo. Germania e Gran Bretagna presentano provenienze più diversificate.

Continueranno ad allargarsi i gruppi di prodotti dove la penetrazione dei Nic come esportatori è rilevante. All'importante raggruppamento di prodotti del tessile-abbigliamento-calzature-articoli sportivi e da viaggio si aggiungeranno semplici macchine tessili e da cucire. Il gruppo di prodotti elettrici ed elettronici leggeri sta già ampliandosi ad includere radio, televisori, registratori, calcolatori assemblati di medie dimensioni, orologi e si allargherà ad includere macchine per ufficio, apparecchi di telefonia, elettrodomestici. Nell'ambito

dei mezzi di trasporto, alla nascita dell'industria cantieristica in alcuni Nic. Spagna, Brasile, Corea del Sud si uniscono correnti esportative di autoveicoli assemblati, parti di autoveicoli (anche apparecchiature elettriche ed elettroniche), motoveicoli, pneumatici, materielle ferroviario. Si rafforzeranno le esportazioni di manufatti finiti semplici come utensileria metallica, articoli per la casa, giocattoli, strumenti musicali, articoli di plastica. Fra i manufatti intermedi, crescerà l'importanza dell'esportazione di prodotti lavorati a valle, come legno, metalli (inclusa la siderurgia) e prodotti petrolchimici.

Oltre ai costi del lavoro, altri fattori favorevoli all'emergere dei Nic come esportatori di manufatti andranno operando negli anni '80: disponibilità delle imprese occidentali e dei paesi Opec a cooperare per finanziare lo sviluppo dei Nic maggiormente *export oriented*, precise politiche dei governi degli stessi Nic a stimolo delle esportazioni. Fra queste politiche va anche segnalato il crescente ricorso a vincoli posti dal governo locale alle imprese multinazionali desiderose di entrare nel mercato, vincoli espressi in termini di nuovi flussi indotti di esportazione (si vedano gli accordi della Ford e della General Motors in Spagna, Brasile e Messico).

Permanranno naturalmente anche fattori negativi, che provocheranno una ulteriore domanda di cooperazione tecnica con questi paesi. Fra gli ostacoli già emersi al successo dei Nic come esportatori si segnalano le carenze di manodopera qualificata, la povertà di tecniche di vendite, la scarsa capacità di ricerca e sviluppo, la grande distanza geografica dai principali mercati.

L'impatto sfavorevole delle esportazioni dei Nic sul mercato del lavoro dei paesi industrializzati è più che controbilanciato dagli effetti favorevoli generati dalle esportazioni addizionali verso gli stessi Nic. Si stima che, data la diversa intensità di lavoro dei prodotti inclusi nelle due reciproche correnti di scambio, 1 milione di dollari di importazioni

addizionali dai Nic comporti la distruzione di 40 posti lavoro nell'area Ocse, mentre 1 milione di dollari di esportazioni addizionali verso i Nic comporterebbe la creazione di 25-30 posti lavoro. Ma poiché i paesi industrializzati realizzano un surplus manifatturiero verso i Nic, l'effetto netto appare zero o addirittura positivo per gli stessi paesi industrializzati. Naturalmente, i problemi del *labor displacement* potranno aggravarsi negli anni '80, a causa del diversificarsi della concorrenza dei Nic in settori industriali «moderni» come quelli sopra ricordati. Inoltre non va dimenticato che l'effetto del *labor displacement* è sentito in modo particolarmente grave dalle fasce di manodopera femminile nei paesi industrializzati.

Ai maggiori Nic già citati altri stanno aggiungendosi. Negli anni '80 potranno divenire significativi i flussi di commercio di manufatti con alcuni paesi latino-americani (Argentina, Colombia, Venezuela), con altri paesi asiatici (Malaysia, Filippine, Thailandia, Sri Lanka), nonché con la Cina. Alcuni dei potenziali Nic asiatici beneficiano già oggi dello spostamento di industrie provenienti da Hong Kong, Singapore e Taiwan, spostamenti causati sia da apposite politiche di alti salari e innalzamento tecnologico perseguite dai governi dei Nic più avanzati, sia dall'incentivo ad aggirare le restrizioni poste dai paesi industrializzati in termini di quote di importazione per singoli paesi.

La divisione internazionale del lavoro non cessa di trasformarsi e porre difficili sfide di interpretazione e di proposte di politica economica. Alla crescita rallentata dell'economia mondiale in questo decennio si accompagnerà, sperabilmente, uno sviluppo accelerato delle conoscenze. Le opportunità per i vecchi e i nuovi protagonisti del commercio internazionale non sono certo venute meno.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

G. Orlando: **POLITICA AGRARIA**

I

(17)

I PRECEDENTI DELLA POLITICA AGRICOLA ITALIANA DAL 1945 A OGGI

Le linee direttrici e le misure di politica agricola italiana dal Secondo Dpoguerra ad oggi sono condizionate dalla pesante eredità del ruralismo fascista e dalle scelte generali di sviluppo alla base della ricostruzione post-bellica.

LA politica agricola fascista trova fondamento da un lato nella generale avversione allo sviluppo industriale che comporta la proletarizzazione di grandi fasce di popolazione urbana; dall'altro nell'obiettivo di stabilizzazione delle forze sociali presenti nelle campagne: 6 milioni di contadini autonomi, per 4/5 insediati nel Centro-Nord, tendenzialmente conservatori, interessati alla difesa del potere d'acquisto della moneta; 4 milioni di braccianti localizzati in prevalenza in Puglia e nel Delta Padano, potenziale rivoluzionario rurale probabile alleato della classe operaia; 2 milioni di contadini poveri del Mezzogiorno e delle aree interne proprietari o affittuari o coloni di un terreno piccolissimo e costretti a cercare giornate a salario, coloni e affittuari della proprietà nobiliare estensiva.

Il fascismo ha cercato il consenso dei contadini autonomi, nemici delle istanze di rinnovamento sociale dei braccianti, e dei grandi proprietari che controllavano la massa di contadini poveri. Strumenti essenziali alla realizzazione di tale alleanza sono stati: la "battaglia del grano", produzione base della piccola azienda contadina e del latifondo; la legge del 1928 sul credito agrario; il taglio dei finanziamenti governativi alle cooperative ecc.

I tecnici dell'epoca, che non avevano recepito il populismo e il contenuto propagandistico di tali provvedimenti, li avevano interpretati come volontà reale del regime di assumere direttamente la gestione della crescita moderna ed efficiente dell'agricoltura italiana attraverso la trasformazione delle strutture, contro la proprietà assenteista.

L'evoluzione della politica agraria del Secondo Dopoguerra va considerata nell'ambito delle scelte ed obiettivi di politica economica generale che hanno caratterizzato lo sviluppo e il miracolo economico italiano.

Nel periodo 1945/1953, che potremmo definire delle necessità e delle scelte di fondo, si presentano due alternative.

La prima era creare l'antico divario tra Nord e Sud attraverso l'incentivazione di tutte le attività ed iniziative anche tradizionali localizzate nelle aree più depresse (agricoltura di collina, artigianato, industrie a tecnologia intermedia e tradizionale) ad alta intensità di lavoro, capaci di creare un tessuto di crescita complessiva del territorio come era successo nella Valle del Pescara e nell'area Roma-Latina. Costo di questo programma era la temporanea chiusura protettiva verso l'estero e un tasso "minore" di sviluppo del reddito.

La seconda alternativa era la ricostruzione rapida sulla base degli aiuti americani (Economic Cooperation Act e Piano Marshall) che imponevano la liberalizzazione degli scambi e, più tardi, l'integrazione delle economie europee al fine di creare un solido mercato per la propria tecnologia e un'area sicura per gli investimenti americani all'estero.

L'integrazione europea esigeva la produzione di beni commerciabili sul mercato internazionale, cioè, ad alto contenuto tecnologico.

Il Nord, ove esisteva già una struttura industriale, offriva tutte le condizioni favorevoli alla localizzazione dei nuovi investimenti. Le conseguenze della concentrazione sono ormai note: inasprimento del contrasto Nord-Sud, l'abbandono di intere aree con la dispersione dei fattori O-I a capitale locali; la congestione delle zone di sviluppo selvaggio. Il vantaggio della creazione di maggiori redditi, finalizzata alla creazione di una domanda interna pagante, permetteva di accantonare il problema dello squilibrio territoriale e delle sperequazioni distributive.

In questa situazione la scelta di uno sviluppo non programmato si giustificava da parte degli economisti liberali per una radicata convinzione di superiorità del modello liberista e di una necessaria reazione ad un ventennio di autarchia e di chiusura verso il mercato estero.

Il dibattito, sviluppatosi a sinistra sulla questione pianificazione-libero mercato ha conosciuto fondamentalmente tre fasi. Il periodo 1945/1946 in cui la dichiarazione di Togliatti sulla inattuabilità di una politica di piano in Italia trova logico fondamento nello atteggiamento complessivo del PCI preoccupato non tanto dei problemi generali dell'economia, quanto del rischio di spingere nuovamente il ceto medio verso avventure autoritaristiche. La fase del nuovo corso (1946/47) in cui il partito comunista avanza proposte per realizzare lo sviluppo "controllato" dell'economia italiana: controllo delle esportazioni, nazionalizzazione delle fonti di energia, aumento degli investimenti con progetti pubblici, limiti selettivi sulle importazioni. Il nuovo corso fallisce nella irrisolta oscillazione tra l'apertura politica ai ceti medi e i tentativi di definizione e di approfondimento del ruolo dello stato in uno schema di intervento Keynesiano.

Nel 1949 contro la liberalizzazione degli scambi e dei cambi si pronunceranno solo pochi e ascoltati economisti (Sylos-Labini, Caffé, Carli).

La terza fase è caratterizzata dalla presentazione e dal rigetto del Piano del Lavoro della CGIL (1950), tentativo di programmazione di ampio respiro al di là delle rivendicazioni di breve periodo. Sulla base della garanzia sindacale alla politica dei redditi, si proponeva di risolvere il problema della disoccupazione attraverso il controllo degli stessi settori che saranno più indicati nel Piano Vanoni: agricoltura, edilizia, elettricità.

Le vicende dell'agricoltura e delle politiche agricole dal 1945 al 1950 possono essere sintetizzate nelle opposte posizioni di Grieco e di Rossi-Doria sulla opportunità e sul contenuto della riforma agraria. La dichiarazione di voto di Grieco conteneva lo slogan "la terra a chi lavora" ed esprimeva il desiderio di riscatto dei contadini immiseriti da un'intera storia di sfruttamento.

Rossi-Doria, su posizioni decisamente riformiste, sosteneva che la soluzione dei problemi economici, politici e sociali del Mezzogiorno era necessariamente subordinata alla modernizzazione delle strutture produttive e al rinnovamento dei rapporti tra lavoro e proprietà fondiaria. L'obiettivo dello sviluppo imprenditoriale delle campagne si raggiunge, nella concezione di Rossi-Doria, con la localizzazione degli investimenti pubblici e privati nelle zone di "polpa", più direttamente ricettive e suscettibili di immediati risultati. A questo proposito si dichiara contrario al progetto generale di riforma agraria che rischiava di disperdere le risorse produttive locali intervenendo in modo troppo omogeneo in zone profondamente diverse. Molto significativo, è l'intervento (la Consulta) di critica alla scelta della Bassa Padana come zona stralcio "...invece di lasciar-

ci sviare e sopuffare da un compito contro natura quale è in questo ambiente la formazione della proprietà coltivatrice, si dovrebbe studiare un intelligente e complesso piano che espropriasse i terreni più adatti alla formazione della piccola proprietà particellare, realizzare su di essi una di quelle colonizzazioni che gli inglesi chiamano "part-time settlement" ossia colonizzare con l'impiego parziale di forza lavoro e prepararsi a risolvere in modo rapido e moderno il grande problema della bonifica della Valle di Comacchio e della Valle del Mezzano e quello di uno sviluppo industriale della zona che soli possono risolvere il problema della disoccupazione cronica".

Il grande merito della impostazione di Rossi-Doria è il rilievo dato alla programmazione; i suoi limiti sono una visione troppo settoriale della agricoltura che trascura le interdipendenze con il resto dell'economia e l'exasperazione del contrasto tra zone di polpa e zone di osso. Infine, anche se involontariamente, assecondava quel ruolo di pura stabilizzazione delle campagne assegnato dalla classe dirigente al settore secondario.

Il dibattito appena riassunto non ha avuto alcuna influenza sulle politiche agricole effettivamente attuate negli anni '50; in definitiva il settore agricolo, puntellato da interventi puramente assistenziali, viene emarginato nel ruolo di sostegno della domanda interna di prodotti chimici e meccanici e di serbatoio per l'esercito di disoccupazione di riserva. A questo proposito basti ricordare l'accordo Fiat-Federconsorzi e Montecatini-Federconsorzi (1949/52), la legge sulla montagna, la Cassa per il Mezzogiorno (1950), la legge Fanfani (1952).

Al di là delle dichiarazioni l'agricoltura non è presa in considerazione quale settore produttivo da rilanciare e potenziare; ciò si dimostra nella mancata previsione dell'assistenza tecnica, di in-

centivi a costruire impianti di trasformazione semplice del prodotto, nel silenzio sul raccordo tra i finanziamenti per le case rurali e un piano di sviluppo territoriale per zone.

In questa fase la sinistra italiana ribadisce il carattere squisitamente strutturale dei problemi del Mezzogiorno che non possono essere risolti con interventi volti a creare condizioni esterne favorevoli al "naturale sviluppo" delle forze di produzione. Problema fondamentale delle aree sottosviluppate è proprio la presenza e i rapporti intrecciati con le zone a sviluppo avanzato che detengono posizioni monopolistiche o oligopolistiche sui mercati del lavoro, finanziari, tecnologici, dei fattori O-I ecc.

Una politica apparentemente attenta alla produttività ma in effetti basata sulla forte protezione dei prodotti cerealicoli e sulla immissione di scarsissimo progresso tecnico reale ha causato da un lato un forte incentivo a coltivare grano a scapito dell'allevamento; dall'altro costi non decrescenti dei beni agricoli (contrariamente a quanto accadeva per i prodotti industriali). La perdita d'importanza del settore agricolo nell'economia italiana è confermata dal declino delle esportazioni agricole e dalla crescita abnorme, nello stesso periodo, del deficit agroalimentare.

Alla fine degli anni '50 la CEE vara la politica agricola comune che doveva creare un unico mercato dei prodotti agricoli con prezzi fissati di anno in anno dagli organi comunitari, ed emanare una serie di direttive volte alla trasformazione e al sostegno delle agri colture più deboli (Mezzogiorno d'Italia, Midi francese, economia di pastorizia scozzese) al fine di renderle competitive con quelle più forti. Le direttive strutturali non furono attuate fino ai tardi II Memorandum Mansholt e Memorandum Lardinois (che comunque ribadisce la distinzione tra aziende modernizzabili e non). Le cause di tale lassismo sono state il disinteresse di fondo dei paesi

europei e la docilità italiana attenta più che altro a garantirsi la permanenza in utero di libero scambio protetta dalla concorrenza industriale americana e giapponese.

La politica dei prezzi fissava, e fissa tuttora, dei prezzi medi che erano evidentemente vantaggiosi per i paesi più forti e costosi per i paesi più deboli. Inoltre, lungi dal distribuire il sostegno tra tutte le produzioni, ha privilegiato la combinazione grano-latte (corrispondente alla composizione degli interessi franco-olandesi) penalizzando la zootecnia da carne e l'ortofrutta. Le conseguenze per l'Italia sono state: allocazione distorta delle risorse, contributo onerosissimo alle politiche in favore esclusivo di altri paesi, impoverimento del patrimonio zootecnico proprio quando la crescita del reddito faceva aumentare enormemente il consumo di carne.

A ciò è necessario aggiungere che l'Italia non ha mai applicato con celerità le pur scarse direttive CEE sulle strutture non presentando progetti per utilizzare i finanziamenti del Feoga-Orientamento.

La politica agricola degli anni '60 si apre con la Conferenza nazionale del mondo rurale e dell'agricoltura del 1961 in cui si prende ufficialmente atto dell'esistenza di tre realtà agricole (az. capitaliste forti, az. contadine autonome, az. di sussistenza) e si destinano alle prime due gli interventi in favore del settore selezionando i beneficiari attraverso il principio dell'intervento passivo: gli aiuti previsti vengono erogati solo su specifica richiesta degli agricoltori. In vista dell'impatto con il Mercato Comune si decide di diminuire i divari di reddito tra agricoltura e resto dell'economia e di aumentare la produttività facendo cadere le ultime remore verso l'esodo agricolo, cioè accelerando il "processo di abbandono-congestione già ricordato.

Specchio fedele di questa impostazione sono stati i due Piani

Verdi (1961/66 - 1966/1971).

Allo scadere del Secondo Piano Verde la legge 5.7.1971 n. 432 provvede al suo rifinanziamento ribadendo la logica precedente, senza tener conto delle dichiarazioni di principio del Progetto 80 sulla necessità di interventi programmati in agricoltura e delle elaborazioni interne alla stesura del Piano quinquennale 1971/75 che tentava di modificare la filosofia passiva e liberista dei Piani Verdi. L'esigenza di intervenire per piani zionali fu recepita solo nella lettera della legge senza indicazione delle finalità e degli strumenti di attuazione.

L'istituzione delle regioni rappresenta una promessa di programmazione locale anche se è evidente che la loro operatività è garantita soltanto da un sistema di contabilità autonomo, ruotante attorno ad un bilancio programmatico regionale, e dalla emanazione di una normativa che regoli i rapporti tra amm. centrale e locale. Tutto ciò si realizza con le leggi di attuazione delle regioni n. 382/75 e n. 616/77.

Da qui partono i primi tentativi reali di pianificazione dello sviluppo agricolo: la legge n. 183/76 e la legge Quadrifoglio 984/78. La prima prevede: un piano di sviluppo quinquennale; progetti speciali per le zone interne ove l'intervento di carattere straordinario tende a dotare quelle aree delle necessarie economie esterne; progetti particolari per incentivare i settori fondamentali del Mezzogiorno, anche se vengono tralasciate le modalità relative all'erogazione dell'assistenza tecnica e non è previsto un sistema di credito speciale; un servizio tecnico centrale della Cassa per il Mezzogiorno per i progetti elaborati dalle Regioni. La seconda regola i rapporti tra programmazione nazionale e progetti di interesse regionale.

Il problema di fondo, tuttavia - quello che poneva l'alternati-

va tra sviluppo accelerato della parte più forte e moderna dell'agricoltura, dotata di più alta intensità di capitale e di organizzazione, e quello di promuovere i primi passi della massa delle altre imprese - resta irrisolto ed anzi i primi tentativi di programmazione decentrata riproducono pedissequamente la filosofia passiva della politica d'intervento accentrata precedentemente.

In qualche misura, aggravata dalla profonda diversità di efficienza amministrativa che si è venuta ad instaurare tra le Regioni del nord e del centro e le Regioni meridionali. L'alternativa si riproduce all'interno delle Regioni, aggravando il problema dell'abbondanza delle zone interne, e così aggiungendo al dualismo Nord-Sud, un secondo dualismo tra zone interne e zone esterne.

Oggettivamente, un mutamento con i soli mezzi della politica agraria usuali è reso molto arduo da una serie di fattori radicati nel sistema: la tradizione liberale passiva della nostra legislazione e della nostra amministrazione, incapace di affrontare la trasformazione in termini attivi e progettuali; il radicato potere corporativo dei gruppi forti che utilizzano lo Stato e i finanziamenti pubblici per la difesa dei propri interessi economici o politici; l'effetto imitativo dello sviluppo agricolo dei Paesi a sviluppo avanzato esaltato o addirittura esasperato dalla integrazione nella CEE; l'assenza di professionalità pubblica per guidare verso obiettivi diversi da quelli dello sviluppo spontaneo o per spingere i privati verso le iniziative cooperative organizzate.

In questo quadro una profonda trasformazione in atto sorta dalla diffusione e dal consolidamento dell'economia sommersa, potrebbe essere la base nuova per il mutamento radicale della strategia da seguire.

Vediamo di illustrare brevemente quanto sta accadendo da qualche anno a questa parte.

IIIL NUOVO MODELLO DI SVILUPPO

Quello che viene chiamato comunemente "il modello di sviluppo marchigiano" è in realtà l'emersione di un fenomeno che nato dall'economia sommersa sta diventando un vero e proprio modello di sviluppo di una parte consistente dell'economia italiana.

Vediamo di delinearne brevemente i caratteri.

Il modello di sviluppo marchigiano decentrato e senza rotture definitive rispetto al passato, può interpretarsi come una fase intermedia di uno stesso processo di integrazione tra agricoltura e industria che è appena iniziato nell'Alto Abruzzo e si trova ad uno stadio molto avanzato in Emilia. Analoghe linee di tendenza si riscontrano nel versante tirrenico dal Lazio inferiore fino alla Alta Toscana.

L'origine di questo fenomeno è la liquidazione della famiglia contadina mezzadrile proprietaria di una parte del capitale della azienda, che per questa sua caratteristica "capitalista" aveva sviluppato una certa capacità imprenditoriale basata sull'utilizzazione molto intensiva di tutto il lavoro disponibile.

Al momento della liquidazione della mezzadria la famiglia rurale si divide: una parte emigra verso le industrie dei centri urbani e della costa nonché fuori dalle Marche; un'altra si stabilizza sul fondo ma la tradizionalità dell'agricoltura, a produzione mista destinata prevalentemente all'autoconsumo, spinge alcuni contadini a cercare un lavoro extra-agricolo. In questa fase essi sono realmente dei part-timers caratterizzati da una ricerca di redditi integrativi parzialmente autonomi e di evasione dal lavoro dei campi.

Successivamente, quando le rimesse degli emigrati vengono utilizzate per finanziare piccole attività artigiane e industriali e ad esse si aggiungono numerose iniziative esterne e persino estere, l'esodo agricolo da territoriale si trasforma in settoriale; gli anziani si occupano del podere e i giovani lavorano negli stabilimenti; la

domenica e nei momenti stagionali di punta delle richieste di lavoro in agricoltura.

A questo punto il doppio lavoro è una scelta di integrazione e diversificazione del reddito familiare complessivo fatta da chi è disposto a lavorare di più per guadagnare di più; infatti quando il mercato del lavoro è teso e il reddito cresce del 5% annuo nessuno è obbligato a restare nell'azienda imputandosi un salario minore di quello medio industriale.

Le conseguenze per l'agricoltura della integrazione agro-industriale sono state l'estensivizzazione diffusissima delle colture e l'elevata meccanizzazione che permettono appunto di risparmiare quella manodopera assorbita a part-time dalle industrie locali. E' comunque necessario distinguere tre tipi di aziende in cui si fa il "grano per telefono":

a) aziende contadine: la meccanizzazione è determinata dalla scarsità di manodopera e non comporta l'abbandono del fondo ma la sostituzione delle colture arboree con quelle erbacee a tendenza monocolturale (estensivizzazione quindi riguarda solo il lavoro).

b) aziende borghesi ex-mezzadri (az. non professionali): alla meccanizzazione corrispondono l'estensivizzazione e l'abbandono; il proprietario generalmente vive in città ove è impiegato professionalmente in un'altra attività. Secondo l'ampiezza della azienda egli è un impiegato, un professionista o un imprenditore che affida la semplicità dell'ordinamento colturale (grano, pascolo) ai contoterzisti. Questo tipo di azienda è spesso detenuta come bene rifugio; negli ultimi anni si è comunque rimpicciolita.

c) aziende capitaliste professionali: in esse non si presentano gravi fenomeni di abbandono e l'estensivizzazione corrisponde all'esi-

genza di ridurre i costi del lavoro al fine di realizzare maggiori profitti. Anche qui la fine di antichi rapporti di erogazione del lavoro nelle campagne ha trasformato l'ordinamento produttivo semplificandolo (grano, barbabietole).

L'aumento del reddito familiare grazie all'introito di salari industriali, ha da un lato stimolato la domanda di beni di consumo mettendo in moto un meccanismo moltiplicativo; dall'altro il risparmio e l'investimento in attività sia extra-agricole che agricole. E' possibile infatti rilevare lo spostamento dei marchigiani dalle aree interne verso valle lungo la rete viaria regionale con ingrandimento del podere a spese dell'azienda borghese (metà anni attanta).

Nelle zone alto collinari agli agricoltori locali subentrano i pastori sardi che realizzano una utilizzazione più razionale del territorio, mentre aumenta il carico di bestiame in loco e diminuisce a valle.

Per quel che riguarda la crisi del modello familiare autoritario c'è da dire che l'occupazione part-time nelle piccole industrie, nel terziario e nel turismo conferisce alle donne e ai giovani insieme al salario l'autonomia economica e decisionale. La stessa sfaldamento dei vincoli patriarcali è stato affrontato in altre zone a tradizione cooperativa (Emilia) con la trasformazione dei collettivi bracciantili da forza lavoro maschile in forza lavoro femminile, proveniente appunto dalle famiglie contadine.

Il fenomeno in atto di parziale regolarizzazione di questa economia sommersa, ma ricca, è probabilmente parte di un processo irreversibile che non dovrebbe incrinare il modello di crescita odierno; potrebbe invece fornire un esempio ai tradizionali insediamenti industriali oggi in crisi. (Emersione: dal lavoro nero a domicilio, alle piccole fabbriche ove il salario orario è inferiore alla media contrattuale e non vengono adempiuti gli obblighi di sicurezza socia-

le; alla concentrazione in fabbriche più grandi in cui cresce il salario e comincia la contrattazione sindacale con un livello di confluttualità aziendale irrilevante poiché la frammentazione dell'impresa origina dal basso).

In conclusione si può dire che carattere fondamentale della economia in esame è il legame conservato dalla attività industriale attraverso l'unità familiare e l'unità del reddito familiare, con l'agricoltura o comunque con il fondo agricolo. L'integrazione tra settore primario e secondario, realizzata qui sulla naturale utilizzazione delle risorse umane e tecniche locali, è un modello di crescita in via di sperimentazione in altre aree che va incentivato perché tra l'altro risolve il problema della introduzione di tecniche agricole risparmiatrici di lavoro.

In alcune zone interne del Mezzogiorno, fino a ieri depresse, è possibile riconoscere le prime fasi del processo descritto anche se è molto diffuso il part-time pendolare per l'insufficiente localizzazione di piccole industrie e anche se le condizioni di utilizzazione dei fattori locali sono ancora molto lontane da quelle dell'Italia centrale.

Il venir meno di una serie di prodotti agricoli tipici dell'agricoltura mista (carne, latte, vino; ortofrutta) rende più complessa la bilancia agro-alimentare della regione perché una serie di prodotti non sono più disponibili come una volta per il consumo interno che è del resto fortemente aumentato.

Dappertutto la meccanizzazione e l'estensivizzazione causano un maggiore e più accelerato dissesto del territorio.

IIIRICERCA DI UNA STRATEGIA

Per dare un'idea dei temi da studiare si elencano qui di seguito una serie di punti, sostanzialmente coerenti con le linee proposte dal rapporto OCSE:

I) Sostituzione di una politica esclusivamente a favore del settore agricolo con una politica a favore delle aree rurali integrate.

Da ciò consegue:

1) Incentivi al lavoro familiare, qualunque sia il settore ove le unità lavorative operino e non al capitale attraverso:

a) servizi reali per professionalità, imprenditorialità e tecnologia (Assistenza tecnica, formazione professionale, ecc.);

b) sostituzione di un obiettivo di reddito agricolo comparabile con l'obiettivo del reddito familiare autosufficiente inteso nel senso non della sussistenza, ma dell'autonomia del meccanismo di sviluppo (capacità di risparmio, ecc.);

c) priorità sui finanziamenti allo sviluppo dell'allevamento del bestiame e delle colture intensive;

d) incentivi per il rientro nelle aziende o nel territorio (anche nelle forme di part-time) quando sia assicurata la aumentata capacità di domanda di lavoro;

e) incentivazione alle forme associate e cooperative integrate (orizzontalmente per esigenze di lavoro, o verticalmente).

2) Programmazione per progetti per la modernizzazione delle aree rurali (assetto del territorio, infrastrutture produttive intersectoriale e integrative, iniziative innovative e organizzative, ecc.)

3) Mutamento della politica di bonifica a favore della piccola irrigazione alto collinare e montana ed a favore del consolidamento del territorio produttivo (riequilibrio idro-geologico); specie in rapporto all'esigenza di estensivizzazione delle colture.

4) Programmazione per progetti con la istituzione di incentivi per la valorizzazione e tutela delle zone interne - da concretizzare soprattutto in servizi reali - pena la creazione di demani regionali.

II) Precondizione di una trattativa dei P.SR. nuovi entrati per la contrattazione con: PSA CEE ai fini della realizzazione degli obiettivi di cui sopra, da utilizzare nelle contrattazioni in seno al Consiglio della Comunità alle scadenze dei rinnovi finanziari e dei regolamenti sui prezzi.

III) Nell'affrontare questo mutamento di strategia per le zone interne e per le imprese meno produttive è improbabile che la disuguaglianza della produttività venga eliminata e con le disuguaglianze del costo del lavoro.

L'amministrazione di questa disuguaglianza e la compensazione dei relativi inconvenienti attraverso l'uso differenziato dei servizi

reali è il solo mezzo perché le forze spontanee non vanifichino lo sforzo di mantenimento dell'occupazione attraverso la rivitalizzazione di queste aree che assolvono una funzione di tutela del territorio e dell'ambiente.

La programmazione per progetti e le maggiori esigenze di intervento per la grande massa delle imprese più deboli sulla via della modernizzazione implicano la creazione di strumenti amministrativi aggiuntivi straordinari (agenzie, comunità montane, Comprensori, ecc.) che tuttavia devono essere dotate non soltanto della capacità tecnica realizzativa del progetto, ma di quello della successiva gestione, alimentando l'applicazione del principio dei servizi reali di cui per lungo tempo, data la disuguaglianza delle produttività, necessariamente avranno bisogno.

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

CLASS STRUCTURE AND "PERIPHERIC" DEVELOPMENT:
THE CASE OF ITALY
(M. PACI)

Estratto da Class structure in Italian Society in "European Journal of Sociology" xx, 1979.

CLASS structure in Italian society presents some important specific characteristics in relation to other 'advanced' capitalist countries. I shall deal with these specific characteristics especially, using statistical and descriptive material which has only recently become available, following on new research and studies in this field. Then, as a conclusion to this paper, I shall deal with the problem of interpreting these specific characteristics, according with the Italian 'peripheral' position inside the Western economic development.

78

1. *Class structure in the agricultural sector*

What strikes us above all in the Italian situation is the persistence of a large agricultural sector. According to the 1971 Census the population active in agriculture was as large as about 3 1/2 million. Furthermore this number must be considered erroneous because of a defect in the census: it excludes an important part of the population which, because of the precarious nature of its work (agricultural day-labourers or old farmer-owners of tiny plots of land) is not considered part of the 'active' agricultural population. By and large we can estimate this number to be at least one million people; this would take the number of people actively occupied with agriculture up to a good 4 1/2 million (1). Finally it is very important to bear in mind that in Italy 'part-time farming' is particularly widespread, both at the individual level (as one person's double income) and at the family level (as the presence in the peasant family of a 'guest' member, occupied prevalently in the extra-agricultural sectors). On this phenomenon there do not exist any precise data at a national level: according to a recent sample poll, the people with a 'second job' in agriculture are more than 1 1/2 million (2). According to another less recent survey, however, the 'guest' members of peasant families (occupied mainly in extra-agricultural sectors) were as many as 1,250,000 (3). The difference between the two numbers can be due to the fact that a large part of the agricultural activity of 'guest'

members is not easily ascertainable through surveys on 'second jobs', as this activity is only for family consumption, in most cases being just the looking after a small holding.

Inside the agricultural sector there exist important class differences. There are, above all, 1,200,000 agricultural wage-earners, only a part of whom, however, have a stable job all the year round. This part is estimated differently by all the various writers who have occupied themselves with the problem (4). At the opposite pole of the social stratification of the countryside we find the agricultural upper-class, made up of large land-owners and the managers of the great farms run on capitalist lines: these, in 1971, did not amount to more than 15,000. It is they, however, who employ the majority of agricultural wage-earners, especially the 'stable' ones. Next to these two 'polar' classes, coherent with the Marxist dichotomic model of class-structure, there is a large mass of independent farmers, who must be divided into at least three different social strata: the 'capitalist peasants', the 'middle peasants' and the 'poor peasants'. In terms of numbers, taking into consideration the estimations of the various writers in this field, we can estimate the number of 'capitalist peasants' (that is, those who are owners of middle-sized farms which they run by using wage-earning labour) at about 350,000; the middle peasants on the other hand (defined as owners of middle and small-sized farms, run mainly or exclusively with family labour) come to about 1 1/2 million, and the poor peasants, last of all owners of small and very small farms, come to about 1,400,000 (5). 'Part-time farming' is widespread among the middle peasants and above all among the poor peasants (6).

To have a clearer picture of the relative importance of the various social strata identified in this way, we must add some more information concerning the agricultural land used by the various social figures. At first sight, one might have the impression of a structure of agricultural property without any clear class 'fractures'. This is not so, however, if we bear in mind that the capitalist farms (whose profits as we have already seen go to no more than 15,000 large landowners or managers of large shareholders' companies) themselves hold about twenty-seven percent of the national agricultural land. If to this we add the farms of the capitalist peasants (who as we have already said come to 350,000 in 1971) the percentage of used agricultural land is as much as 45 % of the national total (7). The very large majority of the peasant population, made up of almost 3 million middle and poor peasants holds little more than half of all the available agricultural land (8).

Another important differentiating element to bear in mind in describing Italian class-structure is the difference between the regions of the Centre-North and the South. In the South, in fact, we find by far the largest number of seasonal and day-labourers (estimated

by some writers at as many as 900,000) and the greatest part of poor peasants (as many as 600,000 out of the 750,000 peasants to be found in the South) (9).

But to have a better idea of the social stratification in the southern country areas, we must introduce another level especially relevant in these regions: that of the 'emigrant peasant (or farm labourer)'. In fact, over two-thirds of emigration in Italy, which between 1958 and 1970 kept up an average of over 200,000 per year, came from the South (10). During all these years, furthermore, sixty-five to seventy percent of the flow of migrations was made up of people coming from agriculture, either directly, or indirectly by the intermediary passage through the building sector (11). This migration mainly towards European countries is substantially different from the overseas emigration of one time, because of its 'temporary' nature: we can see in fact a change in the immigration policies of European countries, which rather than assimilation prefer more and more the constant changing of foreign labour, and a periodical rimpatriation of immigrants after relatively short periods of permanent residence abroad (from about one to three years). The temporary nature of emigration means that the emigrants do not completely cut off their ties with their own country; many keep tiny plots of land, cultivated only in part by some relative who has stayed on in the village, or they are left completely uncultivated (12). The little holding remains a fundamental base for the economic subsistence of these families, both for domestic consumption and as a means of obtaining in a politico-electoral way different forms of subsidies and public assistance (Common Market price integration, State contributions in case of hail or bad weather, unemployment indemnities for day-labourers, etc.) (13).

_____ This area has served for many years partly as a kind of 'reserve industrial army', giving away the best of its labour force to internal and international emigration (14). Today, however, for those who have remained (mainly women and aged people), it has another function. The hypothesis that can be formulated in this respect is that we have before us one of the aspects assumed, in the contemporary phase of monopolistic capitalism, by the process of consolidation at the edges of productive section of economy, of an ever-growing number of the population on the way to pauperization (15). In the majority of the more advanced capitalist countries, the State takes it upon itself directly to give the necessary 'assistance' to this growing marginal mass of the population; in the Italian situation, a not negligible part of this function is carried out still by subsistence agriculture. This assistential function of agriculture becomes furthermore proportionally more important as emigration to other European countries (and especially Switzerland and Germany) takes on more and more the aspects of short-term and precariousness

(referred to above). On the other hand, this large section of peasants has managed to survive up to now also thanks to the policy of subsidies, direct and indirect, carried out by the State in the country areas, by means of the 'client-boss' relationship at local level. This type of policy—whose roots go deep into the Fascist period (16)—if it has not had much success in preventing the deterioration of living conditions in the country and the gradual process of pauperization of wide sections of the peasant community, has had far from insignificant political and ideological consequences, when we consider the moderate, not to say conservative electoral orientation which has up to now continued to be a fundamental characteristic of these strata, which, from this point of view, cannot be transferred in one blow from the peasant petty-bourgeoisie to the agricultural proletariat (17).

Quite a large number of middle and small peasants, mainly spread over the hill and valley areas of central and northern Italy, have managed, however, to avoid—at least up to the present day—the family disintegration, social emargination and pauperization which have struck the poor peasants of the mountain regions and the South. This has been mainly thanks to the spreading of 'part-time farming', that is, thanks to the possibility of making up an agricultural income with that coming from an extra-agricultural job, mainly industrial, on the part of one or more members of the family. Inside this social layer characterized by 'part-time farming' we find a wide range of social figures: we go from the peasant family owning an average-size farm, in which the extra-agricultural income of one of the members is only a source of ready cash for the running of the farm (which remains the principal activity of all the family), to the factory worker family which forms a tiny holding or allotment for its own use. Industrial home-work is also very widespread in the peasant family; this kind of work, sometimes procured by an intermediary, sometimes by an actual member of the family who is himself an industrial worker, is usually done by the wife, helped by the very young and the very old of the family (18). At 100 years from the beginning of Italian industrial development, the link between industry and agriculture, which was seen immediately to be a specific element in the national economy, has not lost its importance. The function that agriculture has in this case is essentially the basic one of family consumption, and the lowering of costs of reproduction of the industrial labour force (19). Not by chance, this section of 'part-time' peasants is most widespread in the areas of greatest development of the small and medium manufacturing industry, for which, as we shall see later, the compression of the cost of labour is an indispensable condition for its existence.

2. *Class-structure in industry and services*

Also inside the extra-agricultural sectors a complex social stratification can be discerned. As for the industrial sector, next to the real industrial 'bourgeoisie', made up of 100-150,000 entrepreneurs and managers of big firms, we find a consistent number of petty bourgeoisie, made up of about 750,000 small entrepreneurs and artisans. This wide diffusion of small independent activities in industry is a specific feature of the Italian situation, which is not to be found to the same degree in any other advanced capitalist country (with the possible exception of Japan). As for the industrial proletariat, this seems very large and with important internal stratifications. The estimation of the size of the industrial proletariat varies according to the various authors, not only because of the different definitions adopted by them, but also because of the unreliability of official statistics, which do not take in the whole population active in the industrial sector, but neglect—as we have seen happen in the case of the agricultural sector—a consistent part of precarious or part-time workers.

However, it can be said that the industrial proletariat is composed of not less than 5 ½ million (20) even if according to some investigators this number should be considerably increased (21). It is important to note that, even if we take the more conservative estimate, the number of the industrial population in relation to the whole active population of Italy is very high, reaching (in 1971) thirty-three per cent.

Furthermore it must be noted that the territorial concentration of the Italian industrial proletariat is very dense, reaching—in the northern regions of Italy—about forty-one per cent of the total active population, a percentage which makes this one of the areas of highest worker density in Europe. (We must remember that the agricultural proletariat is also very numerous, taking on, especially in the large farms of the Po plain, all the characteristics of the working class). Without wishing to exaggerate the importance of these purely descriptive figures, it is evident that the diffusion and territorial concentration of the Italian proletariat must be taken into account when explaining why Italy has—in terms of electoral organization and behaviour—the strongest Communist party in the West.

On the other hand, behind these global figures relating to the industrial proletariat, there hides a quite complex reality. What has been called the 'dualism' of the Italian industry, in fact, is reflected clearly in the composition of the working-class. By dualism in Italian industry we refer to various phenomena dealt with by various

writers who have occupied themselves with the problem; some have emphasized the territorial aspect and, thus, the difference between the North and the South of the country; others have emphasized the differences between the 'modern' industries and 'traditional' ones; others still have pointed out the dichotomy between the large and the small industrial firms (22).

All these aspects undoubtedly describe important differences which exist in the Italian industrial structure, and which are then reflected in the internal stratification of the proletariat. However not all have the same theoretic relevance. The least significant fact is certainly that of territory. In reality the composition of the industrial proletariat takes on specificity in the south only because of the inter-industry matrix and size characteristics of Southern industry. Also the differences between 'modern' industrial sectors and 'traditional' must not be exaggerated: on the whole, as we shall see better in our conclusion, we must rather emphasize the substantial homogeneity and specialization of production in the Italian manufacturing industry, as an industry that produces consumer goods destined mainly for export, and in particular, for the markets of advanced capitalist countries (23). The main difference between industries is that between the manufacturing industry as a whole, and the building industry; the latter, in fact, which has developed rapidly following on the frenetic process of urbanization which Italy has had in these last thirty years, seems to be characterized by the presence of a vast seasonal and fluctuating proletariat, made up, often of ex-peasants or ex-day-labourers, waiting to pass on to the manufacturing industrial sector, but often destined to emigrate abroad or to swell the number of unemployed and urban *lumpen-proletariat*.

The most important aspect of industrial 'dualism', is, however, connected with the dichotomy between large and small firms; the structure of the Italian manufacturing industry, in terms of firm size is bottom-heavy, because of the large number of firms with fewer than 100 workers, even though there are a not insignificant number of large firms (with more than 1,000 employees); this is a fact which is not reflected in other advanced industrial countries (24). We shall see later on what reasons can be given for this particular structure of firm-sizes in Italian industry; here we should underline the fact that this structure influences the composition of the working class considerably. In fact, on the one hand, there is a considerable number of workers occupied in the big industrial firms, both private and public, a proletariat which has obtained in the last ten-fifteen years important improvements in wages and conditions, thanks both to trade-union action (which is especially strong here) and legislative interventions as regards workers' rights, which cannot very easily be eluded in these firms. (According to some writers (25) this has resulted in a 'guaranteed' status of occupation for this layer of work-

ers, forming part of what we might define as the 'central' industrial proletariat). On the other hand, there is the large mass of workers in the small factories, artisan workers and industrial home-workers, often in 'irregular' work conditions, tied to 'part-time farming' situations, hardly ever protected by the trade-unions; this 'peripheric' section of the Italian industrial proletariat, much more widespread than in other countries, has received in these last years a new impulse following on the re-structuring process going on within large firms themselves, many of which have begun to 'disembody' or 'de-centralize' part of their production, and sub-contract it to the small-firm sector (26).

In terms of numbers we can say that over a half of the Italian industrial proletariat is made up of workers belonging to the 'peripheric' sector (27). These, however, are always estimated on the basis of official statistics, which are particularly defective in ascertaining this type of occupational strata (industrial home-work, part-time work, etc.) (28).

From the point of view of territory, it is possible to characterize central Italy and north-east Italy as the areas of small and 'peripheric' proletariat; the north-west regions making up the so-called 'industrial triangle' have the largest density of large private firms, even if around them there prospers a thick network of small and very small production units, so that the local working-class includes, next to the more important 'central' proletariat nuclei, a vast section of 'peripheric' proletariat. Finally, in the South, we have seen in these last years, on the one hand, the disintegration of the texture of small-artisan and traditional-industrial activities (which has fed partly emigration abroad and partly the building-industry proletariat, and that under-employment typical of the large metropolitan areas of the south), and, on the other hand, the emergence of important 'central' working-class nuclei, following on the setting-up in the south of large, prevalently public, firms.

The size structure of Italian industry, furthermore, does not influence only the composition of the proletariat, but also that of the lower middle-classes. In fact, Italy is remarkable for its very low percentage of private 'white collars' in the active national total. This percentage is 8.9 % (corresponding to 1,759,000) whereas it rises to 19.3 % in France, 23.4 % in Great Britain, and 24.1 % in the United States (29). Evidently in a production structure dominated by small firms, the lower middle-classes are made up rather more of artisans and 'small owners' than of 'white collars'.

A social group which is especially developed, on the other hand, is that of public 'white collars', which involves about a million people, to which number must be added about 600,000 school and University teachers. This considerable development of public employment,

however, according to many observers, does not mean an expansion of state intervention in support of the production sector, but rather expansion of the unproductive and 'parasitic' sectors (30). Indirect proof of this is the fact that public employment is particularly elevated in the regions of the south, that is, right there where the development of the production sector is less marked, and the intervention of the Welfare State is greater. From this point of view a conspicuous part of this public employment layer can be defined, in the same way as before in the case of the poor-peasants, by recourse to the category of the 'assisted' surplus population.

Not unsimilar is the appraisal that can be given of the small traders, who make up 1,700,000; by far the majority of these small commercial firms, run generally by old people, obtain from their activities little more than subsistence (31). The comparison of these with the layer of poor-peasants is even more justified here. Also for a consistent part of this 'old' middle class we can say that it is tied—for its own survival—to the favours of political power (in particular to the policy of licence-concession). In fact, both for the traders and peasants, it was Fascism that started and tested this policy of protection and assistance, which has been followed, with few innovations, by the succeeding governments of the last thirty years.

On the whole it seems possible to point out the scarce utilization of intellectual resources available for productive ends. This fact is shown by the numbers cited in relation to the very low percentage of private employees and the hypertrophy of small-scale trade and 'parasitic' public employment. Finally, in this picture must be inserted the phenomenon of the intellectual unemployment of the youth, which is much talked about in Italy today (as in almost all advanced capitalist countries). Following on the expansion of school at the middle and advanced levels, and the difficulties experienced by the young in finding work, a numerous social layer has been formed today composed largely of young students or neo-graduates in search of their first job. Certainly the process of mass scholarization has thrown the balance between supply and demand of the qualified work force right out. This crisis, furthermore, is particularly serious in Italy because of the antiquated structure of school, and, above all, because of the weakness of the modern production sector. From this point of view, the growing youth mass coming out of the higher schools is forming what I defined a few years ago as a 'educated surplus population' (32).

Nevertheless, according to recent investigations, it appears that quite a high percentage of the students of the higher schools and University already have a job, very often in the manufacturing industries, even if in a precarious or irregular way (33). On the other hand, research into out-work or 'irregular' work conditions in industry have come again and again upon the use of young people with a diploma or degree, outside any contractual regulation, doing work requiring

a certain 'know-how', such as business accountancy, 'design', modelling, even planning. It is true that we still know very little about this irregular utilization of intellectual resources. However what information has been collected, all over the country, is sufficient to make it clear that the official figures relating to private 'white collars' employment under-estimate the size of the educated work-force needed by the production sector. The present process of re-structuring and de-centralizing in particular seem to be increasing the demand for educated 'irregular' work, involving, in fact, the young right from their years in school and University. If the development of studies in this field should verify the persistence of this phenomenon, it would demonstrate that the mass of the young and students or neo-graduates may not entirely be labelled as 'assisted' surplus population. In fact, side by side with the 'peripheric' proletariat there exists, or is in the process of being formed, also a 'peripheric white collar class'.

Some concluding remarks

In the description of Italian class-structure offered in the preceding paragraphs, we have tried to show how, next to the classes directly involved in capitalist production-relations in agriculture and industry, there exists in Italian society a variegated series of social strata whose common denominator today lies mainly in their nature as components or sub-species of the 'assisted' surplus population: small peasants and 'pauperized' traders; 'assisted' unemployed; a youth mass 'parked' in school; 'parasitic' public employees.(34).

Naturally, between these strata there exist important differences, due to the fact that the processes of social emargination from the sphere of production are in some cases accepted as a privilege (parasitic bureaucrats) in other cases borne passively (poor peasants and small traders) owing to the cliento-electoral relations with political power on which depends their survival; and finally in other cases (unemployed and students) they seem to cause forms of protest and conflict which are heterodox as compared to those traditionally expressed by the working-class (35). However, in my opinion, it is not only to these strata of surplus population that we should look, if we wish to arrive at the specific features of Italian class-structure. These strata, in fact, can be found more or less in all other capitalist countries: perhaps Italy presents a greater number of small peasants and traders on the way to pauperization than other countries. But these strata—made up mainly of the aged—seem to be destined to gradual extinction in Italy too, if only for demographic reasons.

What specifically characterizes the class-structure of Italy, instead, is the stratification inside the classes involved in the production-sphere, and especially the strong presence of an industrial and artisan petty-bourgeoisie and a vast 'peripheric' proletariat.

These strata do not depend exclusively for their survival on the help of political power; they have an important productive function, contributing in a far from irrelevant way to the mechanism of national accumulation. (This is particularly evident in these years of industrial re-structuring and de-centralization in which we have seen a rebirth in grand style of the small firm and its 'halo' of peripheric proletariat). So, in the Italian situation, the industrial petty-bourgeoisie and the peripheric proletariat appear as a fact of structural importance connected with the productive vitality of the small industrial and artesian firm. It is the productive vitality of this small firm which ultimately we must try to explain.

The explanation, in my opinion, is to be found in the position of the Italian economy inside the Western capitalist system, which has caused a progressive specialization of our industrial apparatus towards certain products, for which the small firm is especially functional (36). As we have already emphasized above, we can speak of a strong specialization of our manufacturing industry in the production of consumer goods destined mainly to the markets of more advanced countries. This type of manufacturing industry is strongly linked to two factors: the uncertainty of demand, always dependent on the rapid changes in fashion and consumption, and the 'maturity' of the existent technologies which are not susceptible to important labor saving innovation.

In other words, Italian industry, by far most of it, has to produce consumer goods from a highly variable demand, with an extremely rigid and a high labor intensive technology. In these conditions it is not by chance that the size-structure of industry is bottom-heavy, that is, with a great deal of small and very small production units; these units, in fact, manage to recover important margins of flexibility thanks to their use of 'peripheric proletariat'. (And, in this context, the maintenance of a 'worker-peasant' context tied to subsistence economy constitutes a further element of labor flexibility and of compression of its costs of reproduction).

To sum up, the specificity of Italian class-structure must be linked to the position of our industrial economy at the periphery of the Western capitalist system. Italy has shared the development of this system in the last hundred years.

It is just the participation—as a peripheric unit—to the development of the whole system, that has led to the progressive specialization of our production apparatus in certain manufacturing products, for which the micro-firm, based on the compression of the cost of labour, seems more functional.

On the theoretical plan, this means that **our understanding of**
 —————) class relations in the sphere of production must take into account specific features of national history, which are specifically linked to the road taken by capitalist develop-

ment in the various countries, inside the international division of productions and relations of 'dominance-dependence' or 'centrality-periphery' which characterizes it.

(1) See G. TRIGILIA, Sviluppo, sottosviluppo e classi sociali in Italia, *Rassegna italiana di sociologia*, XVII (1976), 249-295. M. FONTE, M. FURNARI, Struttura

(2) Forme e caratteristiche della partecipazione al lavoro—principali risultati di una ricerca ISOL-DOXA, *Osservatorio sul mercato del lavoro e delle professioni*, I (1975), 15-96.

(3) M. G. EBOLI, Contributo per l'analisi

(6) Part-time involves about twenty percent of 'middle' peasants, and about fifty percent of 'poor' peasants, see M. G. EBOLI, *op. cit.* See also C. DANEO, Capitalismo e riformismo nelle campagne italiane, *Inchiesta*, II (1972), 10-21; and C. BARBERIS, *Gli operai contadini* (Bologna 1970).

(7) G. FARIANI, M. GORGONI, Una analisi della struttura dell'agricoltura italiana, *Rivista di Economia Agraria*, XXVIII (1973), 65-118.

(8) Actually, keeping in mind that a part of agricultural land is State-demise

(11) U. ASCOLI, S. MANTOVANI, Riflessi dell'emigrazione sullo sviluppo economico italiano (1945-1970), in N. FEDERICI (ed.), *L'emigrazione dal bacino mediterraneo verso*

(14) In connection with this we must remember that the population active in agriculture is cut by half in Italy between 1951 (the year in which it is higher than 8 million) and 1974.

(15) For a brief discussion of the categories of Marxian derivation used in the text, see the third paragraph *infra*. For

(17) The problems connected with the subjective dimension of social stratification or 'class consciousness' are only just touched in the text. However, there is no doubt that, in a discussion about the class positioning of certain strata, it is very important to keep in mind the role played by ideological and cultural factors on the class 'self-identification' of the strata involved. From this point of view it seems that those people are right who tend to place the

(19) M. PACI, *op. cit.* Various sources and studies indicate a number of industrial home-workers, mainly women, in Italy as high as two millions.

(20) P. SYLOS LABINI, *op. cit.*

dell'occupazione precaria in agricoltura; in Italia e nel Mezzogiorno, *Rassegna economica*, XXXIX (1975), 753-780.

delle classi in agricoltura, *Community development*, XXI (1974), 97-118.

(4) See G. TRIGILIA, *op. cit.*; FONTE, FURNARI, *op. cit.*

(5) See G. TRIGILIA, *op. cit.*; M. G. EBOLI, *op. cit.*

and a part share-cropping, the peasants keep less than half of the national agricultural surface. See G. FARIANI, M. GORGONI, *op. cit.*

(9) G. TRIGILIA, *op. cit.* For analogous estimates see also P. BRACHIN, E. MINGIONE, P. TRIVELLATO, Per una analisi della struttura di classe nell'Italia contemporanea, *La critica sociologica*, XVII (1974), 79-116.

(10) G. MOTTURA, E. PUGLIESI, Mercato del lavoro e caratteristiche dell'emigrazione italiana nell'ultimo quindicennio, *Inchiesta*, II (1972), 2-14.

L'Europa industrializzata (Milano 1976).

(12) U. ASCOLI, S. MANTOVANI, *op. cit.*

(13) E. REYNERI, Il sistema dei sussidi, *Rinascita*, XXXIII (1976), 15-16.

a limited bibliography of the matter, see note 34 *infra*.

(16) P. CIOCCA, G. TONIOLO (eds.), *L'economia italiana nel periodo fascista* (Bologna 1976). See also the observation of V. CASTRONOVO, Economia e classi sociali, in V. CASTRONOVO (ed.), *L'Italia contemporanea: 1945-1975* (Torino 1976).

majority of Italian peasants among the 'petty bourgeoisie' because of their political orientation, notwithstanding the objective processes of proletarianization that they undergo. See P. SYLOS LABINI, *Saggio sulle classi sociali* (Bari 1974).

(18) On this subject, with reference to a local situation typical of central Italy see M. PACI (ed.), *Famiglia e mercato del lavoro in una economia periferica: il caso delle Marche* (Milano, to be published shortly).

(21) G. TRIGILIA, *op. cit.*; BRACHIN, MINGIONE, TRIVELLATO, *op. cit.*; see also L. MAITAN, *Dinamica delle classi sociali in Italia* (Roma 1975).

(12) The debate over Italian industrial dualism reaches far and wide. Recalling only some of the writers involved, it can be said that they put emphasis above all on the 'territorial' aspects of dualism: C. H. H. DEBRAS, *Growth and Structure in the Economy of Modern Italy* (Cambridge, Mass., 1967) and C. P. KINDELBERGER, *Europe's Postwar Growth—The role of labor surplus* (Cambridge, Mass., 1967). The following however underline the inter-industries aspects in particular: A. GRA-

(23) G. CONTI, Note sulla posizione relativa dell'Italia dal punto di vista della specializzazione internazionale delle produzioni, in A. GRAZIANI (ed.), *Crisi e ristrutturazione dell'economia italiana* (Torino 1975).

(24) See, finally, the comparative data offered by FÜß, *op. cit.*

(25) See R. PRODI, *Sistema industriale e*

(26) F. CALZA BINI, Il dibattito sul mercato del lavoro: dalla caduta del tasso di attività al deceramento produttivo, *La critica sociologica*, XVIII (1975), 49-70; M. PACI, Crisi, ristrutturazione e piccola impresa, *Inchiesta*, XX (1975); A. BAGNASCO, M. MISSORI, Problematrice dello sviluppo e questione della piccola impresa, *Inchiesta*, XI (1974), 64-80.

(27) According to Sylos Labini, for example, the 'precarious' workers in industry came to about 2 million in 1971, and those working in firms of no more than 100 dependent workers were at that date 3,700,000 (of whom 1,600,000 in firms of

(29) These data are taken from SYLOS LABINI, *op. cit.*

(30) See SYLOS LABINI, *op. cit.*

(31) See the analysis of the process of

(32) See M. PACI, Istruzione e mercato capitalistico del lavoro, *Quaderni Storici*, XXII (1973) (English translation: Education and the Capitalist Labor Market, in J. KARABEL, A. H. HALSEY (eds), *Power and Ideology in Education* (New York,

(34) The hypothesis of an accelerated growth of the surplus population and of an both in numerous Latin-American Marxist investigators; see for example the anthology edited by TURNATURI, *Marginalità e classi sociali* (Roma 1975), and the school of North American neo-Marxist which has its origins in the theoretic work of Baran and Sweezy and the editing group of the *Monthly Review*; see, for all of these, the work of H. BRAVERMANN, *Labor and Monopoly Capital: The degradation of work in the twentieth century* (New York 1974). In Italy, theoretic inquiries in this direction

(36) See M. PACI, Il costo del lavoro non è la variabile determinante, *Inchiesta*, VI (1976), 24-26.

ZIANI and others, *Lo sviluppo di una economia aperta* (Napoli 1969) and, more recently, M. SAVVATI, *Sviluppo economico, domanda di lavoro e struttura dell'occupazione* (Bologna 1975). The following, on the other hand, underline the dualism between big and small enterprise: V. LUTZ, *Italy: A study in economic development* (London 1962); M. PACI, *Mercato del lavoro e classi sociali in Italia* (Bologna 1973) and G. FÜß, *Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana* (Bologna 1976).

Sviluppo economico in Italia (Bologna 1973); L. GALLINO, Politica dell'occupazione e seconda professione, *Economia e Lavoro*, IX (1975), 81-96. More in general, on the factors of 'rigidity' of the labour force occupied in the 'central' production sector, see M. PACI, *op. cit.* 1973.

no more than 10 dependent workers). According to TRIGILIA, the 'precarious' proletariat amounted to 2 and a half million, in the same year. According to BRAGHIN, MINGIONE, TRIVELLATO, *op. cit.*, the 'marginal' proletariat amounted in 1968 to 3,250,000.

(28) According to a vast poll conducted at national level in 1974, the active employment figures for the Italian population turned out to be 39.6 %, higher, that is, by 3.9 in respect to the official statistics. See the inquiry mentioned in note 2. As support for these figures, see also FÜß, *op. cit.*

proletarianization of a wide strata of small traders, contained in BELLONI, M. L. BIANCO, A. LUCIANO, A. PICCHIERI, *Quaderni di Sociologia*, XXIII (1974), 157-250.

Oxford University Press, 1977), pp. 340-355).

(33) *Disoccupazione giovanile e piena sotto-occupazione?* (Acts of CGIL-CISL-CIL Congress of Ferrara, Nov. 12, 1976) (Roma 1977).

intensification of the process of social emargination and pauperization is common have been carried out by C. DONATO, *Sviluppo ineguale e disgregazione sociale nel Mezzogiorno*, *Quaderni Piacentini*, XI (1972), 101-120, and M. PACI, *Teoria e metodo nello studio della mobilità sociale*, *Studi di Sociologia*, XIII (1975), 3-29.

(35) As for the movement of the 'organized unemployed', see E. PUGLIESE, *Sviluppo e problemi attuali nel movimento dei disoccupati organizzati*, *Fabbrica e Stato*, III (1976), 79-88.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

Teorie stadiali e sviluppo economico:

alcune riflessioni sul contributo di A. Smith e F. List

di E. Pesciarelli



Rappresenta ormai un'opinione corrente affermare che la scienza economica nasce come ricerca delle cause dello sviluppo, come ricerca del perchè, per dirlo con A. Smith "la distanza che separa un principe da un contadino industriale e frugale è meno grande di quella tra quest'ultimo e i vari re africani, padroni assoluti della vita e della libertà di diecimila selvaggi ignudi". In particolare questo tema fu al centro del dibattito economico fra '700 e '800, nel periodo in cui, tranne il breve periodo dell'avventura napoleonica, l'Inghilterra assume la leadership mondiale incontrastata in campo politico ed economico. Sin d'allora gli scrittori di cose economiche cominciano a porsi quelle fatidiche domande che ancora oggi sono al centro dell'attenzione: perchè il processo di sviluppo si è concentrato prevalentemente in alcune aree geografiche? quali sono i fattori più importanti ai fini dell'instaurarsi di un processo di sviluppo? ed infine, esiste un modello di sviluppo che possa applicarsi universalmente? Nelle risposte a queste domande, tramite le quali, tra l'altro, si è consumato uno dei più felici matrimoni fra storia e scienza economica, gli economisti di allora come quelli di oggi individuano la possibilità di identificare i cambiamenti storicamente intervenuti nelle economie nazionali, nonché le caratteristiche e i fattori responsabili di questi mutamenti, allo scopo di individuare delle regolarità nei processi di sviluppo ed elaborare un modello normativo avente validità generale. La letteratura economica in materia, ricca probabilmente come non altre, tende oggi, dopo un lungo periodo dominato dal dilemma sviluppo - sottosviluppo, a riprendere in considerazione le teorie basate su una gradazione di livelli di sviluppo, rivalutando in tal modo quelle teorie dello sviluppo per stadi o stadiali - ci si lasci passare il neologismo - che tanta fortuna ebbero appunto fra '700 ed '800, per poi cadere praticamente nell'oblio per quasi un secolo.

Lo scopo di questo scritto è quello di mostrare:

- a) le linee fondamentali delle teorie stadiali dello sviluppo in A. Smith e F. List in quanto appartenenti fondamentalmente allo stesso 'train of thinking';
- b) l'influenza del loro pensiero sulle generazioni contemporanee dei teorici dello sviluppo (Kuznets, Myrdal, Nurske, ecc.).

Prima di intraprendere l'analisi dei temi indicati è opportuno premettere alcune considerazioni metodologiche riguardo alle teorie stadiali, per sgomberare il

terreno da una serie di incomprensioni e di confusioni che hanno spesso caratterizzato la trattazione dell'argomento. A questo scopo è utile prendere lo spunto da alcune riflessioni svolte a questo proposito in un noto saggio da B.F. Hoselitz, il quale ci chiede quale sia la caratteristica fondamentale delle teorie stadiali ed individua queste possibili risposte alternative:

- 1) mezzo per studiare lo sviluppo progressivo di una data economia o strumento per la analisi comparata di sistemi economici diversi;
- 2) costruzioni ideali o schematiche rappresentazioni di uno sviluppo realmente e storicamente avvenuto;
- 3) strumento per la individuazione dei fattori che determinano il cambiamento, che determinano cioè le cause della transizione da uno stadio all'altro.

Ai fini della costruzione di una teoria dello sviluppo economico, secondo Hoselitz, è proprio quest'ultimo aspetto a dover essere privilegiato allo scopo appunto di evitare confusioni fra le teorie stadiali ad esempio di un A.Smith e quella di F.List.

Secondo questa interpretazione le teorie stadiali settecentesche appartierebbero a quel filone di studi sul progresso dell'human mind che poco hanno a che fare con le moderne teorie dello sviluppo economico. In particolare, secondo Hoselitz, esse risponderebbero alla semplice esigenza della teorizzazione per la teorizzazione, mentre lo schema elaborato da F.List costituirebbe un primo tentativo di individuare una politica di sviluppo: "List's work was not an attempt to present a new economic theory merely for the sake of theorizing; it was an attempt to provide the theoretical underpinnings for a set of economic policies for economic development, or, rather, for industrialization". Al contrario le teorie settecentesche, e quella smithiana in particolare, sarebbero contraddistinte dal fatto che gli stadi "are regarded as a natural, obvious sequence, which requires no explanation. The factors causing transition from one stage to the next are unexplained, or assumed to be associated essentially with the general advancement of the human mind. Thus these theories are not theories of economic stages in the strict sense, but reflections on the economic aspects of theories of human progress in general". A favore di questa interpretazione Hoselitz adduce l'autorevole giudizio di Schumpeter il quale sosteneva a proposito di List che"coloro i quali insistono nel voler fare del proprio eroe il possessore di tutti i meriti immaginabili debbono attribuire al suo pensiero quel genere di parentele spurie che creano la storia spuria. Per essi egli è l'erede del pensiero del secolo XVIII, epigone del romanticismo e precursore della scuola stori

ca dell'economia. In tutte queste affermazioni, di vero c'è soltanto che ognuno è erede di tutto ciò che lo precede e precursore di tutto ciò che lo segue". Hoselitz tuttavia mostra di non condividere un'altra affermazione di Schumpeter secondo cui lo stesso schema per stadi usato da List poteva essere trascurato - in quanto privo del benché minimo valore - "se non fosse che lo si può usare (e fu usato da List) come semplice espediente espositivo per far imparare ai principianti (o al pubblico) la lezione che l'economia politica si occupa di strutture economiche mutevoli e perciò non può consistere di una serie di ricette immutabili". Va tuttavia rilevato che la critica di Schumpeter non è limitata al solo List, ma alle teorie evoluzionistiche in generale e in particolare a quello che egli definisce il "modo più antico e più grossolano" di fare dell'evoluzionismo: costruire cioè "gli stadi tipici attraverso i quali deve passare l'economia".

Anche altri economisti si sono soffermati ad analizzare il rapporto esistente fra le teorie stadiali settecentesche, quella smithiana in particolare, e l'impostazione listiana. Secondo Hershlag, ad esempio, sebbene A. Smith e lo stesso Aristotele debbano annoverarsi fra i precursori delle teorie stadiali cui si rifà lo stesso List, il merito di quest'ultimo "is not only the modernisation of concepts, their logical organisation and inductive formalisation - despite the deductive-teleological shadow in the background - but also of imparting to his model its normative meaning of particular value to the contemporary planners of economic growth". Nel caso di Hershlag, dunque, è l'aspetto normativo della teoria a rappresentare una discriminante. Anche A. Kahan in un saggio di qualche anno fa si pone su questa stessa linea accusando Smith di avere adottato un metodo storico e di essersi basato in particolare su di una inesistente legge di natura che per definizione non può addurre prove a testimonianza della propria validità.

Queste critiche, come vedremo, colgono solo parzialmente nel vero e tendono complessivamente a sottovalutare il contributo di Smith alla elaborazione di una teoria stadiale dello sviluppo economico.

Com'è noto molti studiosi si sono soffermati ad analizzare la teoria dei quattro stadi di Smith. Dalle Lectures, in particolare, in cui l'applicazione della teoria è per così dire estensiva, apprendiamo che secondo l'economista scozzese le società umane attraversano normalmente quattro differenti stadi di sviluppo: quello della cac-

cia e della pesca, quello della pastorizia, quello dell'agricoltura e infine quello del commercio. Nelle Lectures, tuttavia, lo schema stadiale è utilizzato essenzialmente per spiegare il modo attraverso il quale si evolve nelle società umane il concetto di proprietà; nella Wealth, al contrario, lo schema stadiale è ripreso da Smith con grande ricchezza di dettagli storici ed è utilizzato in particolare allo scopo di evidenziare lo stretto rapporto esistente fra i diversi modi di sussistenza caratteristici dei singoli stadi e l'origine delle istituzioni civili, ovvero il nascere e il mutare di queste ultime in relazione ai diversi modi di sussistenza prevalenti. Inoltre, come rileva A. Skinner, nella Wealth la teoria appare più legata a fattori economici di quanto non sia nelle Lectures. Non mi dilungherò ulteriormente su questo tema rimandando alla ormai vasta letteratura in materia, mi sembra tuttavia importante sottolineare alcune questioni che sono direttamente connesse alla teoria dei quattro stadi elaborata da Smith nelle Lectures e nella Wealth:

- a) nell'economia complessiva del pensiero di Smith lo schema stadiale rappresenta una cornice concettuale di riferimento per interpretare, per dirlo con Meek, "the way in which most societies had actually advanced in the past, and were actually advancing in the present";
- b) il meccanismo di passaggio da uno stadio all'altro - sulla cui mancanza tra l'altro si appuntano le critiche di Hoselitz - è determinato in Smith, come ho avuto modo di mostrare in un altro scritto da: 1) l'interesse egoistico degli uomini - considerato come nella Theory of Moral Sentiments molla inconscia e spontanea della natura umana - e 2) l'aumento della popolazione, fattore quest'ultimo che, dialetticamente influisce sul - ed è influenzato dal - succedersi degli stadi.

Al di là delle sue implicazioni teoriche ed analitiche la teoria dei quattro stadi rappresenta un punto di riferimento fondamentale per comprendere la metodologia di indagine usata dall'economista scozzese. Per mezzo di essa, in particolare, come afferma Cliffe Leslie, Smith ricompose, combinandoli assieme, due opposti sistemi di ragionamento propri degli economisti coevi: quello che si richiama per l'interpretazione della realtà economica e sociale alla esistenza di una legge di natura "a body of necessary and universal truth, founded on invariable laws of natura, and deduced from the constitution of the human mind", e quello che pone invece come punto di riferimento il metodo storico-induttivo di Montesquieu, "which traces the real order of things, and seeks in the circumstances and history of society the explanation of its different states in different ages and countries". Più recentemente, richiamandosi alla stessa problematica,

R.L.Meek si è riferito a questo particolare metodo di Smith definendolo logico-storico. L'adozione di un simile metodo non fu tuttavia per Smith un'operazione indolore, non fosse altro perchè molte delle incomprensioni e delle contraddizioni presenti nella Wealth, dipendono proprio dal fatto che il metodo, come vedremo nelle pagine successive, non fu sempre applicato da Smith in modo corretto. In particolare la peculiarità di Smith e al tempo stesso la fonte di tutte le incomprensioni, fu che egli vide in tutte le prove induttive delle testimonianze a favore dell'esistenza di un codice della natura, della coincidenza, cioè, fra corso reale e corso naturale delle cose. Per dirlo con Cliffe Leslie "that nature, when interrogated, confirmed his anticipations of Nature". Non si può pertanto accettare la critica di Hershlag - che è in qualche modo paradigmatica delle critiche di altri come Hoselitz, ecc. - secondo cui "the mystery of this movement (cioè il passaggio da uno stadio di sviluppo a quello successivo) and regularity, and of their factors, cannot be discovered by deduction, as had been attempted by the classical school, but by observation and inductive thinking". Come si è cercato di mostrare, almeno per ciò che concerne Smith, "the original sin of the classical economists" non fu che essi "blurred Vico's distinction between the world of providence and the social world of man". Strano destino quello di Smith: oggetto di critiche opposte. Da un lato chi, come Hershlag, lo accomuna nella critica all'intera scuola classica, lo accusa di far uso del solo metodo deduttivo; dall'altro chi, come il suo biografo D.Stewart, gli imputa - inaugurando con ciò un filone di interpretazione ancor oggi consistente - di far uso, laddove le prove storiche non sono sufficienti, della c.d. "conjectural history". Sembra invece più corretta l'interpretazione di R.L.Meek secondo la quale gli autori che hanno accusato Smith di avere adottato un metodo aprioristico nella elaborazione della propria teoria stadiale non potevano riferirsi alla teoria dei quattro stadi ma bensì alla teoria della priorità degli investimenti - quella che Smith definisce "the natural progress of opulence - in base alla quale il capitale, una volta comparso sulla scena economica, si indirizzerebbe 'naturalmente' prima nell'agricoltura, poi nelle manifatture e infine nelle attività commerciali. Mentre nel primo caso ci troviamo di fronte all'applicazione del metodo logico-storico, in quanto gli stadi individuati coincidono per grandi linee - il limite è dato dall'uso della "conjectural history" - a quanto si è storicamente determinato, nel secondo caso non si tratta della generalizzazione di fatti storici - al massimo Smith giunge ad affermare che quell'ordine degli investimenti è stato in "some degree" osservato in ogni società "qualsiasi territorio abbia avuto" - ma di un'analisi esclusivamen

te aprioristica

te aprioristica. Non a caso Smith si preoccupa in varie parti della Wealth di ricordare al lettore che questo ordine degli investimenti è stato completamente invertito nel corso della storia europea a causa delle intromissioni delle istituzioni umane.

In uno scritto precedente ho affermato che la teoria dei quattro stadi e la teoria della priorità degli investimenti hanno una medesima radice concettuale in Smith. Così come esiste una successione delle civiltà - nel senso che è la storia ad insegnarcela - così esiste una successione 'naturale' degli impieghi del capitale - "dal momento che, per la natura delle cose, la sussistenza viene prima della comodità e del lusso" -, attenendosi alla quale gli uomini perseguiranno a un tempo il loro tornaconto individuale e l'interesse della società nel suo complesso. Ritengo ancora valido questo giudizio - in contrapposizione ad Hollander che vuole restringere Smith ad una interpretazione esclusivamente 'logica' - ma con due specificazioni ulteriori: 1) come mostrato nelle pagine precedenti la teoria dei quattro stadi e quella della priorità degli investimenti rispondono a due criteri metodologici diversi e, 2) Smith tende talvolta a confondere la priorità storico-logica dell'agricoltura come attività dell'uomo finalizzata a procurare le sussistenze e che quindi può essere esercitata nei vari periodi sotto forme e rapporti di produzione diversi e la priorità dell'apparizione di un'agricoltura capitalistica rispetto ad altri possibili settori di investimento.

Tenendo presente questi limiti di ordine metodologico è possibile pervenire ad una lettura integrata delle teorie stadiali presenti nella Wealth, in base alla quale nel corso dello sviluppo delle società umane potrebbero individuarsi i tre seguenti periodi:

- a) un periodo precedente l'appropriazione della terra e l'accumulazione del capitale, durante il quale il modo di sussistenza prevalente è costituito dalla caccia e dalla pesca e, successivamente, dalla pastorizia;
- b) un periodo caratterizzato dall'appropriazione della terra e il cui modo di sussistenza prevalente è rappresentato dall'agricoltura, attraverso rapporti di produzione prima schiavistici e, successivamente, feudali;
- c) un periodo caratterizzato dall'accumulazione del capitale. In quest'ultimo periodo, in particolare, gli investimenti si indirizzerebbero prima nell'agricoltura, poi nelle manifatture e infine nel commercio.

E' del tutto evidente che la teoria che risulta da questa lettura presenta delle singolari somiglianze con quella elaborata da F.List nel suo Sistema nazionale di economia politica, secondo la quale, "nello sviluppo economico dei popoli si possono distinguere i seguenti stadi principali: lo stadio selvaggio, il pastorizio, l'agricolo, quello agri-

colo manifatturiero insieme, ed infine lo stadio agricolo-industriale-commerciale". Questa somiglianza è per lo più passata inosservata probabilmente perchè gli interpreti si sono limitati a confrontare l'originale teoria stadiale smithiana con quella di List e non questa, invece, che risulta da una lettura integrata della Health.

Com'è noto l'opera di List è nella sua essenza un commento critico del pensiero economico smithiano e rappresenterebbe, secondo alcuni interpreti, il primo tentativo organico di elaborare delle linee di politica economica finalizzate a sviluppare le forze produttive di un paese, in altre parole essa costituirebbe il primo esempio di un modello normativo di sviluppo. Quanto agli stadi di sviluppo, essi rappresenterebbero il fulcro di questo modello normativo. List, come è stato più volte sottolineato, non era particolarmente interessato ai primi tre stadi dello sviluppo - selvaggio, pastorizio, agricolo - quanto invece al problema cruciale del passaggio dallo stadio agricolo a quello manifatturiero. In particolare, l'individuazione delle condizioni necessarie per una siffatta transizione rappresenta la questione centrale affrontata da List nel Sistema nazionale. Fra le condizioni, secondo List, assume particolare rilevanza il clima - è evidente l'influenza di Montesquieu - per cui il passaggio dallo stadio agricolo a quello manifatturiero sarebbe possibile solo per i paesi posti nella fascia temperata, mentre sarebbero condannati a rimanere agricoli ed essenzialmente produttori di materie prime, i paesi posti nella fascia torrida. In particolare, questi paesi - di fatto condannati al sottosviluppo - potranno sviluppare appieno il settore agricolo soltanto se manterranno delle relazioni di libero scambio con il resto del mondo sviluppato; per converso, un paese posto nella fascia temperata, che avesse sviluppato pienamente il settore agricolo potrebbe svilupparsi ulteriormente e lo tramite l'introduzione delle manifatture o per mezzo di una politica liberista, se non vi sono notevoli differenze di sviluppo fra gli stati concorrenti, o attraverso una politica di protezione temporanea delle industrie nel caso in cui una nazione avesse già conquistato la supremazia in quel settore. Non a caso List afferma a questo proposito che "se fosse inglese difficilmente avrebbe posto in dubbio il principio fondamentale della teoria di Adam Smith". Inoltre, nel Sistema nazionale vengono fortemente sottolineati i benefici effetti della presenza di un settore manifatturiero sviluppato nei confronti del settore primario, tramite l'estensione delle pratiche industriali all'agricoltura; anche per questo motivo, secondo List, l'introduzione delle manifatture rappresenta il fattore dinamico per eccellenza nel processo di sviluppo. Accanto a quelle climatiche List individua, come condizioni fondamentali per la transi-

zioro dallo stadio agricolo a quello manifatturiero, l'esistenza di una estesa rete di comunicazioni e la presenza di una popolazione proporzionata alla grandezza del territorio. Ma al di là delle condizioni climatico-ambientali, e ciò costituirebbe secondo alcuni interpreti l'originalità del pensiero listiano, l'economista tedesco individua tutta una serie di altre condizioni che potrebbero definirsi politico-istituzionali. In particolare List individuò lo stretto rapporto esistente fra sviluppo delle forze produttive e libertà interna degli stati; egli vide, come è stato sottolineato, "the interaction of the social and, above all, political conditions of a nation and the degree of development of its productive powers". In più parti dell'opera List associa l'agricoltura al dispotismo e alla stagnazione e la manifattura alla libertà politica e personale. L'introduzione delle manifatture non rappresenta un fatto positivo solo perchè esse possiedono un potere produttivo maggiore rispetto all'agricoltura, ma anche perchè la differenza che passa fra un paese agricolo ed uno manifatturiero è la stessa che passa fra una popolazione indolente, conservatrice, con uno stretto orizzonte mentale e mancanza di spirito di iniziativa ed una popolazione libera, ricca di inventiva e con un'ampia apertura mentale.

Accanto alle condizioni dello sviluppo List pone anche l'azione stimolatrice dello stato che può esplicarsi attraverso un'articolazione della politica doganale, lo sviluppo dell'istruzione tecnica, ecc.; ma al di là di un'elencazione dei compiti dello stato è indovinato notare che, secondo List, dato che l'instaurarsi di un processo di sviluppo economico deve considerarsi un fatto positivo in sé, questi compiti sono definiti in quanto residuali, cioè in quanto funzionali all'obiettivo dello sviluppo delle forze produttive, e, in particolare in quanto funzionali alla transizione da uno stadio agricolo ad uno manifatturiero.

Se si passa ad analizzare sotto questo stesso angolo visuale il pensiero economico di Smith ci si imbatte ancora una volta in somiglianze a dir poco singolari. Anche Smith, come List, individua nelle condizioni climatiche favorevoli, nella presenza di vie di comunicazione facilmente accessibili e in una adeguata densità della popolazione le condizioni fondamentali per lo sviluppo: "le buone strade, i canali e i fiumi navigabili, diminuendo le spese di trasporto, mettono le zone remote della campagna quasi allo stesso livello di quelle nelle vicinanze della città. Sotto questo profilo, questi sono i più rilevanti fra tutti i miglioramenti; incoraggiano la coltivazione delle zone remote... sono vantaggiose per la città, ecc.". L'Inghilterra, in particolare,

sarebbe secondo Smith, l'unico paese in cui tutte queste condizioni si sono verificate storicamente, e ciò starebbe a spiegare la sua superiorità rispetto al resto del mondo: "L'Inghilterra, a cause della naturale fertilità del suolo, della grande estensione della costa in rapporto all'intero territorio, dei molti fiumi navigabili che l'attraversano e che offrono la comodità del trasporto per via d'acqua alle sue regioni più interne, è forse, come nessun altro grande paese europeo, resa idonea dalla natura a essere la sede del commercio estero, delle manifatture di esportazione e di tutti i progressi cui danno luogo queste attività".

Accanto alle condizioni climatico-ambientali anche Smith individua delle condizioni politico-istituzionali. In particolare, lo stato deve garantire la libertà, la sicurezza e la giustizia fra i cittadini: "in quei disgraziati paesi dove gli uomini temono continuamente la violenza di coloro che comandano, essi in effetti sotterrano e nascondono gran parte dei loro fondi per averli sempre a portata di mano". L'intervento dello stato può inoltre ovviare, secondo Smith, alla mancanza di una delle condizioni fisiche dello sviluppo, tramite ad esempio la costruzione di canali artificiali, ponti, ecc. Questo particolare aspetto del pensiero smithiano è stato per lo più trascurato da quegli interpreti essenzialmente interessati a vedere in lui il sostenitore per eccellenza del liberismo in economia e a sottovalutare il fatto che garantire un'atmosfera di sicurezza e di giustizia, come sottolinea A. Patel, non era per nulla un dato scontato nell'Europa di Smith.

Come per List anche per Smith il problema centrale dello sviluppo è presentato dallo studio delle condizioni necessarie per la transizione da uno stadio agricolo ad uno manifatturiero ed è questo, alla pari che nel Sistema nazionale, il tema centrale affrontato da Smith nella Wealth. In particolare Smith affida all'agricoltura il ruolo di settore che garantisce l'accumulazione originaria, superando così il circolo vizioso determinato dal rapporto fra ~~una~~ divisione del lavoro e accumulazione del capitale. A questo scopo egli affida a capitoli interi della Wealth lo scopo di mostrare in che modo il succedersi di diversi modi di produzione in agricoltura - schiavistico, feudale, capitalistico - abbia determinato in varie parti d'Europa un'accumulazione di ricchezze non aleatoria come quella che risulta dallo sfruttamento delle manifatture e del commercio, anche se va sottolineato che egli è consapevole delle limitate possibilità di sviluppo dell'agricoltura a causa dei limiti di applicazione della divisione del lavoro in quel settore. Entro questi limiti anche secondo Smith l'introduzione delle manifatture comporterebbe dei benefici effetti sul settore primario: "le nazioni

più prospere superano di norma tutte le loro vicine tanto nell'agricoltura quanto nelle manifatture... le loro terre sono in genere meglio coltivate e, potendo disporre in più larga misura di lavoro e di denaro da spendere, producono di più in rapporto all'estensione e alla fertilità naturale del terreno". Inoltre, secondo Smith, l'introduzione delle manifatture eleverebbe il livello intellettuale della società nel suo complesso, anche se a spese della classe operaia.

Alla pari di List, Smith è perfettamente consapevole della impossibilità per un paese sottosviluppato di entrare in concorrenza con un paese progredito nel settore manifatturiero; ciò è dimostrato dal brano seguente, in cui tra l'altro emerge un'altra considerazione, che lo stesso List riprenderà nel Sistema nazionale, secondo cui fra due paesi a diverso livello di sviluppo sarebbe possibile una forma di concorrenza soltanto nel settore primario: "la nazione povera, per quanto possa rivaleggiare in qualche misura, nonostante l'inferiorità delle sue colture, con quella ricca nel prezzo e nella qualità del suo grano, non può aspirare a nessuna competizione del genere nel campo manifatturiero, non almeno quando una data manifattura si adatti al suolo, al clima e alla situazione del paese ricco".

La storicità dei modelli di sviluppo, l'importanza di una crescita equilibrata fra i vari settori economici, il carattere 'residuale' dei poteri dello stato - il che è in stretto rapporto con il 'train of thinking' della teoria dei quattro stadi, secondo cui le istituzioni umane non rappresentano le determinanti, ma sono determinate dal variare dei modi di sussistenza nei diversi stadi di sviluppo - rappresentano ulteriori punti di contatto fra l'impostazione listiana e quella smithiana. In questa chiave di lettura le posizioni dei due economisti si differenzerebbero sostanzialmente solo per il diverso giudizio da essi formulato riguardo alle politiche economiche più opportune per innescare il processo di sviluppo - cioè la transizione dallo stadio agricolo a quello manifatturiero - nei 'second comers': nel caso di List esse passano attraverso la protezione delle industrie nascenti, mentre per Smith - che è meno interessato al problema in quanto il suo punto di riferimento è l'Inghilterra - per mezzo di una politica di libero scambio, pur con i limiti precedentemente individuati.

Accanto all'analisi dei divari internazionali e, in particolar modo delle cause della superiorità dell'Inghilterra, vanno poste inoltre tutta una serie di riflessioni sui problemi dello sviluppo che hanno particolarmente attratto l'attenzione degli interpreti e che sono sparse, a volte in modo disordinato, nei cinque libri della Wealth.

Nelle bellissime pagine dedicate all'analisi del rapporto fra città e campagna, ad esempio, l'economista scozzese trova l'occasione di affrontare alcune tematiche che ancora oggi sono al centro del dibattito fra i teorici dello sviluppo e di cui è stata spesso sottolineata, seppure con motivazioni diverse, la modernità. In questa parte della sua analisi, come sottolinea M. Avila, Smith affronta il problema dei divari interregionali, spiegando in che modo le città - che possono essere assimilate al settore moderno - "negli affari con la campagna (il settore tradizionale) tutte facevano un grande guadagno". In queste pagine, fra l'altro, non è difficile intravedere l'intuizione smithiana di quelli che Myrdal chiamerà "backwash effects" e "spread effects", nonchè la percezione che le conseguenze dei primi avrebbero necessariamente superato quelle dei secondi. Come annota Smith a questo proposito, furono il commercio e le regolamentazioni statali a dare questo vantaggio alle città, per cui, "dato che i fondi e il lavoro cercano naturalmente l'impiego più vantaggioso, ..., essi affluiscono a più non posso in città e abbandonano la campagna". Per converso l'eccessiva concentrazione di capitale nelle aree urbane renderebbe meno vantaggiosi gli investimenti in città e per ciò parte del capitale riaffluirebbe nelle campagne: "la diminuzione del profitto nella città spinge i fondi a passare alla campagna... a spese della quale, in gran parte, essi erano stati originariamente accumulati nelle città". Allo stesso modo è significativa, come si è già rilevato, l'enfasi posta da Smith sull'importanza strategica delle vie di comunicazione, tanto è vero che in tempo di pace egli propone di affidarne la manutenzione all'esercito, nonchè alla posizione geografica e al clima, tutti aspetti, questi, che sono stati a più riprese sottolineati dai moderni teorici dello sviluppo (Hicks, Myrdal, etc.).

Smith evidenzia inoltre il pericolo ^{per un paese in via di sviluppo} rappresentato dalla presenza di una classe di proprietari terrieri ampia e potente, che trasforma gran parte delle proprie rendite in reddito e non in capitale, concludendo che da essa non ci si può attendere un particolare contributo allo sviluppo delle forze produttive (cfr. W.A. Lewis); la stessa analisi può essere applicata a quei paesi governati da una classe politica corrotta e spendacciona; "se non sarà la loro prodigalità a rovinare lo Stato, non sarà certo quella dei loro sudditi".

L'interesse dei teorici dello sviluppo nei confronti del pensiero smithiano è inoltre dimostrato dal lungo dibattito - aperto nel lontano 1928 da A. Young e sviluppato successivamente fra gli altri dai contributi di Rosenstein-Rodan e di R. Nurske - circa il significato della tesi smithiana secondo cui la divisione del lavoro è limitata dall'am

piezza del mercato e la sua applicabilità alle economie sottosviluppate. In particolare Nurske, in polemica con Smith, sottolinea che il problema principale in quest'ultimo caso "is not that countries are too small but that they are too poor", ribaltando con ciò l'originale formulazione smithiana. Sebbene non si possa negare che in Smith esista un rapporto in qualche modo dialettico fra divisione del lavoro e ampiezza del mercato, va rilevato che nei capitoli iniziali della "Health", cui Nurske fa riferimento: 1) lo scopo non è quello analitico di fornire ricette per lo sviluppo dei paesi arretrati, o almeno non solo questo, quanto quello storico di spiegare le cause del progresso della ricchezza nelle isole britanniche; 2) Smith si riferisce alla divisione sociale del lavoro e non a quella tecnica, e per ampiezza del mercato intende la dimensione geografica in rapporto alla popolazione: "le famiglie disperse che vivono ad almeno otto o dieci miglia di distanza dal più vicino di loro devono imparare a fare da sé un gran numero di piccoli lavoretti per i quali in regioni più popolate avrebbero richiesto l'assistenza di quegli operai". La critica di Nurske tende inoltre a sottovalutare uno dei contributi più originali di Smith secondo cui per risolvere il circolo vizioso rappresentato dal rapporto fra accumulazione del capitale e divisione del lavoro - quello che Nurske chiama "the vicious circle of poverty" - occorre fare riferimento necessariamente a quella che Smith definisce una "previous accumulation". Quanto all'equilibrio fra i settori, si può affermare, parafrasando P. Streeten, che Smith, e in qualche modo anche List, misero in guardia contro i pericoli di uno sviluppo 'gobbo', caratterizzato dalla specializzazione nel settore primario e dall'importazione dei prodotti industriali o viceversa e, in particolare, contro la mitizzazione dell'industrializzazione. Se è vero infatti, come dice E. Salin, che List e lo stesso Smith, erravano quando supponevano che la ripartizione storica visibile dei tesori della natura fosse qualcosa di definitivo, allo stesso modo non sembrano molto più credibili quei teorici dello sviluppo che sostengono la possibilità per tutti i paesi arretrati di raggiungere la 'norma', cioè lo stadio della industrializzazione. Smith e List erano consapevoli del carattere storicamente e geograficamente delimitato dello sviluppo e quindi della relatività di questo concetto. Da ciò deriva, fra l'altro, che nella graduazione dello sviluppo si possono individuare dei paesi che non necessariamente raggiungeranno l'ultimo stadio di sviluppo e che non per questo debbono considerarsi sottosviluppati o primitivi, ma che possono invece collocarsi a un livello di sviluppo in termedio. E' in fondo a questo stesso concetto che si rifà Kuznets quando a proposito di alcuni stati europei parla di paesi che sono "in a middle zone between the two extremes", anche se rimane valida l'intuizione secondo cui - per dirlo ancora con Kuznets -

"the substance of modern economic development lies in the adoption of the industrial system".

Le stesse teorie stadiali di Smith e List presentano inoltre - come è stato sottolineato da molti autori - delle notevoli analogie con la teoria dello sviluppo elaborata da Fisher nel 1930 e successivamente ripresa da Clark, così come possono essere ravvisate delle somiglianze con alcune ipotesi di lavoro formulate da Kuznets attraverso la divisione fra paesi arretrati, paesi a sviluppo intermedio e paesi avanzati.

In conclusione, se si può affermare che il contributo di List alla elaborazione di una teoria dello sviluppo è stato ampiamente riconosciuto, per converso è stato grandemente sottovalutato quello di Smith, specie per ciò che concerne la teoria degli stadi. In particolare si è cercato qui di mostrare che l'insieme delle indicazioni a cui in genere si dà il nome di "liberismo smithiano" sono una realtà molto più articolata e complessa che può rappresentare, non meno che nel caso di List, un insieme di indicazioni normative volte al perseguimento di una politica di sviluppo, ma con una specificazione ulteriore che ancora una volta accomuna questi due grandi economisti del passato e cioè che in contrasto con una tradizione che li vorrebbe catalogati fra gli ottimismo impenitenti essi mostrano di nutrire una fiducia nello sviluppo 'progressivo' molto più limitata di quella che ha dominato il panorama della letteratura economica in questi ultimi decenni.

Enzo Pesciarelli

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONENOTES ON THE FISCAL STRUCTURE OF OECD COUNTRIES (L. ROBOTTI)

Comparisons of tax structures and levels reveal the relative dependance of countries on different types of taxes. Some cautions are necessary in interpreting the results as the borderline between different taxes is in certain cases arbitrary. In spite of such limitations, this article indicates that OECD countries have very varied tax profiles, but, at the same time, that the wide variation in the ratios cannot be accounted for entirely by differences in their level of development.

The concept of "style" is not found useful in assessing tax performances of the countries of the "mediterranean" area. Surely part of the difference from the standard may be explained by shifts in the patterns. For the remaining, we must consider the specific fiscal policies which are conditioned by the urgency of public expenditure and the stickiness in the process of public choice.

NOTE SULLA STRUTTURA FISCALE DEI PAESI OCDE (di L. ROBOTTI*)1. Introduzione.

I paesi "mediterranei" dell'area OCDE hanno ormai abbandonato la fase di decollo economico, tuttavia, a causa della loro relativa arretratezza, presentano una struttura economica molto differente da quella dei loro partners. Ci sono inoltre indicazioni da cui risulterebbe che il sentiero evolutivo di queste economie è molto diverso da quello percorso dalle nazioni che le hanno precedute nello sviluppo. In altre parole si è osservato come i problemi che si trovano a fronteggiare i nostri paesi siano nella dimensione e nella sostanza molto differenti da quelli affrontati nel passato dalle economie che sono partite prima.

A causa di queste differenze è improbabile che il bagaglio di esperienze acquisito dalle altre nazioni possa essere utilizzato per affrontare le esigenze di queste economie periferiche e c'è quindi la necessità di nuove e più adeguate politiche di sviluppo.

2. I risultati delle analisi.

Il raggruppamento ottimale dei paesi OCSE ottenuto in base alle caratteristiche della loro struttura tributaria è risultato quello che li divide in tre gruppi. L'analisi statistica effettuata per gli anni 1965 e 1974 ha infatti dato i risultati esposti nelle prime due colonne della tabella 1.

Per avere un'idea visiva dei raggruppamenti abbiamo riportato su grafico gli indici di struttura dei paesi considerati. Eliminati, per permettere un preciso confronto intertemporale, i pochi paesi che hanno mutato nel periodo analizzato la loro assegnazione ad un gruppo, ecco come con criterio grossolano ma efficace possono essere delimitate nei due anni le tre aree (si veda il grafico) (42).

Volendo disporre di ulteriori informazioni sui componenti dei diversi gruppi, alla tecnica statistica più raffinata abbiamo abbinato una elaborazione empirica più elementare consistente nell'analisi delle graduatorie dei paesi ordinati secondo vari indici i cui risultati sono presentati nelle rimanenti colonne della tabella già vista.

Come si può rilevare, la composizione dei gruppi è abbastanza stabile ma il complesso dei dati raccolti nella tabella mostra anche per la nostra cross section l'insufficienza di quelle tesi che cercano di inquadrare i mutamenti delle strutture fiscali in

uno schema evolutivo nel quale la sola variabile esplicativa è il grado di sviluppo dell'economia. Se infatti tutti i paesi dell'area OCDE a reddito pro capite meno elevato (e uegnatamente quelli dell'area mediterranea) si collocano stabilmente in un solo gruppo (il primo) caratterizzato da una quota di imposte indirette e di contributi sociali più elevata, gli altri paesi a reddito superiore si ripartiscono tra i tre gruppi e le caratteristiche strutturali della loro fiscalità non sono a ~~prima~~ ^{prima} vista riconducibili a specifiche particolarità dei loro sistemi produttivo e sociale o della loro amministrazione finanziaria.

La diversa allocazione dei paesi nei gruppi non è ovviamente senza conseguenze pratiche. Anche l'osservazione di strutture fiscali così schematizzate permette infatti di affermare che i paesi appartenenti all'area 1 presentano un'elasticità intrinseca del loro sistema fiscale rispetto al reddito inferiore a quella di cui godono i paesi raggruppati nelle altre aree e verosimilmente lontana dal valore medio assunto nel periodo 1965-1974 dalla elasticità della spesa pubblica nei paesi OCDE. Per avere un'idea di questi divari si consideri nel grafico la distanza delle tre aree dalla linea AE che rappresenta il luogo dei punti che garantiscono una elasticità intrinseca delle entrate rispetto al reddito nazionale di 1,20 ipotizzate delle elasticità parziali di 1,40 per le imposte dirette, di 1,10 per i contributi sociali e di 0,90 per le imposte indirette⁽¹³⁾

Nei 10 anni considerati le differenze fra i diversi paesi non sono diminuite. Questo risultato, accertato anche da altri autori con riferimento ad un campione più ristretto di paesi OCDE⁽¹⁴⁾, viene presentato in queste note in forma grafica evidenziando per ogni gruppo l'evoluzione dei valori strutturali medi. Come si può vedere, a differenza delle altre aree in cui la diminuzione delle imposte indirette va a beneficio più o meno esclusivo delle imposte dirette, nella prima area, nonostante il loro già elevato livello relativo, in media acquistano peso quasi esclusivamente i contributi sociali.

Nonostante la sua approssimazione ci pare che anche questa indicazione concordi con la precedente nel negare l'esistenza fra i paesi più sviluppati di un sentiero di convergenza verso un sistema

tributario tipo.

Prendiamo in considerazione i paesi appartenenti al gruppo 1 (15). In fondo è questo gruppo che con la sua evoluzione anomala disturba la linearità di comportamento degli altri paesi. La sua composizione è sicuramente la più differenziata fra le tre in quanto ad esso appartengono paesi a livelli molto differenti di sviluppo; si tratta però di nazioni che, ad esclusione forse della Turchia, hanno tutte superato le fasi iniziali dello sviluppo economico ed è quindi lecito domandarsi se il loro comportamento non sia imputabile ad uno "stile" differente da quello degli altri stati membri dell'OCDE, se cioè il loro imperfetto allineamento ad un pattern comune non sia dovuto al fatto che in realtà esistono due modelli evolutivi della struttura fiscale, uno seguito dai paesi "mediterranei", l'altro applicabile ai paesi anglosassoni e centro europei.

Per verificare la validità di questa ipotesi abbiamo applicato alle evoluzioni dei livelli di imposta sul reddito nazionale un test di convergenza analogamente a quanto fatto da Messere nello studio già citato(16). Considerato che nel 1965 fra i paesi del gruppo la Francia era sicuramente quello che presentava la struttura fiscale più avanzata e quindi poteva ritenersi il modello storico di confronto, abbiamo assunto quali punti di riferimento i suoi parametri(17).

I risultati del test non sono completamente favorevoli all'ipotesi. Una convergenza marcata è assodata solo nel caso dei contributi sociali e delle imposte indirette sugli scambi mentre per quanto concerne le accise si è rilevata una pressochè totale divergenza del comportamento degli altri paesi rispetto alla Francia. Per le rimanenti imposte non si hanno risultati definiti in un senso o nell'altro (si veda la tabella 2).

Ridimensionata l'idea che la specificità del comportamento possa farsi risalire all'appartenenza ad una particolare matrice culturale, ci pare che le indicazioni presentate siano coerenti con la seguente ipotesi interpretativa: i paesi "mediterranei" sono gli ultimi arrivati alle soglie dello sviluppo economico; anche per l'effetto di fenomeni di imitazione internazionale, in questi paesi la spesa pub-

blica ha tuttavia già raggiunto livelli elevati e, fra le altre, le spese per le politiche sociali sono quelle che hanno manifestato la dinamica più accentuata. In quasi tutte le economie alla copertura di queste spese concorrono i contributi sociali il cui impiego è favorito oltre che dalla semplicità di gestione anche dalla loro caratteristica di presentare al contribuente un immediato riscontro con i benefici che gli si chiede di finanziare e quindi di essere meglio sopportati. Come è noto, quando questo tipo di tributi sia adottato, il maggior onere del prelievo viene addossato ai datori di lavoro ed ai settori più avanzati così da accentuare la politica redistributiva della sicurezza sociale in favore delle classi e dei settori più poveri dell'economia. Questo tipo di ripartizione del peso del prelievo è un fatto che ci può aiutare

a capire perchè i nostri paesi presentino un comportamento differente dagli altri. Infatti, mentre è verosimile che nei paesi più sviluppati la trasformazione della struttura occupazionale legata al processo di sviluppo economico provochi effetti limitati per la scarsa consistenza dei settori arretrati o il più limitato numero di lavoratori autonomi, nei paesi che si sono sviluppati più tardi i trasferimenti verso i settori più avanzati e la trasformazione del rapporto di lavoro provocano sensibili allargamenti della base impositiva dei contributi sociali e quindi del loro gettito.

Il fenomeno è stato sperimentato da tutte le nazioni nel corso del loro sviluppo economico ma la sua misura si è accentuata nel tempo. Rispetto alle precedenti esperienze sono infatti mutati il livello delle aliquote che è ora rapportato alla maggior dimensione delle spese sociali, la velocità di trasformazione delle economie che è stata sollecitata dal progresso tecnologico, la definizione delle aree di favore che si è estesa per l'affermarsi dei principi di equità e giustizia sociale.

Naturalmente l'allargamento della base impositiva che segue i mutamenti strutturali dell'economia e lo spostamento del pattern evoluti vo non sono fenomeni specifici dei contributi sociali; osservazioni analoghe possono essere fatte anche nel caso dei sistemi di tassazione dirette che operano con trattenute alla fonte, un metodo impositivo che si è rapidamente affermato

nei paesi più sviluppati ma che trova ancora scarsa applicazione in quelli più arretrati anche perchè, a causa della forte evasione, ragioni di equità e la maggiore inesperienza dell'amministrazione finanziaria ne sconsigliano l'estensione.

La constatazione che questo tipo di prelievo si presenta in combinazioni diverse nelle economie a differente livello di sviluppo rafforza ulteriormente la spiegazione di tipo strutturale che abbiamo appena proposto circa il diverso comportamento del primo gruppo di paesi rispetto agli altri due.

Le ragioni della diversa evoluzione delle strutture fiscali nelle economie periferiche possono però essere trovate anche nel loro differente comportamento discrezionale. Per una sorta di vischiosità che esiste nei settori pubblici quanto alla scelta delle procedure, si deve ritenere che per far fronte a nuove necessità di spesa i governi insistano sulle forme impositive che garantiscono una pronta ed ampia realizzazione di gettito; nel caso dei paesi dell'area 1 (ma non solo di quelli) è quindi normale che nei 10 anni considerati si sia insistito prevalentemente sui contributi sociali inasprendo le aliquote (specie quelle a carico dei datori di lavoro) o aggiustando i massimali di reddito (18). Questo tipo di spiegazione ci pare concordi con la marcata convergenza dei contributi sociali sui livelli francesi e trova una conferma indiretta nei risultati, questa volta contrari, del test effettuato sulle accise che dimostrano come, di fronte ad esigenze sempre più gravi di copertura del bilancio, i nostri paesi si siano mostrati restii ad abbandonare queste forme impositive arretrate ma di facile gestione.

Le considerazioni svolte nelle pagine precedenti portano quindi ad escludere che dal campione dei paesi aderenti all'OCDE sia possibile ricavare una conferma dell'esistenza di uno stabile sentiero evolutivo delle strutture fiscali. I vari paesi si collocano su posizioni differenti solo approssimativamente accompagnate da situazioni di reddito e di sviluppo diverse. Anche la suddivisione dell'universo in aree omogenee (che pure paiono riconducibili a mondi culturali differenti) permette di identificare all'interno del gruppo dei paesi "mediterranei" solo limitate uniformità di comportamento

poichè, di fronte alla sempre maggior esigenza di spesa, le variabili che hanno avuto un ruolo fondamentale nell'evoluzione della loro struttura fiscale paiono essere state la semplicità e la pronta gestione del tributo.

E' improbabile che nei prossimi anni si possa assistere ad un rallentamento nella crescita della spesa pubblica dei nostri paesi in quanto per alcuni di essi gli standards raggiunti nei programmi di politica sociale quanto a livello di prestazioni e grado di copertura sono ancora modesti (19). Nel futuro la strategia che punta sulla linea di minore resistenza dovrà però essere abbandonata. Infatti non bisogna dimenticare che il mito della sicurezza sociale è destinato ad affievolirsi poichè col tempo anche il peso dei contributi verrà percepito dal contribuente al pari di quello di una qualunque altra forma impositiva. Inoltre se si considera che in periodo di crisi economica la facile soluzione adottata nel passato di far pesare questi tributi prevalentemente sui datori di lavoro mostrerà gli inconvenienti propri delle imposte sulle società, cioè si ripercuoterà sui margini lordi di autofinanziamento, se ne può dedurre che in caso contrario i paesi "mediterranei" corrono il rischio di raggiungere il limite di tassabilità con una struttura tributaria che, mentre mortifica il processo di crescita dell'economia, non garantirà più al bilancio pubblico un livello accettabile di elasticità delle entrate, ai cittadini la soddisfazione delle tradizionali esigenze di equità distributiva.

- 12) Il grafico merita qualche parola di aiuto nell'interpretazione. La predisposizione delle scale è stata fatta in modo che ogni spostamento di un punto verso il basso rappresenti una diminuzione di peso delle imposte indirette. Se lo spostamento è su una direttrice parallela all'altezza del triangolo l'aumento di peso delle altre imposte sarà uguale in punti percentuali. Se lo spostamento è una direttrice parallela alle curve di livello di una delle due imposte residue evidentemente la perdita di peso delle imposte in dirette sarà a beneficio esclusivo dell'altra.
- 13) La comparazione dell'indice di elasticità delle entrate rispetto al reddito con quello della spesa può dare una conferma delle maggiori difficoltà strutturali che incontrano i paesi che si collocano nell'area 1. E' comunque una prova di tipo impressionistico in quanto le elasticità considerate non sono quelle intrinseche nella struttura di bilancio ma scontano anche gli interventi discrezionali del governo.

Elasticità medie delle aree a composizione costante per il periodo 1960-1976

area 1	entrate	1,09	spesa	1,13
area 2	entrate	1,18	spesa	1,22
area 3	entrate	1,25	spesa	1,23

(la media della elasticità è fatta ponderando i valori parziali con il peso delle entrate degli stati sul totale delle entrate dell'OCDE. Queste grandezze sono valutate in dollari USA ai cambi correnti).

- 14) Cfr. K. Messere, Tax levels, structures and systems: some pretemporal and international comparisons, Congress of the International Institute of Public Finance, Edimburgo, 1976
- 15) Nell'analisi che segue dal gruppo dei paesi appartenenti stabilmente all'area 1 abbiamo escluso l'Austria, che non ha registrato nel periodo considerato variazioni apprezzabili nella sua struttura fiscale, ed aggiunto l'Irlanda.
- 16) K. Messere, Tax Levels..., cit.
- 17) In questo modo si è superata anche la difficoltà logica implicita nell'uso, quale termine di riferimento, di un sistema fiscale tipo risultante dalla media di quelli che si confrontano: se i sistemi fiscali reali sono da ritenersi più o meno distorti come è possibile dalla loro media ricavarne una ottimale?
- 18) Cfr. OCDE, Evolution des dépenses publiques, Paris, 1978, pag.85.
- 19) Cfr. OCDE, Evolution..., cit. pag.28.

PAESI	GRUPPO DI APPARTENENZA		NUMERO DI ORDINE NELLA GRADUATORIA (1979)				4+6
	1965 ⁴	1974 ¹	Y/H ³	D/I ⁴	T/H ⁵	T/Y ⁶	
AUSTRIA	1	1	15	17	13	6	23
FRANCIA	1	1	12	21	11	9	30
GRECIA	1	1	21	23	20	19	42
ITALIA	1	1	18	20	18	15	35
SPAGNA	1	1	19	18	21	22	40
PORTOGALLO	1	1	22	22	22	20	42
TURCHIA	1	1	23	19	23	23	42
IRLANDA	2	1	20	16	19	14	30
NORVEGIA	2	1	9	15	3	2	17
BELGIO	1	2	10	14	8	7	21
FINLANDIA	2	2	13	13	12	10	23
GERMANIA	2	2	7	12	5	8	20
GIAPPONE	2	2	16	5	17	21	26
LUSSEMBURGO	2	2	6	3	4	5	8
OLANDA	2	2	11	11	6	3	14
SVEZIA	2	2	2	9	1	4	13
SVIZZERA	2	2	1	4	9	12	22
U.K.	2	2	17	6	16	11	17
U.S.A.	3	2	3	2	10	16	18
AUSTRALIA	3	3	5	10	14	17	27
CANADA	3	3	4	8	7	12	20
DANIMARCA	3	3	2	7	2	1	2
N. ZELANDA	3	3	14	1	15	13	14

Fonte: i dati sono tratti da OCSE, Banca mondiale. Le graduatorie sono in ordine decrescente.

Y/H, T/H: reddito e imposte pro capite come valori in cambi costanti.

D/I: rapporto fra imposte dirette ed indirette.

PAESI	2100		2200		3000		1110		1120	
GRECIA	+ 84,6	c	+ 100,0	c	+ 7,1	d	+ 43,8	c	- 23,5	d
IRLANDA	+ 76,2	d	- 4,5	c	+ 137,5	c	+ 271,4	c	- 13,0	d
ITALIA	+ 53,1	c	- 20,0	c	+ 34,3	c	+ 45,0	c	- 53,8	c
PORTOGALLO	+ 50,0	c	..		+ 52,5	c	+ 525,0	c	- 21,4	d
SPAGNA	+ 4,3	d	0	d	+ 26,7	c	- 10,0	c	- 20,4	d
TURCHIA	+ 42,9	c	+ 28,6	d	+ 56,5	c	+ 21,7	c	+ 7,0	d
FRANCIA	+ 10,8		+ 63,2		+ 15,4		+ 9,8		- 32,0	
CASI POSITIVI		4		3		5		6		1
CASI NEGATIVI		2		2		1		0		5

c = convergenza, d = divergenza.

La classificazione dei tributi è quella OCDE: 2100 = imposte sul reddito delle persone fisiche; 2200 = imposte sul reddito delle società; 3000 = imbuti sociali; 1110 = imposte generali sul consumo; 1120 = accise, dazi doganali, monopoli ecc.

	Totale	1100	1140	2000	2100	3000	5000
Australia	23,8	7,0	1,9	11,8	8,1	-	1,6
Austria	34,3	12,6	6,5	9,0	7,0	8,7	0,8
Belgio	39,5	10,7	6,8	8,4	6,3	9,6	-
Canada	24,3	9,7	5,0	10,4	6,3	1,6	3,2
Danimarca	30,2	11,6	2,8	13,0	11,7	2,5	1,9
Finlandia	30,7	13,2	5,8	12,5	9,9	3,6	0,6
Francia	36,5	13,2	7,2	5,6	3,7	13,6	0,6
Germania	37,7	9,8	5,2	10,7	8,2	9,6	1,2
Giappone	18,2	4,7	-	7,3	4,0	3,5	1,0
Grecia	19,6	8,4	1,7	2,0	1,3	5,6	-
Olanda	25,0	12,3	1,4	6,4	4,2	1,6	3,1
Italia	29,1	10,8	4,0	5,2	3,2	9,9	0,5
Lussemburgo	31,6	7,4	3,9	11,3	7,2	10,2	1,3
Norvegia	33,5	13,5	7,2	12,0	10,7	6,6	0,9
Norvegia	26,1	6,9	2,0	15,9	10,5	-	2,2
Svezia	35,1	9,5	4,3	12,5	9,7	10,8	0,8
Portogallo*	19,1	7,4	0,4	5,0	1,2	4,0	-
Spagna	16,0	6,5	1,5	3,9	2,3	4,5	0,1
Svezia	35,6	10,2	3,7	11,1	16,0	5,6	0,3
Svizzera	21,0	6,0	2,0	8,0	6,6	4,7	1,3
Turchia	16,5	8,1	2,4	4,2	3,5	2,3	0,5
U.R.	30,5	9,4	1,8	11,2	9,5	4,7	3,4
USA	24,9	4,8	1,2	11,5	7,6	4,1	3,4

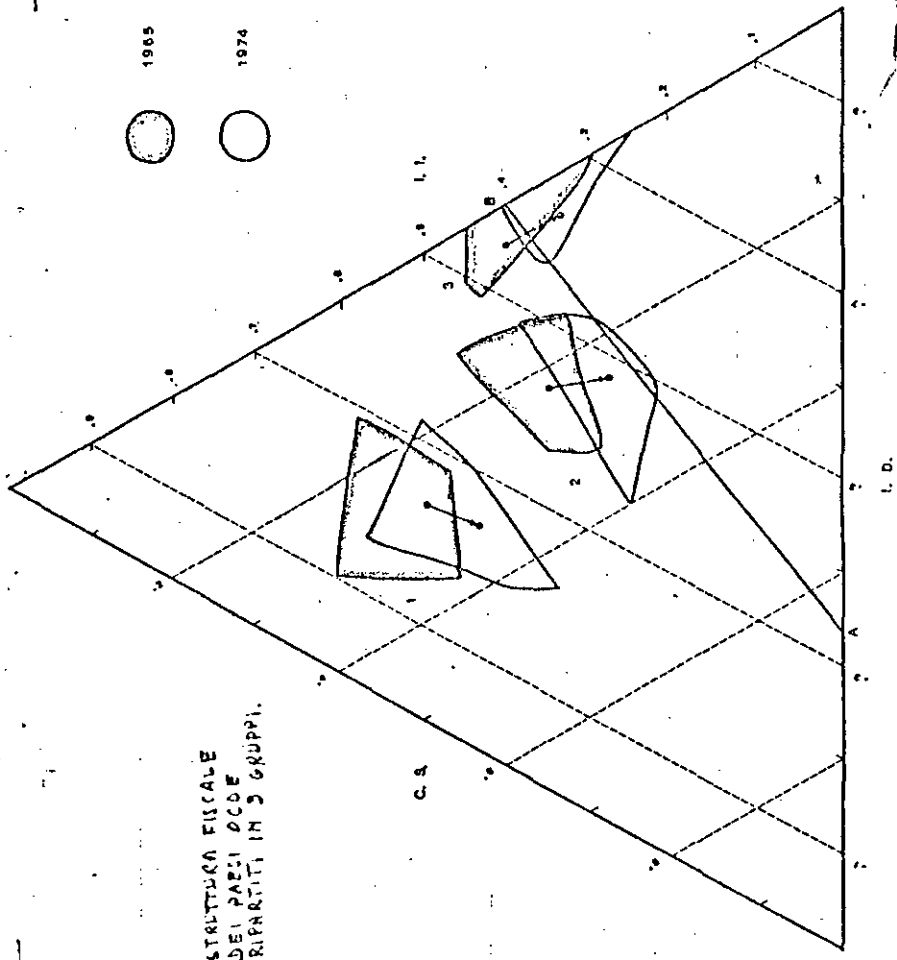
* 1966.

Fonte: OCDE, *Recherches Publiques*.

Legenda della classificazione

1100 = imposte su beni e servizi
 1140 = imposte generali sui consumi
 2000 = imposte sul reddito e sui profitti
 2100 = imposte sul reddito delle persone fisiche
 3000 = imposte sulla successione e proprietà

	Totale	1100	1110	2000	2100	3000	5000
Austria	27,2	6,9	1,9	15,0	10,9	-	1,4
Belgio	38,1	13,4	2,4	10,8	9,2	9,7	0,6
Danimarca	34,2	9,6	5,1	16,6	12,2	3,2	3,0
Germania	46,7	14,0	2,0	26,4	24,9	2,7	2,0
Francia	36,3	13,0	7,1	17,2	15,5	5,2	0,3
Paesi Bassi	37,5	12,4	9,0	7,2	4,1	15,7	0,1
Giappone	22,2	9,0	5,2	13,3	11,5	13,3	0,8
Italia	22,2	3,3	-	10,5	5,4	4,6	1,2
Spagna	22,4	7,5	2,3	3,9	2,4	6,0	-
Svezia	32,4	14,6	5,3	9,5	7,4	3,8	2,7
Stati Uniti	31,9	10,3	5,2	6,5	4,9	13,3	-
Repubblica Olandese	40,9	7,2	4,3	19,4	10,7	11,3	1,3
Portogallo	15,3	16,3	9,3	14,0	12,4	13,2	1,0
Repubblica Svedese	32,7	6,2	2,5	22,7	17,8	-	2,1
Paesi Bassi	45,2	19,0	6,5	15,5	12,5	17,4	0,8
Repubblica Olandese	22,4	2,1	2,5	5,2	1,9	6,1	0,1
Giappone	18,8	5,0	1,8	4,0	2,4	3,4	0,1
Italia	44,2	11,0	5,7	21,4	19,9	8,5	0,2
Germania	26,2	5,2	2,2	11,2	9,1	7,1	1,4
Turchia	20,4	8,9	2,8	6,1	5,0	3,6	0,5
U.R.S.S.	35,1	9,0	3,1	11,4	12,5	6,1	3,7
U.S.A.	28,9	4,7	1,9	13,0	9,8	6,7	3,5



GRAF. 1 - STRUTTURA FISCALE
DEI PAESI OCDE
RIPARTITI IN 3 GRUPPI.

1965
1974

quanto determini il reddito imponibile in una media pluriennale dei redditi di successivi (più o meno numerosi) esercizi; o in quanto consenta ai fini fiscali la compensazione tra utili e perdite di esercizi diversi (in un arco di tempo più o meno ampio); o in quanto attribuisca rilevanza, nella determinazione del reddito imponibile, alle componenti del reddito d'esercizio costituite da valori inerenti a fenomeni futuri e incerti (fondi di rischio). I primi accorgimenti sono sostituiti dagli ultimi quando viene meno il presupposto di una economia caratterizzata dalla stabilità dei prezzi e delle tecniche produttive; ma tutti hanno la medesima funzione.

Se il reddito continuativo è dato da una media nel tempo, il reddito ordinario è una media nello spazio (nella più gran parte delle applicazioni, valore normale, "moda, piuttosto che media aritmetica). Quest'ultimo trae la sua giustificazione dall'ipotesi che attività tra loro simili, esercitate con tecniche analoghe e in dimensioni non molto diverse, producano lo stesso reddito, e che ad apprezzabili variazioni di tali caratteristiche corrispondano variazioni di reddito nello stesso senso e in misura proporzionale. E' facile l'osservazione che questa ipotesi ha cittadinanza soltanto in una visione agricolo-pastorale dell'economia; di più, che oggi si rivela anacronistica anche come criterio d'imposizione dei redditi fondiari; e che, applicata alla determinazione dei redditi commerciali e professionali premia gli evasori, applicata alla determinazione dei redditi industriali accentua le difficoltà delle imprese in crisi, ha effetti negativi sulle tecniche di gestione e di redazione dei bilanci, rende lo strumento fiscale inutilizzabile nella politica economica. Ma la critica mi pare che attacchi, più che il metodo, il modo approssimativo e rozzo della sua attuazione. Anche in una situazione di notevoli e frequenti diversificazioni delle tecniche produttive, i coefficienti presuntivi di reddito possono rientrare dignitosamente tra gli elementi della fattispecie imponibile, se sono elaborati in modo appropriato. L'obbiezione che una appropriata costruzione della fattispecie non può essere realizzata che da una amministrazione di straordinaria efficienza e che allora tanto vale optare per la tassazione del reddito effettivo, trascu-

rerebbe che la tassazione del reddito ordinario non è necessariamente un ripiego: può non essere, cioè, una scelta legislativa necessitata dalla impossibilità o incapacità di tassare il reddito effettivo; può essere, invece, una scelta consapevole e politicamente motivata. Lo dimostrano le ragioni ab antiquo addotte a favore del catasto fondiario. E altre potrebbero forse addursi oggi a favore di un criterio di tassazione dei redditi industriali che penalizzi l'uso inefficiente delle risorse.

D'altra parte, il costo dei beni pubblici in senso lato (l'ambiente tra essi) che, quali infrastrutture a disposizione delle imprese, assumono la funzione di fattori della produzione, non essendo assimilabili a capitali di rischio (almeno quando l'attività imprenditoriale non si svolge secondo un programma pubblicistico vincolante) andrebbe remunerato indipendentemente dal risultato dell'impresa che li consuma (ma l'adozione di questo punto di vista implicherebbe una revisione del concetto corrente di capacità contributiva).

Il metodo presuppone la formazione di classi di attività produttive e il raggruppamento dei relativi redditi. Il reddito ordinario (che in diritto positivo può farsi corrispondere alla norma in senso statistico, cioè al valore di maggior frequenza, oppure alla semplice media aritmetica) può rilevare in due modi: A) come ~~base di commisurazione dell'imposta per tutti i contribuenti della classe~~ base di commisurazione dell'imposta per tutti i contribuenti della classe; B) come termine di riferimento per la determinazione dei redditi della classe, almeno in un mercato di concorrenza, quanto più questa è omogenea e cioè quanto più specifici e concreti sono i caratteri assunti come peculiari di essa.

I redditi considerati ~~per individuazione della media o la norma~~ (per individuarne la media o la norma) possono essere: a) effettivi; b) continuativi. Nel primo caso, perché il metodo funzioni in modo plausibile occorre che la classificazione e il classamento siano rinnovati tanto spesso quanto è suggerito dal dinamismo delle tecniche produttive e dalla variabilità delle condizioni di mercato. Il secondo caso si dà sempre (ma non soltanto) quando la tassazione del reddito ordinario costituisce un ripiego, per

la inattuibilità del reddito effettivo da parte dell'amministrazione, impossibilitata ad eseguire accertamenti analitici: gli elementi indiziari di valutazione (i soli disponibili, in questo caso) sono significativi soltanto di redditi relativamente stabili; e allora il reddito del contribuente-tipo è il valore normale (o medio) di una serie di valori medi (nel tempo).

Essendo possibili varie combinazioni delle ipotesi sopra presentate, le fattispecie del reddito ordinario possono diversificarsi. Si potrebbe esemplificare. Ma non intendo schematizzare istituti di diritto positivo (anche perché quelli storicamente realizzati mal si presterebbero all'esemplificazione: piuttosto che identificarsi nei vari tipi paradigmatici si collocherebbero quasi tutti in forme spurie, o intermedie, assimilabili a questo o a quel tipo a seconda che in misura più o meno accentuata partecipino dei suoi caratteri), bensì di fissare alcuni punti di orientamento, che facilitino l'individuazione del senso in cui l'imposizione diretta si evolve. Aggiungo solo che una ~~ipotesi~~ ipotesi di imposizione del reddito ordinario, diversa da quella che identifica l'ordinarietà con la media sincronica o con la norma, è quella che assume a presupposto del tributo la produzione di un reddito virtuale, che potrebbe essere altrimenti detto reddito programmato. Un esempio concreto, e suggestivo sotto molti riguardi, è quello del catasto Boncompagni, studiato da R. Zangheri.

Portando alle estreme conseguenze la considerazione del carattere fittizio della autonomia, ai fini tributari, dei conti consuntivi annuali, si giunge, nell'ottica di un mercato di concorrenza perfetta, all'una o all'altra forma di tassazione del reddito ordinario. L'idea di A. Smith, della intassabilità del reddito industriale, emerge nelle considerazioni di M. Pescatore, che nel 1867 scriveva che "il solo provento ordinario ed assicurato è materia tassabile" specificando che questo reddito, siccome va depurato del premio di rischio (proprio perché va a compensare le ~~eventuali~~ eventuali perdite passate o future) "consiste nell'interesse ordinario quale risulta dalla media del mercato, e la rendita legale sarà appunto quell'interesse legale che suolsi determinare a lunghi intervalli dalla legislazione anche per gli effetti ci-

civili". In questa idea non si rifletteva soltanto l'abitudine - residuale in una società in cui non era tradizionale intravedere un cespite tassabile nell'industria, di recente formazione e di stentato sviluppo - a intendere il reddito come rendita (ne fa fede l'uso promiscuo dei due termini; e difatti la legge del 1864 sull'imposta di r.m. prevedeva la formazione di un "catasto della rendita di ogni cittadino; ed è significativa la riluttanza dell'amministrazione finanziaria, sino al fascismo, a tassare i salari, nonostante che l'esenzione non si ricavasse dalla legge); e perciò la sua scarsa inclinazione a intendere la specificità del profitto di fronte alla rendita e all'interesse; ma anche la impossibilità di accertare un altro tipo di reddito. La l. n. 1595 del 1853 escludeva che i contribuenti potessero essere obbligati ad esibire la loro ~~contabilità~~ contabilità. Né poteva essere altrimenti: non solo perché (come scriveva M. Pescatore) "per consenso comune ogni inquisizione delle carte, dei libri privati, al solo scopo di rilevare le vicissitudini, l'andamento e il provento dell'esercizio, già venne respinta universalmente siccome inammissibile ed anche impraticabile", ma soprattutto perché dove le imprese sono prevalentemente artigianali, com'erano allora, la maggior parte dei contribuenti non teneva alcuna contabilità sistematica. In quella situazione, il reddito imponibile, che era un reddito continuativo (calcolato nella media di un triennio per la legge del 1864, di un biennio per il t.u. del 1877; ma in realtà ogni accertamento valeva per un tempo assai più lungo) era, altresì, un reddito ordinario: quello, cioè, di una impresa rappresentativa in senso marshalliano. L'analisi della legislazione dell'epoca ~~(con)~~ ~~convince~~ convince che con l'accertamento per classi si voleva giungere, in sostanza, ad una stima dei redditi che fosse comparativamente giusta. La "mescolanza dei redditi attribuiti alle principali industrie e professioni esercitate in ciascun comune", di cui gli ispettori delle imposte dovevano tenere nota (art. 76 del reg.to) serviva da termine di riferimento, al fine di realizzare, nell'accertamento dei redditi, non altro che una "equa ~~proporzionalità~~ proporzionalità tra gl'inscritti di ciascuna classe"; che era, in fondo,

quanto bastava ai fini della giustizia tributaria, dato che l'imposta era proporzionale all'interno di ciascuna categoria di redditi, e che non urtava contro il comune modo di intendere l'imposta, che era nata come imposta di ripartizione.

L'idea che il reddito mobiliare imponibile sia un reddito continuativo e perciò vada tassato in una media pluriennale ^{quanto} è radicata, anche nei decenni successivi, ~~in una concezione che ha dominato per lungo tempo la giurisprudenza~~

che la giurisprudenza, sulla traccia di autori reputati, spesso risolveva il problema del reddito tassabile con un argomento etimologico certamente falso (reddito da redire, ritornare) e così giungeva ad escludere i trasferimenti. ~~Ma la considerazione che conduce al reddito ordinario (anche nello spazio).~~

Perdurando la mancanza di concrete possibilità di accertamenti analitici per soggetti non tassabili in base a bilancio (il t.u. del 1931 attribui agli uffici delle imposte il potere di ispezionare i registri dei contribuenti, ma non stabilì l'obbligo generalizzato di tenere una contabilità ai fini fiscali), ~~il r.d.l. n.1639 del 1936 stabilì che gli ispettorati delle imposte dirette, cui spettava di "indirizzare ed invigilare l'azione accertatrice ... ai fini della uniformità nella valutazione dei redditi e della perequazione nella distribuzione del carico tributario", fornissero "ai fini perequativi suddetti ... annualmente alla amministrazione centrale dati ed elementi relativi all'ammontare presuntivo annuo del reddito globale attribuibile alle grandi categorie di attività produttive operanti nella propria circoscrizione"; e che, tenuto conto di questi dati ed elementi, stabilissero, sentite le organizzazioni sindacali dei lavoratori e d'accordo con quelle dei datori di lavoro e dei professionisti e artisti, "criteri e coefficienti, da servire nei riguardi di ciascuna categoria di attività produttiva, per la determinazione, in base ad elementi certi, dei redditi soggetti ad imposta di ricchezza mobile". E' evidente che, in questo contesto, gli "elementi certi" dovevano riguardare il reddito medio (determinato sulla base del "reddito globale"), che costituiva, di regola, la base di ogni accertamento, e gli scostamenti da esso.~~

D'altra parte, la legge n. 1231 del 1935, pur confermando il principio che l'accertamento riguarda un reddito continuativo, in varie disposizioni

faceva tuttavia emergere la consapevolezza dell'inadeguatezza dell'ipotesi di una buona stabilità dei redditi mobiliari a riflettere la nuova realtà economica.

Con la riforma tributaria mutano i criteri dell'accertamento (significativo è anche il mutamento - ~~avvenuto~~ tuttora, nella pratica, in gran parte inavvertita - della composizione, dei criteri di giudizio e delle formalità decisorie degli organi del contenzioso) e con essi il tipo di reddito che costituisce il presupposto dell'imposizione.

La riforma tributaria, infatti, accentua e conclude la svolta, avviata con la legge n. 25 del 1951, in direzione della imposizione del reddito effettivo: confermando e rinvigorendo la prescrizione della dichiarazione annuale, specificandone la doverosa analiticità e ~~generalizzando~~ soprattutto generalizzando l'obbligo della tenuta delle scritture contabili.

Questa evoluzione legislativa ~~avvenuta~~ riflette lo sviluppo della struttura economica. Nella misura in cui si evolvono, le tecniche produttive si diversificano, perché le innovazioni non investono contemporaneamente tutti i rami d'industria e non sono adottate contemporaneamente da tutte le imprese dello stesso ramo. Si ampliano, così, il ventaglio delle dimensioni, la diversificazione delle produzioni, la divaricazione dei redditi; tanto che il profitto viene teorizzato come premio ~~alle~~ alle innovazioni. ~~contemporaneamente~~

~~contemporaneamente~~. In questa situazione, le medie non significano nulla, e non si può più parlare di valori normali, di redditi ordinari. D'altra parte, i costi da ammortizzare diventano prevalenti. I redditi d'impresa; allora, non si possono accertare che mediante le scritture contabili. D'altra parte, ancora, in una struttura economica sviluppata in questo senso le imprese si organizzano prevalentemente in forma societaria; e il lavoro autonomo viene prestato per la più gran parte alle imprese. La contabilità delle imprese costituisce, dunque, una generale e attendibile fonte d'informazione per il fisco (anche perché muta l'atteggiamento psicologico verso la "inquisizione delle carte", che non sono più "libri privati"). La tassazione del reddito effettivo diventa, dunque, insieme necessaria e possibile.

La sua generalizzazione in Italia con la riforma tributaria dipende, però, anche dalla suggestione di modelli stranieri. In realtà, nel nostro paese non è certo che si sia raggiunta quella organizzazione giuridica della produzione (industriale, commerciale e agricola), e quella subordinazione del lavoro autonomo alle imprese, che costituiscono le condizioni per l'attuazione di un sistema di accertamento dei redditi imponibili basato essenzialmente sulle scritture contabili. Di qui (indipendentemente dall'inefficienza dell'amministrazione finanziaria; che deriva anch'essa, in buona parte, dal livello di sviluppo economico del paese) la dimensione rilevante dell'evasione. Le recenti tendenze della legislazione a ripiegare, in certi settori, su tassazioni forfettarie, rappresentano forse il ridimensionamento di obiettivi ~~un~~ troppo ambiziosi.

Le tassazioni forfettarie mutano il presupposto del tributo, il tipo di reddito tassato: dalla imposizione del reddito effettivo si passa a quella del reddito ordinario. S'è visto che possono esserci ragioni plausibili per farlo: in una situazione come quella italiana, l'imposizione generalizzata del reddito effettivo significa, in concreto, un aggravio sperequato a sfavore dei redditi da lavoro subordinato.

In qualche campo, invece, l'imposizione del reddito ordinario, conservata dalla legislazione, appare superata dall'evoluzione della struttura economica. Un caso tipico è quello del reddito agrario; che dimostra, ^{in tal caso,} come il rifiuto di incorporare i criteri dell'accertamento negli elementi della fattispecie tributaria ~~è~~ ^è un ritardo culturale che non è limitato agli economisti. La distinzione tra redditi agrari (ordinari) e redditi d'impresa (effettivi) sta nella distinzione tra le attività, dirette alla manipolazione, trasformazione e alienazione dei prodotti agricoli e zootecnici, "che rientrano ~~nell'esercizio~~ nell'esercizio normale dell'agricoltura secondo la tecnica che la governa", e quelle che non vi rientrano. La discriminante sta, evidentemente, nei criteri dell'estimo fondiario; vale a dire, nelle istruzioni seguite dai periti nella formazione delle tariffe. Poiché, per esempio, la produzione delle vigne è stata stimata sottraendo dal prezzo del vino la spesa della vinificazione,

il reddito ^{figurata} ~~non può~~ non può che essere compreso nel reddito d'impresa. Una delle ragioni per cui il reddito dell'agricoltura non è tassato che in minima parte, è che invece la giurisprudenza ricerca criteri di "normalità" dell'esercizio agrario fondati su incerte esperienze, trascurando che il nostro catasto è stato fatto ~~una~~ prima della seconda guerra mondiale e assumendo le tecniche (e i prezzi medi) ~~adattate~~ di un'epoca assai anteriore, con rivalutazioni del tutto inadeguate alla successiva dinamica dei prezzi e soprattutto alle trasformazioni dell'uso del terreno e delle tecniche produttive. L'analisi economica non può assumere ad oggetto un ipotetico tributo proporzionale sul reddito agrario ordinario: occorre, anzitutto, individuare in concreto il carattere specifico di questa tassazione. Si vedrà, allora, che la logica della tassazione del reddito ordinario, che ha meritato tante lodi al catasto teresiano, non esiste più; perché non esiste più l'agricoltura di quel tempo, uniforme e statica. Proprio per questo, le aziende agricole stanno ~~ripetendo~~ prendendo l'abitudine (figlia della necessità) di tenere i conti. La tassazione del reddito effettivo dell'agricoltura sta diventando - come nell'industria, e diversamente dalle professioni e dal piccolo commercio - necessaria e possibile.

Conclusivamente: tra le modificazioni strutturali dell'economia italiana e l'evoluzione del sistema tributario c'è un rapporto evidente (se si approfondisce l'analisi al livello meno appariscente: le tecniche dell'accertamento e del contenzioso); mediato da una presa di coscienza, da parte della cultura giuridica e politica, parziale, ambigua e contraddittoria; con di tutti i fenomeni culturali.

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

72

AMPLIAMENTO DELLA CEE, SQUILIBRI REGIONALI E MODELLI DI CRESCITA

di G. RUFFOLO

Tema generale

1. L'unione doganale avrebbe dovuto realizzare "una espansione continua ed equilibrata" (Trattato di Roma). L'espansione è stata, fino a pochi anni fa, continua. Ma non è stata equilibrata. Anzi, gli squilibri regionali e strutturali si sono accentuati.

La sfida dell'ampliamento pone il problema degli squilibri come problema non più periferico, ma centrale, della nuova Comunità a dodici.

I due problemi vanno quindi strettamente legati, e comportano una profonda revisione dell'attuale modello di crescita della Comunità.

Temi specifici da approfondire

2. Esposizione della situazione attuale degli squilibri strutturali (regionali e settoriali) nella Comunità a Nove.

3. Gli squilibri strutturali nella Comunità a dodici. Una Comunità "dualistica" (o "trialistica").

4. Critica della impostazione attuale del problema dell'ampliamento, come problema di adattamento dei "nuovi" paesi alla struttura e alle politiche attuali della Comunità.

5. Necessità di adottare un'ottica alternativa: dall'attuale strategia di sviluppo squilibrato (temperata da trasferimenti compensativi, comunque inadeguati e inefficaci ai fini della promozione di un meccanismo di sviluppo autonomo) a una strategia di sviluppo equilibrato.

6. Lineamenti generici di una strategia di sviluppo equilibrato. L'esigenza di trasformare l'attuale dualismo squilibrato in un dualismo differenziato tra crescita pesante e crescita diffusa.

7. Le due linee di azione che tale strategia comporta per i paesi della nuova Comunità a dodici:

a) - la revisione delle politiche generali (macroeconomiche, energetiche, agricole, industriali) nel senso della "convergenza"; b) - la nuova impostazione delle politiche "regionali".

8. In particolare queste ultime, orientate finora a uno sviluppo imitativo della crescita pesante, e fondate prevalentemente su trasferimenti e incentivi finanziari, dovranno essere riorientate verso una crescita diffusa, e fondate prevalentemente su azioni di promozione, progettazione, assistenza e sostegno diretto di attività produttive e di iniziative di interesse sociale.

9. Il ruolo specifico di impulso e di coordinamento della Comunità nella nuova politica regionale: a) - formulazione degli obiettivi; b) - adeguamento delle risorse; c) - finalizzazione dell'attività del Fondo attraverso progetti comunitari di sviluppo regionale di particolare efficacia dimostrativa; d) - attività di assistenza e sostegno delle iniziative nazionali e regionali.

10. Opportunità di dotare la Comunità di un nuovo strumento specifico (European Development Board) con i seguenti compiti: a) - elaborazione di progetti comunitari; b) - mobilitazione di risorse imprenditoriali, tecniche, finanziarie per la loro realizzazione; c) - diffusione dei loro effetti dimostrativi attraverso un'attività di informazione, formazione, promozione, assistenza.

1. L'unione doganale avrebbe dovuto realizzare "una espansione continua ed equilibrata" (Trattato di Roma). L'espansione è stata, fino a pochi anni fa, continua. Ma non è stata equilibrata. Certi squilibri, regionali e strutturali, non si sono attenuati. Si sono, anzi, accentuati: sia per effetto dei fenomeni di "crescita cumulativa" prodotti dalla stessa unione doganale, sia per effetto delle politiche economiche, nazionali e comunitarie.

Le politiche economiche nazionali, si sono svolte in prevalenza all'insegna di uno sviluppo squilibrato, temperato solo in parte modesta da politiche regionali di aiuto alle zone arretrate.

La Comunità, da parte sua, ha ricalcato questo schema: la sua sola politica comune, degna di questo nome - quella agricola - comporta massicci trasferimenti di risorse da due dei paesi meno prosperi ai paesi più prosperi della Comunità. Quanto alla "politica regionale": le dimensioni irrisorie delle risorse affidate e la scarsa autonomia di cui dispone quanto al loro uso limitano la sua incidenza a effetti insignificanti.

2. La sfida dell'ampliamento pone il problema degli squilibri in una prospettiva del tutto nuova.

Nella Comunità a Sei, questo problema poteva essere considerato periferico, data la relativa omogeneità delle strutture economiche della maggior parte dei paesi partecipanti.

Nella Comunità a nove, questa situazione si è già notevolmente alterata. Nella Comunità a dodici, il dualismo (anzi, il "trialismo") (1) economico diventerebbe una caratteristica centrale dell'economia comunitaria.

(1)

3. Il problema dell'ampliamento deve essere quindi legato a quello degli squilibri. E quest'ultimo non deve esaurirsi nell'ambito angusto delle "politiche regionali". Esso comporta una profonda revisione delle politiche economiche e dello stesso modello di crescita attuale della Comunità.

4. L'ottica nella quale il problema dell'ampliamento è stato finora affrontato, in sede comunitaria, è del tutto opposta.

La preoccupazione essenziale è quella di adattare progressivamente, nel tempo, le economie e le politiche economiche dei nuovi paesi aderenti alla struttura e alle politiche attuali della Comunità.

L'esigenza di modificare queste ultime, nel senso di una crescita più equilibrata, è di fatto ignorata. Gli interventi strutturali di riequilibrio sono concepiti nell'ottica tradizionale delle politiche regionali, attraverso incentivi e aiuti finanziari alle regioni sottosviluppate.

5. Ora, l'esperienza insegna che il riequilibrio strutturale tra un'area forte e un'area debole non può essere perseguito attraverso trasferimenti di risorse finanziarie - anche cospicui - quando il senso generale della politica economica delle aree forti è orientato in modo tale da provocare effetti "regionali" divergenti. L'esempio italiano è particolarmente significativo. Per oltre un ventennio, sono state trasferite dal Nord al Sud - nel quadro della politica regionale di intervento straordinario - risorse cospicue, che nell'ultimo decennio hanno rappresentato circa il 10% del prodotto lordo del Nord, e circa il 20% del prodotto lordo del Mezzogiorno.

Ciò malgrado, il divario tra le due zone non si è ridotto. Questo massiccio trasferimento è servito a sussidiare redditi e consumi del Sud, senza però suscitare un processo autonomo di investimenti. Ciò deve essere attribuito al fatto che la politica di sviluppo del Mez-

Mezzogiorno è stata intesa appunto come politica regionale, e che, per il resto, la politica economica ha continuato ad essere orientata in senso "nordista".

6. Anche la politica comunitaria è oggi orientata in senso nordista. O, per essere più precisi, in senso centralistico (nel nuovo sistema europeo, le aree forti si situano al centro, le aree deboli alla periferia). Senza una fondamentale revisione, delle politiche generali, ogni "politica regionale" resterà una politica subalterna e periferica. In tali condizioni, quale può essere l'esito dell'"operazione ampliamento"? O un fallimento, o una integrazione subalterna delle aree deboli: la quale, tuttavia, accentuerà le contraddizioni e le tensioni interne dell'intero sistema (anche qui, l'esempio italiano è da meditare). Infatti, così come è stata concepita finora (vedi i rapporti della Commissione sui problemi dell'ampliamento posti dalla Grecia, dal Portogallo e dalla Spagna) l'operazione ampliamento è destinata ad avere effetti regionali e strutturali squilibranti all'interno dei "nuovi" e all'interno dei "vecchi" paesi membri. I vantaggi e i danni che i primi ricaveranno dall'integrazione non saranno distribuiti equamente tra i settori e regioni al loro interno (esempio: vantaggi industriali per le regioni nord-orientali e svantaggi agricoli per le zone centrali della Spagna). Inoltre, i vantaggi che i "nuovi" potranno acquisire si risolveranno in danni per le regioni meno sviluppate dei "vecchi" (vedi "conflitto agricolo" tra le produzioni mediterranee della Spagna e della Grecia, e quelle del Mezzogiorno francese e del Mezzogiorno italiano) ^{con} il rischio di accendere una disastrosa "guerra tra poveri".

7. Infine: il rallentamento della crescita e l'insorgere di problemi di recessione inflazionistica nei paesi più forti, pone oggi nuovi vincoli a un tipo di crescita dualistica e squilibrata. Delle tre valvole compensative tipiche di una economia dualistica per le regioni arretrate - emigrazio

ne, trasferimenti, turismo - la prima è già stata bloccata, a causa dell'insorgere della disoccupazione strutturale nei paesi "più prosperi"; e la seconda rischia di vedere seriamente compromessa la sua possibilità - nonostante ogni dichiarazione ufficiale in contrario - se le politiche macroeconomiche di questi ultimi resteranno orientate in senso restrittivo.

8. E' dunque necessario impostare il problema dell'ampliamento e degli squilibri in una ottica alternativa. Occorre passare dall'attuale strategia di sviluppo squilibrato - più trasferimenti compensativi, a una strategia di sviluppo equilibrato.

9. Sarebbe tuttavia illusorio, per risolvere il problema dello sviluppo equilibrato mirare a un pareggiamento delle condizioni di redditi e di produttività delle regioni ritardate con le regioni avanzate attraverso una politica di sviluppo forzato e accelerato delle prime. Una politica di "inseguimento" di queste ultime da parte delle prime sarebbe impraticabile e contraddittoria. Impraticabile, perché, com'è stato dimostrato, per quanto si possa forzare lo sviluppo dei paesi ritardati, i tempi necessari al "pareggiamento" risultano troppo lunghi (1). Contraddittoria,

(1) E' stato calcolato da Giorgio Fuà (Problems of lagged industrialization OCSE, 1979) che il pareggiamento del rapporto capitale per addetto tra sei paesi "ritardati" (Italia, Spagna, Grecia, Portogallo, Irlanda, Turchia) e i paesi "avanzati" dell'Europa Occidentale, richiederebbe, nell'ipotesi "eroica" che la loro quota di investimenti del reddito fosse "forzata" sino a superare di cinque punti quella dei paesi avanzati (e cioè fino a circa il 30% del PNL), un periodo variabile dai 35^{anni} per l'Italia) agli 89 anni (per la Turchia).

perché il modello di crescita posto come méta dell'inseguimento è proprio quello che provoca gli squilibri regionali e strutturali delle regioni ritardate; e che, in questi ultimi anni, è entrato in crisi anche nelle regioni avanzate.

10. E' stata suggerita (1), piuttosto, l'opportunità di affrontare il problema del dualismo in modo al tempo stesso più realistico e più ardito: tentando, cioè, di "vivere con il dualismo", organizzato in modo civile e socialmente tollerabile, nell'ambito di un modello di crescita economico più sobrio e più differenziato. Un modello di crescita socialmente equilibrato può infatti comportare l'esistenza di zone e settori caratterizzati da crescita economica più intensa e pesante (alta intensività di capitale, forte consumo di energia e materiali, alta produttività del lavoro, grandi dimensioni, complessità organizzativa e tecnologica, ecc.) e di zone e settori contraddistinti da una crescita più moderata e diffusa (bassa intensità di capitale, alto assorbimento di manodopera, produttività del lavoro meno elevata, tecnologie intermedie, piccole dimensioni, ecc.). Ambedue i "settori" comporterebbero vantaggi e svantaggi "equilibrati" dal punto di vista sociale (esempio: una più alta remuneratività al costo di ritmi di lavoro e di condizioni ambientali meno favorevoli, o viceversa).

L'equilibrio dovrebbe essere agevolato da opportune politiche produttive (es. assistenza alle imprese piccole e medie) di perequazione fiscale, di differenziazione dei salari e delle condizioni di lavoro.

11. La prospettiva dell'ampliamento offre dunque alla Comunità l'occasione di affrontare il problema del dualismo, che l'ampliamento porrà in primo piano, in termini nuovi: dell'organizzazione di una economia dualistica equilibrata, nell'ambito di un modello di crescita più razionale e più sobrio.

(1) Sempre nello studio di G. Fuà, citato.

Ciò comporta un profondo riorientamento della attuale inesplicita strategia dello sviluppo. In particolare: a) - una radicale revisione delle politiche economiche generali dei paesi membri e della Comunità, nel senso di una loro convergenza rispetto all'obiettivo di riequilibrio strutturale; b) - la impostazione su nuove basi delle cosiddette politiche regionali.

12. La "convergenza" delle politiche economiche dei paesi membri è stata, finora, oggetto di proclamazioni retoriche (1). Uno sforzo effettivo di convergenza comporta la revisione e il coordinamento della politica economica dei paesi membri sotto almeno quattro aspetti fondamentali:

a) - politiche macroeconomiche. La asimmetria del SME, che impone vincoli alla crescita, onerosi soprattutto per i paesi più deboli, deve essere superata in una politica di programmazione, che fissi obiettivi differenziati e vincolati di crescita per i vari paesi, e disponga di strumenti monetari (Fondo Monetario Europeo) e fiscali (bilancio comunitario) adeguati per assolvere le esigenze di sostegno congiunturale e di redistribuzione in favore delle economie meno prospere.

b) - politica energetica. La disparità delle condizioni di approvvigionamento energetico costituirà nel futuro una causa determinante di aggravamento degli squilibri strutturali tra i paesi membri. Ciò richiede una politica comune dell'energia, non fondata su raccomandazioni pletoriche, ma su impegni, azioni, investimenti, composti in un quadro programmatico e coordinato.

c) - politiche industriali. Da questo punto di vista devono essere sottoposte ad analisi, non solo le politiche industriali di governi (quelle relative alla ristrutturazione e riconversione dei settori critici, quelle relative agli

(1) V. in proposito, come esempio, l'ultimo rapporto del Consiglio (Ecofin) al Consiglio Europeo.

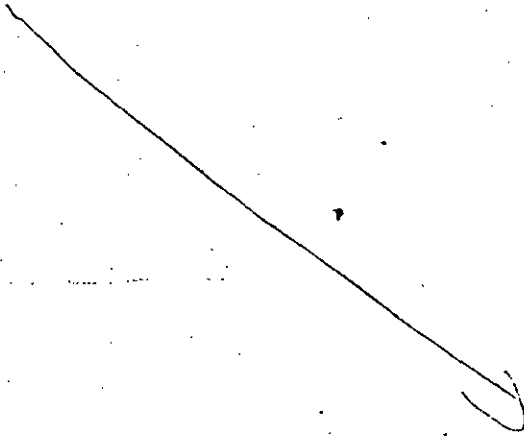
aiuti ai settori da promuovere) ma anche quelle delle grandi Società multinazionali, che si sovrappongono alle prime, esaltandone o frustrandone gli effetti, in modo del tutto incontrollato;

d) - politica agricola comune. Se ne è già accennato al punto 1. La sostanziale "perversità" della PAC rispetto all'obiettivo del riequilibrio strutturale, già oggi manifesta nell'Europa a nove, diverrebbe intollerabile in una Comunità a dodici, nella quale il peso dell'agricoltura più "povera" aumenterà in misura considerevole.

13. Le attuali politiche regionali, oltre ad essere avulse dal contesto delle politiche economiche generali, presentano due aspetti "controproducenti" rispetto all'obiettivo di uno sviluppo equilibrato:

a) - una marcata imitazione del tipo di sviluppo capital-intensivo caratteristico delle aree forti;

b) - un ricorso prevalente agli strumenti di intervento finanziari a favore degli investimenti: contributi a fondo perduto, crediti agevolati, agevolazioni fiscali, ecc.



In tal modo, si incoraggiano combinazioni produttive irrazionali rispetto alla disponibilità relativa di fattori produttivi esistente nell'area (scarso capitale, ampia offerta di lavoro), ponendo in crisi le attività tradizionali labour-intensive e provocando fenomeni di urbanizzazione e di sovrappopolazione di massa. D'altra parte, l'iniezione di risorse finanziarie dall'esterno dell'area, non riesce a stimolare e a mettere in moto un meccanismo autonomo di accumulazione; ciò che soprattutto fa difetto, nelle aree a sviluppo ritardato, è infatti la capacità di utilizzare efficacemente quelle risorse.

14. Le politiche regionali per le aree a sviluppo ritardato dovrebbero dunque essere riorientate in due sensi:

a) - promuovere lo sviluppo economico di queste aree prevalentemente sulla base di combinazioni produttive "leggere" (v. punto 10: bassa intensità di capitale, alto assorbimento di lavoro, tecnologie intermedie, piccole dimensioni di impresa);

b) - trasferire in queste aree non solo e non tanto risorse finanziarie, quanto informazioni, tecniche, capacità organizzative, capacità progettuali.

15. Nell'ambito di una strategia così concepita, la Comunità potrebbe svolgere un ruolo fondamentale di impulso e di coordinamento. In particolare, essa dovrebbe provvedere:

a) - a formulare esplicitamente obiettivi di sviluppo di medio e lungo periodo delle aree economicamente ritardate (a tal fine dovrebbero essere rafforzati e ampliati i poteri del Comitato per le politiche regionali, istituito nel....., che diverrebbe l'organismo responsabile di impulso e di coordinamento delle politiche di sviluppo della Comunità;

b) - ad aumentare le risorse, oggi irrisorie, destinate al Fondo di Sviluppo Regionale;

c) - a finalizzare l'azione del Fondo; i programmi di sviluppo da questo finanziati dovrebbero essere sganciati progressivamente dalle procedure attuali, che subordinano l'azione del Fondo alle decisioni delle autori-

tà nazionali, per essere definiti (come avviene nell'attuale procedura "fuori-quota) in sede comunitaria, e concepiti in modo da realizzare, in ciascuna delle regioni arretrate della Comunità, temi specifici di sviluppo, capaci di esercitare effetti dimostrativi di rilievo;

d) - dotarsi di uno strumento specifico di promozione e di assistenza diretta allo sviluppo delle aree ritardate, in grado di svolgere le funzioni di trasferimento di tecnologie, know-how, capacità organizzative e progettuali richiamate al punto 14.

Concepita originariamente come strumento fondamentale di intervento per lo sviluppo delle regioni arretrate, la BEI si è progressivamente ristretta entro un ambito finanziario e creditizio tradizionale. Essa non è dunque in grado di svolgere quelle attività di promozione e di sostegno che giustificano invece la creazione di un nuovo ente per lo sviluppo (European Development Board), il quale:

a) - elabori - sulla base delle direttive del Comitato per le Politiche regionali, e in collaborazione con i governi nazionali - i progetti di sviluppo da finanziarsi attraverso il Fondo Regionale di Sviluppo;

b) - si incarichi di promuovere l'esecuzione, mobilitando risorse imprenditoriali tecniche e finanziarie in tutti i paesi della Comunità;

c) - svolga le attività di informazione, assistenza tecnica, organizzativa, commerciale, ecc., necessarie per sfruttare al massimo gli effetti dimostrativi ottenuti dai progetti comunitari di sviluppo. Questa attività di informazione, promozione e sostegno dovrebbe essere diretta in prevalenza verso piccoli e medi imprenditori, amministratori locali, cooperative e associazioni di cittadini che presentino idee e progetti di carattere economico e sociale rispondenti alle esigenze di una crescita "adattata" alle condizioni, possibilità e vocazioni presenti nelle zone economicamente ritardate.

ARCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

QUELQUES IDÉES SUR LE RÔLE DES ACTIVITÉS

RURALES DANS LES PAYS DE L'EUROPE

J.L. SAMPEDRO.

23

I

Les observations complémentaires à l'étude du professeur Fua ont pour fin de proposer une perspective d'ensemble qui se rait à même d'englober les différents problèmes partiels. Il s'agit, par conséquent, d'empêcher que les arbres ne cachent la forêt. De ce fait, les idées seront présentées le plus succinctement possible. Il n'y aura nul épuisement de détails car cette communication n'a d'autre objet que d'offrir des perspectives et de présenter des suggestions.

1. Pays substitutifs ou pays complémentaires?

Lorsque l'on considère les perspectives des pays périphériques dans le contexte européen, l'on suppose généralement que la stratégie suivie pour leur évolution doit avoir pour but de leur faire atteindre la même structure que l'Europe industrielle. Cette hypothèse paraît tellement évidente pour ce qui est des objectifs de la politique économique périphérique qu'elle n'est généralement même pas formulée expressément. Il y a lieu de parler ici d'une préférence analogue à celle qui vise à obtenir des biens de substitution au lieu de biens complémentaires.

Pourtant, doit-on s'attacher à bâtir une Europe composée de nations aux structures toutes semblables? Les désirs périphériques d'être au diapason du centre sont certes compréhensibles, car un niveau de vie plus élevé, une technologie avancée et le pouvoir politique sont forcément dignes d'envie. Le "prestige" national inspire les gouvernements et les peuples mais

a-t-il vraiment tant de prix? Cette envie et les aspirations qu'elle éveille sont-elles raisonnables? Mes commentaires ont pour objet de rappeler qu'au regard de la réalité économique, la complémentarité peut être aussi précieuse que la substitution. Il en est de même, à l'intérieur d'un pays où existent des régions complémentaires. En conséquence, une Europe périphérique, différent de l'Europe du centre peut offrir des avantages complémentaires supérieures, peut-être, à ceux de l'homogénéité.

Avant d'approfondir le sujet, il y a lieu de qualifier avec plus de précision la thèse précédente:

a) Cette complémentarité n'exclut nullement, à mon avis, l'industrialisation ou toute autre amélioration de la structure de production susceptible de rapprocher le niveau de vie de la périphérie de celui du centre. Ce dont il s'agit c'est de défendre une autre forme d'industrialisation et une autre structure complémentaire, qui ne se bornerait pas à l'imitation, car nous sommes presque au XXI^{ème} siècle et la technique n'est plus celle du XIX^{ème} siècle.

b) De surcroît, en admettant qu'il serait souhaitable que les pays périphériques copient les nations du centre, serait-ce vraiment possible? La thèse du rattrapage semble fort peu réalisable. Les retards de la technique de pointe et de l'organisation institutionnelle qui affectent les pays périphériques subsisteront pendant fort longtemps.

c) En revanche, l'étude des "états continentaux", caractérisés par une grande extension territoriale, révèle de grandes différences entre leurs régions; il en est de même pour ce qui est de la zone de l'OCDE:

En conclusion, il est évident, à mon sens, que l'objectif de la périphérie est d'atteindre le niveau de vie du centre; mais cela n'implique pas nécessairement qu'il faille en copier la structure de production.

2. Le "dualisme"

Le concept de dualisme joue un rôle important dans la théorie du développement, en particulier telle qu'elle fut élaborée par les auteurs d'Amérique latine. Quoiqu'il ait différentes acceptions, il faut souligner que de toute manière les critères présentés dans le paragraphe précédent présupposent la perspective d'une Europe "dualiste" dont le Centre et la Périphérie seraient différents. Cette théorie mondiale du développement serait, de la sorte, appliquée à l'Europe.

Certes, pour ceux qui attachent un grand prix au pouvoir politique, à l'orgueil national et à la domination économique, une position périphérique ou dépendante, au sein d'un système dualiste, n'a guère d'attraits. Mais, je le répète, seuls importent vraiment le niveau de vie et, plus encore, le style de vie. Rien ne paraît prouver que nécessairement les peuples qui jouissent d'un plus grand pouvoir politique et d'un niveau économique plus élevé sont subjectivement plus satisfaits d'eux-mêmes que ceux des pays pauvres. L'observation empirique montre que si tel est le cas pour certains, il n'en est pas de même pour d'autres.

D'autre part, le "dualisme" est un phénomène qui se répète à l'intérieur même de chaque pays périphérique -et même dans les pays centraux- et se manifeste avant tout par des déséquilibres entre la vie urbaine et le monde rural. Les considérations précédentes s'appliquent également à l'échelon national et de la sorte mettent en exergue les aspects positifs de la complémentarité, car le fait inévitable du dualisme n'implique nullement que l'on renonce à en corriger les aspects négatifs.

Bien sûr, il serait erroné d'idéaliser la vie rurale, généralement plus dure que la vie urbaine quoique la situation du prolétariat suburbain souvent n'est guère enviable en dépit de salaires nominaux plus élevés. C'est pourquoi je présente -

rai ci-après quelques suggestions aux fins d'atténuer autant que possible les inconvénients du dualisme dans la mesure où ils portent préjudice à la vie rurale. Il est intéressant d'observer à ce propos -sans approfondir pour autant le sujet, par trop vaste- que ces suggestions correspondent à une conception du développement autre que celle qui est généralement répandue. Selon la vision conventionnelle du développement, il y a lieu de ne guère en varier le style, et développement equivaut à une croissance soutenue du produit national avec (comme cela est décrit dans le premier paragraphe de l'étude du Professeur Fua) quelques concessions à la qualité de vie. Cependant, à mon avis, le développement peut et doit revêtir des formes différentes en vue de satisfaire ce besoin profond de l'homme, qu'est le sens de sa propre identité et pour ne pas aboutir, à la longue, à une humanité homogène et monotone qui ne saurait qu'entraver les capacités créatrices de l'homme, toujours stimulées par les contrastes et les mécanismes de réaction et d'adaptation qu'ils déclenchent.

II

3. L'objectif premier

Les différences qui existent entre le monde rural et le monde urbain dans l'Europe périphérique sont par trop accusées et inévitables pour que l'on puisse les accepter. L'incessante migration des zones rurales vers les zones urbaines ou les pays industrialisés de l'Europe corroborent cet état de fait. Ces migrations, par ailleurs, donnent lieu, dans certains cas, à l'abandon de ressources précieuses pour chaque pays et pour l'Europe toute entière. L'exploitation insuffisante de la terre et l'infra-utilisation de la main d'oeuvre ne sont pas souhaitables dans bien des cas, non seulement du point de vue économique mais aussi du fait qu'ils portent atteinte à la sta

bilité politique et sociale. L'absence de communautés rurales plus solides de même que l'augmentation de la prolétarianisation suburbaine se traduisent par une insatisfaction et une instabilité croissantes.

Il paraît de ce fait souhaitable de retenir volontairement et ce dans des conditions de vie satisfaisantes, une population rurale adéquate, voir même de créer les possibilités de décongestionner (aux mêmes fins de stabilisation) des zones hyper-industrialisées. De surcroît, cette politique pourrait favoriser le rééquilibre écologique de l'ensemble national et européen, outre le fait qu'elle présenterait des avantages directement économiques dans la lutte contre l'inflation et pour ce qui est de la balance commerciale agricole.

Ce n'est pas là un objectif facile à atteindre car il est impossible d'obtenir rapidement des compensations exclusivement économiques, susceptibles de retenir une population potentiellement émigrante. Les attraits de la grande ville, le prestige du travail dans l'industrie et de ses avantages sont aujourd'hui trop puissants. Le problème n'est pas seulement économique: il est lié à une préférence psychologique et à une échelle de valeurs qui est trop orientée vers la satisfaction de désirs purement matériels.

Pourtant, et bien que cela n'est encore que le fait d'une minorité, les excès et les inconvénients du monde industriel commencent à provoquer de plus en plus de réactions. La prise de conscience écologique n'est qu'une réaction parmi bien d'autres, mais elle a tendance à se répandre et l'on voit s'esquisser même aux Etats Unis des attitudes contraires à la passion de consommation qui attachent toujours plus de prix à l'importance du milieu naturel pour la satisfaction de l'homme. L'on ne saurait espérer à court terme aucun résultat important de cette tendance mais il paraît indispensable dans

l'optique d'une Europe périphérique "complémentaire" -de cultiver et de stimuler ces attitudes. Si l'on veut retenir à bon escient une population rurale, il y aura lieu de tenir compte, outre d'avantages économiques, de valeurs autres que matérielles. Heureusement, certaines études empiriques montrent que cette capacité de retention existe lorsque des circonstances particulières ne forcent pas l'individu à émigrer. L'on a constaté en Espagne qu'il n'y avait pas de corrélation sensible entre le niveau de vie des provinces et l'exodo rural. Cela traduirait l'attachement à la terre natale et "une préférence à changer d'emploi sans émigrer ou, du moins, en restant dans la même région" (1). Mais il faut agir au plus vite et capitaliser cette loyauté à la terre car forcément, et l'auteur cité l'affirme, elle est moins forte chez les jeunes que chez les personnes âgées.

4. Rééquilibrer le dualisme

Pourquoi donc, et c'est là la première question qu'il y a lieu de se poser, est-il souhaitable de retenir la population rurale, ce qui revient à accepter un certain dualisme? Cet objectif est dans l'intérêt général comme le soulignent certains arguments brièvement exposés ci-après.

a) C'est la seule manière d'exploiter des ressources inamovibles, telles que la terre et d'autres aspects de la nature.

b) Le résultat de cette exploitation tend à favoriser l'équilibre économique. Ainsi, par exemple, moyennant une réduction des importations agricoles.

c) Dans la lutte contre le chômage, l'activité agricole offre plus de possibilités par unité d'investissement que l'accroissement des machines et des équipements industriels, comme le montrent des recherches empiriques (2).

d) L'on peut également mettre en place des systèmes de

distribution de marchandises plus économiques, en réduisant le coût du transport des produits alimentaires, les pertes, etc.

e) L'on peut, de même, corriger les anti-économies de la concentration urbaine. Ce dernier point est fort important pour ce qui est de l'aspiration à une nouvelle forme de développement car les cités gigantesques présentent des inconvénients socio-économiques toujours plus accusés qui, il y a cinquante ans déjà, furent étudiés officiellement, au Royaume-Uni, dans le rapport Barlow. La pollution, ses effets sur la santé physique et mentale, la délinquance juvénile dans les banlieues, le coût croissant des services publics et la rigidité du système face aux crises économiques ou politiques ne sont que les aspects défavorables d'une situation toujours plus vivement perçue.

Par ailleurs, la fixation d'une population agricole à l'aide d'un niveau de vie adéquat est de l'intérêt même de cette population, livrée soit à la pauvreté rurale, soit à la prolétarianisation des banlieues industrielles. Pour les personnes âgées, par ailleurs, il n'y a nul recours, même à la campagne. Quant aux jeunes, le travail agricole dans des conditions techniques qui le rendraient moins pénible et avec des compensations économiques en réduirait la tendance à l'émigration. Si les besoins matériels primordiaux étaient satisfaits, l'on pourrait envisager un mode de vie rural où des satisfactions non économiques compenseraient plus ou moins la différence de niveau qui probablement subsisterait. Dans un monde toujours plus conscient des aspects négatifs de l'industrialisation à outrance, le côté positif de la vie rurale ressort davantage, sans qu'il y ait lieu de le fausser ou d'en ignorer les inconvénients.

5. La structure rurale

Il faut cependant être conscient du fait que l'on ne pourra retenir la population rurale sans réformer en profondeur les structures du système existant. L'on ne peut prétendre freiner l'exode rural à partir de noyaux habités, qu'il s'agisse de villages ou de localités, où généralement l'administration locale laisse à désirer. L'on ne saurait, dans ces conditions, attendre des services publics adéquats ou une amélioration sensible de la qualité de la vie.

Force est donc de procéder à une profonde restructuration administrative -et non seulement économique et sociale- des centres d'habitation afin d'assurer un minimum de services publics, de contacts humains et de formes de loisirs satisfaisantes. Les moyens actuels de mécanisation agricole et de transport individuel permettent fréquemment l'exploitation de la terre sans qu'il faille être attaché au lieu de travail de façon aussi permanente que dans le passé.

Ces réformes structurelles requièrent, en outre, que l'on prête particulièrement attention à des régions spéciales telles que les zones de montagne, qui font déjà l'objet d'études et de réflexions, du point de vue des répercussions sur les sources des fleuves et des conditions adverses qui les caractérisent.

Cette réforme structurelle, non seulement économique mais aussi administrative et sociale, est coûteuse: il s'agit d'une véritable politique globale d'aménagement du territoire. Or, tout le problème de l'avenir périphérique en Europe se pose à long terme et implique des dépenses fort importantes qui devront être assumées par les deux parties, si l'on admet la thèse des avantages de la complémentarité.

6. Les modes d'action

La politique suggérée consiste au premier chef à ne pas empirer la situation actuelle et ce en retenant la population rurale par des facilités de tous ordres, ce qui est déjà souvent le cas. Mais ce n'est pas là une politique suffisante car il faut offrir des avantages positifs, en corrigeant - ne serait-ce que partiellement - les tendances actuelles.

Le secteur public, d'une part, devrait faire face à une rentabilité inférieure pour certains services, si ceux-ci étaient implantés en milieu rural. Les services éducatifs, culturels, sanitaires doivent être prioritaires. Certains investissements publics peuvent même être plus indiqués dans des zones rurales, en dépit de la résistance fréquemment opposée par ceux qui trouveront des postes de travail moyennant ces investissements. Il peut en être de même pour certaines manifestations de l'industrialisation, pour des bâtiments à usage militaire, affectés à la recherche ou à des fins analogues. Il existe d'autres possibilités encore.

De toutes manières, les avantages qui sauront créer des motivations volontaires chez les sujets concernés sont de première importance. Ainsi, pour faire des zones rurales un pôle d'attraction temporaire, l'on se doit de rechercher des idées nouvelles. Il n'est pas utopique de songer à des modalités touristiques telles que les vacances d'été à la campagne, la villégiature dans des résidences champêtres adéquates (comme cela se fait déjà dans certains pays) ou à des formes nouvelles de loisirs, comme les promenades à cheval, de plus en plus en vogue, et d'autres activités analogues. Par ailleurs, des centres d'habitation mieux équipés et dotés de services pourraient attirer de façon permanente des secteurs de la population qui vivent isolément et péniblement dans les cités, à savoir, par exemple, les retraités et les personnes du troisième âge.

Il convient, de toutes manières, de préciser certains des stimulations de caractère économique auxquels l'on pourrait avoir recours.

a) Le régime fiscal devrait tenir bien plus compte de la politique de fixation de la population rurale que ce ne fut le cas jusqu'à présent. Les allègements fiscaux, directs ou indirects, pourraient être une forme de compensation adéquate, en favorisant les revenus nets des producteurs et par des répercussions sur les prix des produits alimentaires et des logements, ces derniers étant si chers dans les villes. Les subventions et les crédits destinés à la création d'exploitations agricoles ou d'autres activités (non exclusivement agricoles) dans les zones rurales devraient également jouer un rôle important.

Dans certains pays, le système politique est à même d'offrir des modalités d'aide spéciale, par exemple dans ceux où il existe des statuts régionaux. En Espagne, l'instauration d'autonomies, aux termes de la nouvelle constitution, suppose déjà l'application de régimes fiscaux spécifiques dans les pays et régions.

b) Pour ce qui est du secteur de la production agricole, l'on ne saurait nier l'importance décisive de la rentabilité dans le cadre d'une économie de marché. Et s'il y a lieu de recourir à des moyens déjà connus aux fins de protéger l'agriculture par le biais des prix et des coûts, il est important que les décisions y relatives soient placées davantage sous le signe de la participation et de la concertation avec les entités rurales qu'inspirées par un paternalisme provenant des circonscriptions du pouvoir.

c) L'orientation générale d'aide à l'activité agricole n'exclut en rien l'industrialisation des pays périphériques ni celle de leurs zones rurales. La dispersion de l'industrie doit

être un objectif correcteur de gigantisme des grandes cités et elle est plus facilement réalisable qu'il y a un siècle lorsque l'industrie lourde (avec les avantages de la production à grande échelle) était liée à des conditions impératives. La dispersion de l'énergie électrique (par opposition à l'ancienne prépondérance de la concentration de la houille, brûlée aux abords de l'usine) et la fragmentation des produits finis ou l'expansion des industries légères offrent aujourd'hui maintes perspectives de décentralisation industrielle. Ainsi naquirent dans un cadre certes fort différent des agglomérations industrielles

aussi singulières que Hong-Kong et Singapour. Il faut donc étudier les différents domaines d'activité et les secteurs de l'industrie à vocation rurale, pour ainsi dire aux fins de déterminer ceux qui seraient à même d'utiliser la main d'oeuvre saisonnière ou sous-employée dans le milieu rural (la main d'oeuvre féminine par exemple) dans le but de restructurer l'industrie et de développer à bon escient les possibilités d'emploi dans le cadre de la vie rurale.

d) Les services jouent également un rôle décisif car leur rareté est l'une des raisons fondamentales de l'émigration. Outre l'amélioration de la commercialisation, mentionnée précédemment, et des transports en vue de faciliter l'accès aux grandes villes, deux domaines aussi importants que les logements, d'une part, la culture et les loisirs d'autre part, semblent prometteurs quant à la création de nouveaux attraits.

e) Pour ce qui est des services, les banques et les caisses d'épargne méritent une considération toute particulière de par leur rôle dans l'attribution de ressources financières. En raison du rendement relativement bas du secteur agricole, les activités du système financier dans le milieu rural consistent souvent à capter des fonds qui au lieu d'y être réinvestis sont canalisés vers les grandes villes ou les zones industriel-

les, à la recherche de rentabilités plus élevées. Ce fut du moins le cas en Espagne et il y a lieu de compenser ce mouvement à partir du secteur public pour les investissements que requièrent les transformations structurelles et l'amélioration de la production agricole. Cette action est encore plus nécessaire dans les zones les plus pauvres où la population agricole est généralement moins à même d'utiliser les services financiers et a fréquemment recours à l'usure institutionnelle, particulièrement dans les pays de l'Europe périphérique.

f) Il convient de citer également d'autres aspects car il ne faut négliger aucun stimulant. Ainsi, la réduction ou l'exemption du service militaire appliquée dans certains cas à des activités pénibles (comme, en Espagne, au travail dans les mines de charbon) pourrait être étendue au secteur agricole. Les circonstances particulières à chaque cas peuvent suggérer des actions analogues.

Outre ces attraits matériels, il y a lieu d'énumérer ceux de nature socio-politique. Nous le résumerons en soulignant que la revitalisation des zones rurales implique et requiert une plus grande décentralisation du pouvoir politique, ce qui revient à abandonner le paternalisme précédemment cité, et toutes les réactions négatives qu'il provoque, au profit d'un mode de participation satisfaisant car, sans idéaliser pour autant l'importance de ce facteur politique, il ne faut nullement le sous-estimer.

En conclusion, force est de remplacer la conception purement productive de l'activité agricole par une vision globale de la vie rurale, en tant que facteur d'équilibre des concentrations urbaines et creuset de possibilités pour un autre mode de vie, plus ou moins différent, et une plus grande stabilité sociale. Il s'agit donc d'un véritable problème d'aménagement du territoire dont le traitement scientifique ne saurait

être que de caractère interdisciplinaire.

En dernière analyse, il est essentiel de réinsérer la vie rurale dans une conception du développement économique qui ne serait pas exclusivement liée à la multiplication de produits et des services industriels. Nous vivons une époque où l'on commence à percevoir les inconvénients de l'hypertrophie industrialisatrice et où, sans qu'il soit nécessaire d'accepter certaines exagérations écologistes, l'on se doit néanmoins de comprendre que la vie n'est pas que production et consommation. Divers centres sont à la recherche d'une nouvelle vision du progrès humain qui ne serait pas uniquement axé sur le développement, vision fondée sur une nouvelle échelle de valeurs dont la diffusion requiert des modes d'éducation différents et de nouvelles formes d'utilisation des mass-media.

Ce qui est surprenant, en conclusion, c'est que ces nouvelles tendances nous conduisent à un mode de vie plus inspiré justement par ce que fut, au long de l'histoire, l'esprit européen (synonyme d'équilibre et de respect des valeurs humaines). Face à l'imitation du système de vie américain, d'une part, et à la bureaucratie planificatrice soviétique, d'autre part, l'Europe se retrouverait dans cette nouvelle vision du développement qui implique la revitalisation du monde rural, défendue dans ces commentaires.

7. Le mot de la fin

Les idées contenues dans ce texte pourraient et devraient être développées plus longuement car certains points méritent d'être analysés plus en profondeur mais par des auteurs mieux placés pour en extraire les conséquences de façon détaillée. Or, ce n'est pas là, comme il est dit au début, le but de ce travail, d'autant moins que les points de

vue mentionnés ici devraient raisonnablement faire l'objet d'un accord général.

La fin de ce texte, au contraire, consistait à mettre en relief une solution autre que la politique de développement plus généralement proposée, politique qui vise à rattrapper, en les imitant, les pays les plus industrialisés. Or, à mon avis, ce but est illusoire; il ne peut pas être atteint. D'autre part, il commence à ne plus sembler tellement désirable (si ce n'est pour des raisons de prestige et par volonté de puissance) à cette époque de prise de conscience écologique où l'on se soucie toujours davantage de la qualité de vie. Enfin, même d'un point de vue strictement économique, la complémentarité présente des aspects positifs, alors que la substitution comporte des conséquences négatives. Donc, le mot de la fin, qui résume toutes les idées exposées précédemment, ne peut être que celui-ci:

Pour un style de vie européen,
une politique de complémentarité.

NOTES

(1) Naredo, José Manuel: "La evolución de la agricultura española". Estela. Barcelona. Pág. 98.

(2) Par exemple, en Espagne, Fanjul, Oscar: "Crecimiento y generación de empleo". Fundación del INI, Madrid, 1975.

RIUNIONE DI STUDIO SUI PROBLEMI DEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

ANCONA 30 GIUGNO - 1 LUGLIO

MATERIALE PER LA DISCUSSIONE

UN POSSIBILE RUOLO DELLA COOPERAZIONE

NEI PAESI A SVILUPPO TARDIVO

(A. ZEVI)

24

- 1- La comunicazione si sofferma sul ruolo che possono giocare nei paesi di seconda industrializzazione (LDC) le cooperative. La problematica è affrontata nell'ottica di una strategia economica che punti a uno sviluppo diffuso così come delineato in "Problems of lagged development in OECD Europe: a study of six countries".

Nella comunicazione si mette innanzi tutto in evidenza che, anche per ciò che riguarda la cooperazione, è dato riscontrare un insieme di fenomeni che differenziano i due gruppi di paesi considerati.

Con riferimento ai vari tipi di cooperazione, infatti, si constata che, in generale:

a) la cooperazione tra utenti e, nel suo ambito, la cooperazione di consumo si è sviluppata in misura rilevante nel EDC, coprendo una quota significativa del mercato, mentre è rimasta sinora un'esperienza marginale dei LDC

b) la cooperazione tra produttori si è sviluppata in entrambi i gruppi di paesi ma per quanto riguarda l'esperienza più importante e cioè la cooperazione agricola (e quella di credito ad essa collegata), vi sono differenze significative in termini di quantità e qualità del fenomeno. Mentre nei EDC queste forme cooperative giocano un ruolo decisivo nel mercato, nei LDC esse hanno di fatto un ruolo più limitato.

c) la cooperazione tra lavoratori non si è affermata in misura significativa o comunque in dimensioni analoghe alla cooperazione tra utenti o tra produttori né nei EDC né nei LDC. Si constata peraltro che essa si è non di meno espressa in iniziative vitali soprattutto nei LDC.

Seppure nello studio citato si ponga l'accento sulle cooperative di lavoro e sulla cooperazione tra imprese in questo intervento si fa riferimento anche alle altre forme cooperative e, in particolare, a quelle di utenza. Chi scrive ritiene, infatti, che alla soluzione di alcuni dei problemi posti in evidenza nello studio del Prof. FUA', possa dare un non irrilevante contributo anche lo sviluppo delle più tradizionali forme di cooperazione.

2 - Allo scopo di individuare tale contributo si è ritenuto utile cercare una spiegazione alle uniformità e difformità riscontrate nello sviluppo cooperativo nei due gruppi di paesi. Si è così giunti alle seguenti conclusioni:

a) lo sviluppo della cooperazione di utenza e in particolare, quella di consumo è strettamente correlata all'esistenza di grandi concentrazioni operaie e all'affermazione della grande impresa. La relativa assenza di quest'ultima nei LDC ha determinato in questi paesi una spinta dei lavoratori ad organizzarsi in cooperativa assai minore di quella che invece si è data nei EDC. Questa constatazione sembra confermata dal fatto che i fenomeni di cooperazione di consumo o di abitazione che è dato riscontrare nei LDC, si concentrano in generale soprattutto nelle ristrette aree in cui si è affermata la media e grande industria.

Con riferimento specifico alla cooperazione di consumo si nota inoltre che nei LDC, alla relativa minore spinta alla costituzione di cooperative di consumo si è aggiunta una politica di scoraggiamento portata avanti dalle autorità pubbliche preoccupate dagli effetti che una loro diffusione avrebbe potuto avere in termini di riduzione dell'occupazione nel comparto della distribuzione finale.

b) il minore peso quantitativo e qualitativo della cooperazione fra produttori e, nel suo ambito di quella agricola e di credito nei LDC ^{sembra potersi} attribuire: 1) a un assetto fondiario e dei rapporti contrattuali contraddittori con il fenomeno cooperativo; 2) a una politica statale nei confronti della cooperazione caratterizzata da prevalenti interessi di controllo del consenso nell'ambito di strategie di sviluppo del settore primario subordinate (nel senso più ampio del termine) al sostegno dello sviluppo industriale intensivo; 3) a uno sviluppo insufficiente, nell'ambito cooperativo, di processi di integrazione verticale a monte e a valle delle aziende agricole.

c) il manifestarsi del fenomeno della cooperazione di lavoro sembra essere strettamente collegato allo stato della domanda di lavoro. Questa forma cooperativa infatti si è manifestata come fenomeno concreto e permanente laddove, insieme ad altre condizioni, vi erano difficoltà di occupazione.

Tenuto conto dei mutamenti avvenuti nel corso dell'ultimo

trentennio nell'insieme dei LDC, dell'opportunità di promuovere in essi uno sviluppo diffuso, di operare al fine di accrescere la propensione al risparmio (e di favorirne la sua trasformazione in investimento) nonché di elevare le capacità O/E, sono successivamente valutati gli apporti potenziali che alla risoluzione di tali problematiche può venire dallo sviluppo delle varie forme cooperative e le condizioni per renderli possibili.

- 3- In primo luogo ci si sofferma sulla cooperazione di utenza con particolare riguardo al ruolo della cooperazione di consumo e a quella di abitazione.

In relazione a questa problematica vengono di seguito riportate le riflessioni più significative.

Per quanto riguarda la cooperazione di consumo e il settore distributivo in cui essa opera si rileva come l'attuale struttura del commercio al dettaglio nei LDC, costituisce un importante ostacolo, se non alla nascita certamente alla crescita delle piccole e medie imprese. La frammentazione dei punti di vendita, infatti, pone alle imprese serie difficoltà per il raggiungimento del consumatore finale e, in definitiva, come conseguenza, concorre a determinare un restringimento del mercato della singola azienda. A tale inconveniente fanno fronte le grandi imprese sia creando proprie reti di distribuzione sia conducendo adeguate politiche di immagine. L'impossibilità da parte delle imprese minori di sostenere i costi e di affrontare i mutamenti organizzativi connessi a tale genere di operazioni finisce col costringerle ad una azione ristretta ai mercati locali e quindi a una limitazione delle possibilità di crescita. Una razionalizzazione del settore distributivo renderebbe invece più ampio, per le singole imprese, il mercato potenziale e consentirebbe ad esse di concentrare le risorse disponibili nell'ambito delle loro specifiche attività.

A tale razionalizzazione può concorrere in misura determinante lo sviluppo della cooperazione di consumo.

A questo riguardo si rileva che il fenomeno dell'assenza di una spinta verso la costituzione di cooperative di consumo nei LDC (dovuto, nel passato, alla scarsa presenza di grandi

concentrazioni operaie), è oggi superato. Infatti il processo di urbanizzazione accelerata a cui si è assistito in questi paesi è venuto creando le condizioni soggettive per lo sviluppo della cooperazione di consumo (così come da un altro punto di vista ha creato una forte spinta alla cooperazione nel settore abitativo).

L'esistenza di queste condizioni costituisce in questo comparto cooperativo un elemento importante. Infatti, mentre per altre forme cooperative la volontà di dar vita ad un'impresa si scontra con seri ostacoli finanziari e organizzativi, nella cooperazione di consumo la grande platea dei soci rende se non altro meno acuto il problema del reperimento dei capitali necessari all'esercizio dell'impresa. Da questo punto di vista l'ulteriore contributo che potrebbe venire da un consistente sviluppo della cooperazione di consumo riguarda la possibilità che essa contribuisca ad innalzare la propensione al risparmio.

Per quanto non è possibile giungere ad una conclusione definitiva al riguardo si può rilevare che, all'elevamento della propensione al risparmio possono contribuire: a) l'esigenza che i soci partecipino in una forma o l'altra al finanziamento delle imprese (attraverso la sottoscrizione di capitale o la concessione di prestiti; anche se la legislazione prevalente sulla cooperazione scoraggia di fatto il primo tipo di apporto); b) la minore quota di reddito familiare impiegata nei consumi familiari e specialmente in quelli alimentari conseguente ai prezzi inferiori generalmente praticati dalle cooperative di consumo (nella misura in cui tali vantaggi in termini di prezzo si verificano effettivamente, ipotesi d'altra parte che costituisce una delle condizioni necessarie per l'affermazione di queste cooperative sul mercato).

Vi è da aggiungere che lo sviluppo della cooperazione di consumo (e, più in generale, della distribuzione moderna) è

da considerarsi come uno degli elementi capaci di stimolare l'espandersi di forme associative a livello di dettaglianti tradizionali.

Molti elementi indicano l'esistenza di una stretta correlazione tra presenza della distribuzione cooperativa e moderna e sviluppo del fenomeno associativo e/o di specializzazione tra operatori del commercio al dettaglio.

In una situazione statica, in cui l'ingresso di altri operatori è di fatto ostacolato dall'azione concreta degli enti preposti, ad esempio, alla concessione di licenze, ogni singolo operatore può sopravvivere senza grandi problemi ritagliandosi una piccola ma sicura quota del mercato. Diverso sarebbe l'atteggiamento se fosse consentito l'ingresso di soggetti imprenditoriali capaci di "minacciare" tale mercato. Naturalmente, qualora si consentisse in misura notevolmente più larga di quanto avvenga oggi lo sviluppo della cooperazione di consumo, occorrerebbe creare le condizioni affinché quella parte di operatori oggi presenti dotati di maggiore iniziativa imprenditoriale fossero messi in grado, attraverso ristrutturazioni e riconversioni, di fronteggiare o, al limite, di prevenire l'ingresso di nuovi soggetti nel settore. Da questo punto di vista dunque il diffondersi della cooperazione di consumo concorrerebbe a promuovere un diffuso aumento della produttività.

E' convinzione generale che lo sviluppo della distribuzione moderna (e a questo ha sempre portato l'affermarsi della cooperazione di consumo) comporti una flessione dell'occupazione del settore.

Se non è improbabile che in una certa misura l'effetto complessivo possa essere quello di una riduzione del monte ore complessivamente lavorato, tale riduzione peraltro non necessariamente

determina una riduzione dei lavoratori occupati. Infatti, è caratteristica del settore distributivo occupare una certa (e rilevante) quantità di lavoratori a tempo parziale. Quel che sembra configurarsi a seguito di una modernizzazione del comparto è da un lato il mantenimento del numero degli addetti e, dall'altro, una sostanziale modifica nell'orario di lavoro degli occupati e una variazione della loro composizione dal punto di vista dell'età, del sesso e delle qualifiche richieste. Tali modifiche peraltro (che come l'esperienza indica, si traducono in una maggiore domanda di lavoro per i giovani e le donne), non sembrano in contraddizione con le caratteristiche dell'offerta di lavoro quale si è venuta sviluppando negli ultimi anni nei LDC.

Un contributo analogo a quello della cooperazione di consumo si ritiene possa dare l'affermarsi della cooperazione di abitazione. Tale contributo non è necessariamente ristretto alla circostanza, pure rilevante, che attraverso la cooperazione di abitazione si determina un incentivo al risparmio ma anche al fatto che il diretto e organizzato intervento degli utenti a livello di domanda può contribuire a definire le imprese operanti nel settore dell'edilizia e dei componenti, un punto di riferimento idoneo a consentire loro di accrescere la produttività.

- 4 - Per quanto riguarda la cooperazione tra produttori e, nel suo ambito quella agricola (di cui appare evidente il contributo potenziale in termini di sostegno a uno sviluppo diffuso), nell'intervento si pone l'accento sulla necessità di sviluppare i momenti di integrazione verticale. L'intervento dello Stato nel settore agricolo ha assunto oramai nei LDC come nei EDC, proporzioni rilevanti sia dal punto di vista delle risorse impiegate che da quello delle direttive colturali. Tali interventi hanno generalmente avuto lo scopo di equilibrare il divario tra potere di mercato degli agricoltori e potere di mercato delle industrie di trasformazione e degli operatori della distribuzione. Infatti, per un verso, in condizioni di mercato non regolato, le esigenze dell'industria e della commercializzazione finiscono col mortificare quelle degli agricoltori; per altro verso, l'organizzazione dei produttori, quando giunge a livelli tali da coinvolgere la gran parte degli operatori

finisce col determinare una situazione di indipendenza dal mercato che si ripercuote o sull'industria o sul consumatore finale o, più spesso, sulle finanze pubbliche. Lo sviluppo di forme di integrazione verticale, non limitate alle fasi di prima trasformazione, ma tali da coinvolgere l'industria alimentare in senso lato e la stessa commercializzazione sembra essere la via per tenere conto delle esigenze contrastanti presenti nella tradizionale "divisione del lavoro" del settore.

5. Con riferimento alla cooperazione di lavoro (e, nel suo ambito a quella operante nell'industria) nella comunicazione si constata come essa si sia sviluppata in misura assai più ridotta delle altre forme cooperative e si sia affermata come fenomeno limitato, ma quantomeno vitale, soltanto in due paesi: Francia e Italia.

Si ritiene che a spiegare tale mancata affermazione abbiano concorso elementi di carattere ideologico, talune caratteristiche del mercato del lavoro, i problemi propri delle forme autogestite in assenza di politiche di sostegno e insufficienze delle organizzazioni cooperative stesse.

Per quanto riguarda le riserve ideologiche, nel passato, molti hanno messo in rilievo l'ambiguità della cooperazione di lavoro rispetto ai tentativi di unificazione della classe operaia compiuti dai sindacati e dai partiti, ambiguità da cui invece sembra assente la cooperazione di utenza. Ciò ha determinato una certa diffidenza nei confronti della cooperazione di lavoro (che, in parte, sussiste tuttora) che ha costituito un ostacolo di non poca importanza alla sua diffusione.

Nella comunicazione, dopo un breve cenno all'influenza del mercato del lavoro sulla cooperazione si affrontano i problemi specifici dell'autogestione cooperativa rilevando come, tra gli elementi che consentono di spiegare la sua limitata affermazione, un posto particolare assumono quelli relativi (in assenza di condizioni adeguate) al finanziamento delle imprese.

In relazione a quest'ultima problematica vengono di seguito riportate le riflessioni più significative.

Rispetto alle società di capitale le possibilità di raccolta di capitale di rischio da parte delle cooperative di lavoro sono assai inferiori. Questa situazione deriva dal fatto che la sottoscrizione di capitale sociale è di fatto limitata ai soli soci lavoratori. Il principio "una testa un voto", le limitazioni alla remunerazione delle quote versate e quelle relative all'ammontare massimo di capitale sottoscrivibile da ogni socio, sono tutti elementi che rendono le cooperative di lavoro strutturalmente in capaci di raccogliere capitale di rischio. La legislazione prevale, inoltre, non sollecita, di fatto, nemmeno l'impegno da parte dei soci. I limiti alla remunerazione e l'impossibilità di rivalutare le quote versate sono entrambi fattori, infatti, che inducono gli stessi soci non solo a sottoscrivere quote assai ridotte ma a ripartire le eccedenze d'esercizio in misura superiore a quanto non possa ritenersi necessario ai fini dello sviluppo della cooperativa.

Questi fenomeni, a cui si aggiunge quello della variabilità del capitale sociale (il socio dimesso può ritirare la quota versata) rendono assai difficile l'indebitamento esterno.

Proprio da queste caratteristiche della cooperazione discende un indirizzo piuttosto generalizzato a livello di disciplina fiscale che ha come obiettivo quello di incentivare la formazione di risorse interne. La non tassazione degli utili, se destinati a riserva (col vincolo peraltro dell'indivisibilità delle riserve stesse) è appunto una delle forme adottate per consentire il rafforzamento patrimoniale delle cooperative.

L'esperienza indica che provvedimenti simili, per quanto utili e consigliabili laddove non siano stati adottati, non sono sufficienti. In Italia è ormai convinzione che accomuna la gran parte degli studiosi della materia, l'esigenza di modificare la disciplina vigente così da creare le condizioni idonee a consentire un più ampio afflusso di capitale di rischio e di risorse, se non altro da parte dei soci. Le proposte oggi in discussione e generalmente accolte nel movimento cooperativo riguardano:

1) la possibilità che almeno una parte degli utili possa essere destinata a riserva divisibile; 2) l'elevamento dell'ammontare di capitale sottoscrivibile da parte di ogni socio; 3) l'eliminazione (o l'innalzamento) del limite del prestito alle proprie cooperative da parte dei soci; 4) l'eliminazione (o l'elevamento) dei limiti (oltre i quali decadono le agevolazioni) alla remunerazione del prestito stesso.

L'adozione di simili misure consentirebbe un ridimensionamento del problema del finanziamento dell'impresa. L'aumento del reddito medio pro-capite infatti consente oggi una partecipazione da parte dei lavoratori impensabile nel passato.

Modifiche quali quelle appena citate, peraltro, possono determinare fenomeni destrorcenti, in particolare per quanto riguarda la possibilità di ingresso di nuovi soci in imprese cooperative consolidate. Mentre infatti oggi l'associazione è, dal punto di vista dell'impegno di capitali, un fatto prevalentemente formale o comunque di rilevanza non determinante, nel caso in cui fossero adottate le proposte citate, l'impegno per i nuovi soci potrebbe assumere dimensioni tali da costituire una vera e propria "barriera all'entrata". Appare perciò necessario che a simili misure si accompagnino politiche volte a creare le condizioni affinché chi voglia diventare socio sia messo in grado di disporre dei capitali necessari. A creare queste condizioni potrebbe concorrere la concessione di prestiti destinati dai percettori alla sottoscrizione di capitale. Un simile indirizzo non solo consentirebbe di superare il problema dell'esclusione ma porrebbe anche la cooperativa in una posizione migliore dal punto di vista delle possibilità di indebitamento.

L'insieme di queste misure in definitiva dovrebbe consentire di rendere compatibili l'"orizzonte temporale" dei soci con quello dell'impresa e quindi ridimensionare la tendenza a ridurre in misura piena l'orizzonte temporale dell'impresa a quella del socio singolo, tendenza che nell'esperienza concreta ha portato in più casi a fenomeni di "suicidio" delle cooperative.

Se certamente modifiche dell'attuale disciplina interna della cooperazione secondo le linee prima delineate costituiscono un fattore importante ai fini dello sviluppo della cooperazione

esse non sono da considerarsi sufficienti.

La scarsa elasticità delle cooperative nell'uso di taluni fattori (come p.es. il lavoro) e le limitate opzioni in termini di provvista, soprattutto laddove esista un mercato di capitali articolato, rende comunque le cooperative di lavoro più fragili delle imprese loro concorrenti, a parità di altre condizioni, dal punto di vista della gestione finanziaria.

L'esperienza maturata da altre forme cooperative suggerisce l'opportunità di agevolare la formazione di consorzi tra cooperative al fine di centralizzare almeno una parte delle risorse e al fine di operare sul mercato dei capitali per conto delle cooperative socie.

Consorzi di tale genere inoltre si rivelano strumenti idonei per sostenere adeguatamente politiche di promozione di nuove cooperative.

Sulla problematica della promozione si sofferma l'ultima parte della comunicazione. Si constata al riguardo che mentre, in generale non hanno dato risultati positivi i tentativi di promozione diretta di cooperative da parte dello Stato, più efficace si è rivelata l'azione promozionale svolta dalle organizzazioni rappresentative della cooperazione. La possibilità di assegnare a dette organizzazioni più ampie responsabilità nel campo della promozione è un'ipotesi che, a parere di chi scrive, merita di essere considerata.

La comunicazione conclude mettendo in evidenza che lo sviluppo della cooperazione appare interessante anche dal punto di vista delle esigenze di programmazione. Infatti, con riferimento alla sostanza del fenomeno cooperativo si constata che la sua caratteristica propria è quella di dar luogo a imprese che hanno funzioni-obiettivo del tutto peculiari, strettamente connesse alla natura dei soci e alle loro esigenze, e diverse dalle priorità di altri tipi di impresa. Ciò significa che esse portano concretamente sul mercato esigenze non rappresentate da altre imprese e quindi concorrono, almeno in parte, a "modellarlo" secondo tali esigenze.

Tenuto conto di ciò lo sviluppo delle forme cooperative può consentire di dare un contenuto al governo dell'economia senza dover ricorrere a quelle forme estreme di dirigismo che rischiano altrimenti di incepparla.