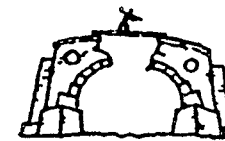


# IL PONTE

*Rivista di politica economia e cultura fondata da Piero Calamandrei*



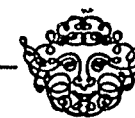
Anno XLVIII nn. 8-9

agosto-settembre 1992

Claudio Martelli Cent'anni di futuro □ Luigi Anderlini Nonostante i paradossi □ Lorenzo Rampa Manovra iniqua e al buio □ Giuliano Gazzola Tempesta nella Cgil □ Mario Monforte La mafia, lo Stato, la sinistra □ Giannino Parravicini Difesa della natura e delle altre «genti»

Michele Feo Chi ha paura di Adriano Sofri? □ Mario Matarassi La presenza ebraica nella letteratura americana □ Achille Mango Tradurre il teatro

Carlo Marx: è tempo di un bilancio Intervento di Vittorangelo Orati □ Robin Murray La piccola impresa nel pensiero economico della sinistra britannica □ Mario Centorrino e Marina La Rocca Sicilia: gli itinerari di «buona» economia □ Jonathan Steinberg La Chiesa cattolica e il genocidio in Croazia (1941-1945)



Nuova Serie

Vallecchi Editore

## LA PICCOLA IMPRESA NEL PENSIERO ECONOMICO DELLA SINISTRA BRITANNICA \*

### *Progresso e povertà*

« Nell'epoca della piccola industria poteva aver valore la concezione che si potesse ottenere la maggior libertà personale possibile con la minor autorità collettiva possibile. Il contadino nella sua fattoria, il fabbro alla sua fucina, dovevano soltanto esser lasciati in pace perché potessero decidere il modo e la durata del loro lavoro secondo il loro desiderio personale. L'organizzazione degli operai in grandi armate, la direzione della fabbrica e del magazzino da parte di esperti generali e capitani — conseguenza inevitabile dell'industria meccanizzata — e il commercio mondiale hanno necessariamente privato il lavoratore medio della possibilità di dirigere la propria vita o di gestire il proprio lavoro. Lo studioso borghese sul cui lavoro non è passata la valanga della rivoluzione industriale trova difficile rendersi conto del risentimento dei lavoratori per la loro totale esclusione dalla direzione del mondo industriale [...]. I socialisti cristiani del 1850 hanno cercato di porre rimedio a questa autocrazia industriale ricostituendo l' " officina autogestita " delle associazioni artigiane; l'intero settore della filantropia industriale è tuttora pervaso da uno scopo analogo, che a volte assume il nome specioso di " partecipazione industriale ", a volte la forma meno pretenziosa di una società per azioni con azioni da una sterlina. Nelle campagne dà stimolo alla creazione di proprietà contadine, o al ripristino delle " industrie di villaggio " e dietro a esso avanzano quelle finte " riforme " borghesi note come

\* Relazione al convegno di Bologna sulle piccole imprese e il pensiero economico socialista, 15-16 ottobre 1990.

*free land* — libera disponibilità delle terre — e “ affranca-  
mento dei contratti di affitto ”.

Non può però sfuggire a nessuno studioso serio dell'evoluzi-  
one economica che tutti questi ben intenzionati tentativi  
di riportare indietro l'orologio industriale sono, per quanto  
riguarda qualsiasi risultato di ampia diffusione, destinati al  
fallimento ».

Questo brano fu scritto un secolo fa (fu pubblicato nel-  
l'« Economic Journal » del giugno 1891) da Sidney Webb, uno  
dei fondatori della Società Fabiana, autore nel 1918 della di-  
chiarazione di principi del partito laburista e presidente del  
Board of Trade (ministro del Commercio) nel primo governo  
laburista del 1924<sup>1</sup>. Il testo riassume la concezione predomi-  
nante a quel tempo e da allora in poi nella sinistra britannica  
riguardo alle dimensioni delle imprese. Marxisti e fabiani,  
sindacalisti e socialisti corporativi, vedevano tutti il progresso  
in termini di crescita dell'industria su grande scala. Per tutti  
loro lo sviluppo dell'impresa su piccola scala era, nella sua  
versione neolibérale, uno stratagemma ideologico ideato dai  
tories per mascherare il predominio del grande capitale e  
persuadere i lavoratori disoccupati che il cammino verso l'ac-  
cumulazione di capitale era aperto per loro come per l'Ici  
(Imperial Chemical Industries). La sinistra ha identificato la  
piccola impresa con sindacati deboli, bassi salari e individua-  
lismo piccolo borghese. Le strategie politiche della piccola  
impresa sono precipuamente ideologiche, lontane dalla ten-  
denza alla concentrazione di capitale che è alla base dello  
sviluppo capitalistico.

L'esposizione teorica più robusta di questa questione è  
indubbiamente quella fatta da Marx. I capitoli sul processo  
lavorativo nel primo volume de *Il Capitale* presentano una pre-  
cisa tesi tecnologica. La produttività del lavoro — che è al  
centro del processo di accumulazione del capitale e di supe-  
ramento della scarsità — aumenta a lungo andare con la pro-  
gressiva socializzazione del lavoro, vale a dire tramite l'orga-  
nizzazione diretta del lavoro al di fuori del mercato. Il pro-  
cesso lavorativo capitalista passa dalla semplice cooperazione  
alla specializzazione della produzione e alla meccanizzazione  
delle mansioni con lo sviluppo dell'industria moderna. Le  
grandi aggregazioni di capitale fisso nell'epoca moderna pos-

sono da una parte eliminare il lavoro umano in qualsiasi pro-  
cesso, ma anche espandere la domanda di lavoro aggregato  
e di coordinazione diretta del lavoro per mettere in moto le  
macchine e distribuire i loro prodotti.

La classe operaia dunque si forma non soltanto in seguito  
alla transizione al lavoro salariato, ma anche con la concen-  
trazione della manodopera salariata nelle fabbriche e nelle  
città. Se il capitale postula il lavoro salariato, sono le condi-  
zioni tecnologiche per l'aumento della produttività a creare  
la classe operaia nel suo insieme; in altri termini, come sarà  
affermato in seguito, la produzione di massa crea l'operaio  
di massa. La teoria tecnologica di Marx è al tempo stesso an-  
che una teoria sociologica. Il meccanismo per realizzare que-  
ste tendenze era la legge del valore. I capitali che non riusci-  
vano a meccanizzarsi e a ingrandirsi sarebbero stati puniti  
dal mercato; se si meccanizzavano sarebbero cresciuti. Questa  
fu la base dell'adesione marxista al concetto di economia di  
scala, che ha condizionato la concezione della sinistra marxi-  
sta britannica sulla struttura industriale fin dal 1880 e che è  
stata ampiamente messa in pratica in Unione Sovietica e nel-  
l'Europa dell'Est.

Ciò che colpisce è l'identità di vedute dei fabiani e della  
sinistra socialdemocratica. I loro numerosi attacchi a Marx  
non mettono mai in discussione la sua teoria dell'evoluzione  
storica del processo lavorativo e dell'industria moderna. Il  
fuoco degli attacchi si concentra sulla teoria del valore e  
quella dei prezzi, la teoria dell'impoverimento e della distri-  
buzione, quella della crisi e infine sul cosiddetto determinismo  
economico marxiano. La teoria della produzione non è messa  
in discussione. Ciò deriva in parte dal fatto che la teoria fa-  
biana si incentra sui problemi della circolazione — distribu-  
zione, consumo e scambio — in parte, però, anche dal fatto  
che i fabiani, quando si occupavano dei problemi della pro-  
duzione, dividevano le linee generali della tesi di Marx  
sulle economie di scala e la produttività.

Torniamo a Sidney Webb, o piuttosto a Sidney e Beatrice  
Webb, dato che questa *partnership* tra marito e moglie influen-  
zerà notevolmente la formazione della coscienza socialdemo-  
cratica britannica. Sidney aveva scritto il passo sulla valanga  
della rivoluzione industriale, criticando il riportare indietro  
l'orologio industriale, alla fine degli anni ottanta del secolo

scorso, un decennio di depressione, espansione delle fabbriche e agitazioni operaie. Nel 1888 vi era stato a Londra il famoso sciopero delle fiammiferaie della Bryant and May. Nel 1889 seguirono gli scioperi dei portuali e dei lavoratori dell'azienda del gas, scioperi che segnarono l'inizio del « nuovo sindacalismo »: sindacati industriali di operai semi-specializzati, invece dei sindacati « di mestiere » di artigiani specializzati che erano stati la forma predominante fino a quel momento.

Il decennio successivo confermò le tendenze politiche ed economiche dell'« età moderna ». Il nuovo sindacalismo si consolidò fra i lavoratori del gas, nel 1900 fu formato il Labour Representation Committee (Comitato per la rappresentanza del lavoro, una federazione di organizzazioni socialiste che dovevano sostenere i candidati sindacali alle elezioni parlamentari), mentre aumentava il ritmo di crescita dell'industria su larga scala. Nell'introduzione all'edizione del 1902 di *The Problems of Modern Industry* gli Webb parlavano dei « drammatici cambiamenti nell'organizzazione economica del mondo civilizzato... la contesa per l'Africa, l'espansione territoriale degli Stati Uniti, l'enorme sviluppo delle fortune individuali, l'« internazionalizzazione » di tutti i rami dell'industria e, soprattutto, lo sbalorditivo moltiplicarsi di coalizioni di imprese, trusts e gigantesche fusioni ». Gli Webb proseguivano sostenendo che « l'arrivo dei trusts comporta quasi inevitabilmente un miglioramento nell'organizzazione industriale, se si considera che diminuiscono gli sforzi e i sacrifici connessi alla produzione. I trusts hanno rappresentato anche un vantaggio per la comunità, perché gli innumerevoli piccoli datori di lavoro si sono fusi in un numero relativamente basso di imprenditori capitalisti che hanno dato vita ai grandi trusts o corporazioni. La Standard Oil e la United States Steel Corporation rappresentano un progresso reale nella tecnica industriale. Quando prevale la loro organizzazione la produzione comporta minor lavoro, minori attriti e minori sprechi di quanto avveniva nel passato sistema. Possono esservi altri svantaggi, come ve ne furono quando il telaio a mano fu sostituito da quello meccanico, ma non dobbiamo lasciare che i lati negativi nascondano gli elementi di progresso reale. Il dominio delle grandi società capitaliste assicura un'organizzazione del lavoro nel mondo che richiede minore impiego di lavoro »<sup>2</sup>.

Quanto sopra non è altro che lo « sviluppo capitalistico delle forze di produzione » di Marx in versione fabiana. Gli Webb concludono che l'azione politica deve occuparsi innanzitutto delle questioni relative al controllo democratico di questi nuovi giganti industriali per garantire gli interessi dei lavoratori, dei consumatori e dell'economia in generale. Se davvero il Progresso era accompagnato dalla Povertà, come aveva affermato Henry George, la soluzione non era quella di arrestarlo, ma di democratizzarlo per poter eliminare la povertà. Le piccole aziende erano delle cloache di sfruttamento, con condizioni di lavoro pessime (negli anni ottanta Beatrice Webb aveva fatto un'importante ricerca sulle attività che si basavano sullo sfruttamento nel quartiere londinese dell'East End). L'America e l'Inghilterra dovevano rendersi conto che l'epoca d'oro della piccola impresa era tramontata. Se al tempo di Adam Smith e di Jefferson era vero che tutti potevano diventare, a tempo debito, « i padroni di se stessi », con l'avvento dei trusts, la supremazia delle attività commerciali condotte su ampia scala e il rapido incremento delle concentrazioni in quasi tutti i tipi di industria, sia gli americani che gli inglesi non possono non rendersi conto che i loro paesi sono diventati « una democrazia di salariati »<sup>3</sup>.

Queste opinioni erano condivise da altri studiosi fabiani che in quello stesso periodo si occuparono dell'industria. « Avviare un'attività autonoma come fabbricanti di calzature e tessitori di cotone contro le grandi armate industriali del mondo meccanizzato sarebbe come cercare di rispondere al fuoco delle mitragliatrici con archi e frecce, o agli incrociatori armati di bombe alla dinamite con le conchigliette con cui l'esercito di Enrico V attraversò la Manica per vincere ad Agincourt»: così scriveva William Clarke in un saggio sulle basi industriali del socialismo nei *First Fabian Essays* [Primi saggi fabiani] del 1884<sup>4</sup>. Clarke negava l'importanza delle piccole aziende che ancora sopravvivevano in Inghilterra e in Europa, che secondo lui erano segno di arretratezza economica o un precario rifugio per i disoccupati, l'equivalente vittoriano della « economia informale » di oggi. Il ritorno all'età dell'individualismo e del libero scambio, i piccoli proprietari terrieri della tradizione britannica, il contadino con tre acri e una mucca, erano tutti tentativi sbagliati di tornare al passato. Invece di « cercare di distruggere il lavoro che i

capitalisti stanno inconsciamente facendo per il popolo, il vero riformatore dovrà preparare il popolo, istruito e organizzato come una vera democrazia industriale, a prendere nelle sue mani i fili lasciati cadere dalle deboli mani di una inutile classe di proprietari »<sup>5</sup>.

Pur se non in termini così forti come in Marx ed Engels, l'analisi era comunque la stessa e tale rimase, sotto molti aspetti, per i successivi sessanta anni. Philip Snowden, cresciuto nell'Iip, deputato laburista nel 1906 e cancelliere dello Scacchiere nei governi laburisti degli anni venti, considerava irrefrenabile l'evoluzione del capitalismo verso i trusts e la vedeva al tempo stesso come un riflesso dei vantaggi economici di una grande unità di capitale. « È altrettanto impossibile impedire la formazione dei trusts quanto era impossibile che i luddisti impedissero l'adozione delle macchine staccando la spina delle caldaie ». Allo stesso tempo, però, l'avanzata di questo metodo collettivo di produzione « ha distrutto la logica della proprietà individuale degli strumenti di produzione »<sup>6</sup>. Stafford Cripps, uno dei leaders della sinistra laburista negli anni trenta e cancelliere dello Scacchiere con Attlee negli anni quaranta, prese posizione contro la politica del ripristino, durante la depressione, delle industrie rurali in base all'idea che queste riportavano indietro l'orologio della civiltà perché ignoravano i benefici della produzione di massa<sup>7</sup>. Perfino G.D.H. Cole, il maggior ideologo dei socialisti corporativi, nonostante le speranze iniziali di « recuperare le più belle qualità del lavoro artigianale e della produzione su piccola scala », riconobbe che la tendenza necessaria nell'industria era la grande scala di produzione<sup>8</sup>.

La caratteristica dei lavori di economia prodotti dalla sinistra nel periodo tra le due guerre è l'assenza totale del dibattito su americanismo e fordismo, che era così diffuso nel resto d'Europa. Per alcuni, come Gramsci in Italia e Jacob Walcher in Germania, il fordismo era fattore di progresso; altri, come gli espressionisti tedeschi e i marxisti Ernst Bloch o Bela Belas, vedevano l'accettazione completa da parte della sinistra dell'imperativo tecnologico del capitalismo come un abbandono del campo della cultura e del « sentimento della vita » nelle mani della destra. La destra tedesca nel periodo di Weimar da una parte aderiva all'estetica tecnologica, dall'altra si opponeva all'americanismo e alle strutture capita-

liste che erano alla base di quella tecnologia. In breve, in Germania vi era un acceso dibattito sulla produzione, nel quale la grande maggioranza della sinistra seguiva la linea marxista<sup>9</sup>. Silenzio, invece, in Inghilterra. Negli economisti del partito laburista — Dalton, Durbin, Gaitskell e Douglas Jay — gli accenni alla produzione sono minimi<sup>10</sup>. Marxisti come John Strachey o scienziati comunisti come Bernal si occupano della produzione, ma solo sotto l'aspetto tecnico dello sviluppo delle forze di produzione nello spirito della Terza internazionale.

Il dibattito economico nella sinistra britannica era incentrato su altre questioni, e cioè sul modo in cui — date le tendenze obbligate della produzione — si poteva esercitare un controllo democratico sul capitalismo nella fase monopolistica. Quasi tutti erano concordi nel ritenere che la proprietà sociale della produzione e distribuzione era un aspetto fondamentale. Hugh Dalton (un moderato, anch'egli cancelliere dello Scacchiere con Attlee nel periodo post-bellico) ancora nel 1935 definiva il socialismo in termini di proprietà: « possiamo misurare il grado di socialismo di una particolare comunità dall'ampiezza relativa del " settore socializzato " e del " settore privato " »<sup>11</sup>.

Analogo accordo vi era riguardo alla necessità della pianificazione come risposta all'anarchia del mercato e alla disoccupazione, e per la redistribuzione. I punti su cui verteva il dibattito erano se questi programmi politici potevano essere attuati senza una rivoluzione, se il controllo democratico dell'economia doveva esser esercitato per il transito dello Stato, i sindacati o le corporazioni, e nel primo caso che forma doveva assumere l'amministrazione statale. Per riassumere, le problematiche economiche sia della destra, sia della sinistra, erano quelle della proprietà, del controllo e della sfera della circolazione, con l'esclusione dei problemi qualitativi e politici posti dall'immediato processo di produzione. Dal momento che si riteneva che le dimensioni delle aziende fossero in gran parte determinate dalla tecnologia e che la tecnologia capitalista stesse percorrendo una strada a una sola direzione, la questione delle dimensioni delle imprese e della struttura industriale veniva posta unicamente in termini di monopolio, e di conseguenza si sottolineava la necessità della proprietà sociale.

Tra il 1945 e il 1951 il governo Attlee attuò molte delle riforme su cui il movimento laburista aveva discusso fin dai suoi inizi. Furono nazionalizzati i beni di interesse pubblico, i settori minerario (il carbone) e siderurgico e la Banca d'Inghilterra. Fu introdotto un servizio sanitario nazionale e furono estesi molti servizi dello Stato assistenziale. Per un certo tempo fu attuato un sistema di pianificazione economica centrale, con allocazione delle materie prime, controllo diretto su certe industrie come quella edilizia e sulla localizzazione industriale. Crossman qualche tempo dopo osservò che la sconfitta laburista del 1951 fu quasi una liberazione, perché il governo aveva saccheggiato la riserva dei suoi programmi politici e aveva bisogno di tempo per elaborarne di nuovi.

Da allora si possono osservare due cambiamenti. In primo luogo l'ala keynesiana del partito laburista, sia con i suoi proponenti originari degli anni trenta — Jay, Gaitskell e Dalton — sia con le reclute più giovani, cercò, a partire dagli inizi degli anni cinquanta, di spostare l'accento della politica economica dalla nazionalizzazione e dalla pianificazione centrale alla gestione indiretta dell'economia. Si riteneva che la macropolitica keynesiana e le regolamentazioni statali (come erano state utilizzate durante la guerra e nell'immediato dopoguerra) offrissero un controllo considerevole sulle aziende private. Le grandi società centralizzate morrisoniane, che erano state create per amministrare le industrie nazionalizzate, erano sì valide ma non rappresentavano il socialismo. Il più eloquente artefice della nuova linea, Tony Crosland (protetto di Dalton e presidente del Board of Trade negli anni sessanta) descrisse la situazione con queste parole: « mentre il controllo sul settore privato [...] superava le aspettative, quello sul settore pubblico non era all'altezza di quanto ci si era proposti »<sup>12</sup>.

Il brano è ripreso dal suo autorevole libro *The Fortune of Socialism*, uscito nel 1956, in cui si mette in dubbio la tendenza inevitabile alla grande dimensione. « Non vengono messe in discussione le economie tecniche di scala, ma sono nati dei dubbi sul fatto che queste non possano essere controbilanciate da delle diseconomie in altre sfere come il morale della manodopera [...] o la responsabilità e il controllo della direzione »<sup>13</sup>. Crosland stava indagando sulla validità dell'antica affermazione che il capitalismo tenderebbe inevitabilmente al monopolio, soprattutto quando la concorrenza inter-

nazionale è in aumento, e al tempo stesso sottolineava il pericolo del monopolio pubblico. Secondo lui l'efficienza aveva poco a che vedere con la proprietà, perché in entrambi i casi la direzione aziendale avrebbe la responsabilità della gestione; aveva invece un ruolo cruciale la struttura in cui la direzione si trovava ad agire — l'esistenza di una concorrenza e il quadro macroeconomico.

Questo punto di vista apriva una nuova possibilità, e cioè che le piccole imprese potessero non essere vestigia del capitalismo del diciannovesimo secolo che sopravvivevano in un'epoca che non era più la loro. Douglas Jay fu tra i primi a indicare questa possibilità nel 1937, quando sostenne che in un'economia socialista dovrebbe esserci spazio per la piccola attività speculativa<sup>14</sup>. Analogamente il parlamentare fabiano Austen Albu aveva sostenuto, nei suoi *New Fabian Essays* del 1952, che doveva esserci spazio per l'avvio di nuove piccole imprese. « Al piccolo inventore si deve ancora dare l'opportunità di mettere alla prova la sua idea, a rischio suo o dei suoi amici », e a questo scopo doveva esservi la disponibilità di un aiuto finanziario<sup>15</sup>. Quando era ministro del Commercio, alla fine degli anni sessanta, Crosland osservò che in alcune industrie « sono meno evidenti i vantaggi delle grandi dimensioni e spesso è la piccola società efficiente a fare da battistrada, seguita dalle rivali più grandi »<sup>16</sup>.

Per tutti questi autori, comunque, le piccole imprese costituivano sempre un'eccezione. Le economie tecniche di scala non erano in discussione. Una posizione agnostica riguardo alle dimensioni e alla possibilità che le piccole aziende competitive avessero un ruolo a lungo termine nell'economia si delindeva innanzitutto per contrastare la tesi della sinistra a favore della nazionalizzazione, più che sulla base di una revisione sostanziale del paradigma tecnologico ufficiale. Al centro della politica industriale laburista rimanevano la razionalizzazione e la scala. Con Wilson, negli anni sessanta, i laburisti costituirono la Industrial Re-Organisation Corporation (Società per la riorganizzazione industriale) con l'obiettivo di incoraggiare le fusioni e le ristrutturazioni. Lo stesso Crosland osserva che delle trecento fusioni esaminate dal governo laburista tra il 1965 e il 1969 solo quattordici furono rinviate a un'analisi più attenta e in soli tre casi la Commissione per il monopolio e le fusioni consigliò di non permettere la fusione<sup>17</sup>.

Da parte sua la sinistra laburista continuò a puntare sulle grandi dimensioni, opponendosi all'opinione di Crosland che la concorrenza unita al keynesismo fossero sufficienti per disciplinare le costellazioni sempre più potenti del potere economico privato. Da questo punto di vista l'analisi più completa è quella di Stuart Holland in *The Socialist Challenge*, uscito nel 1975. Holland era stato consigliere del primo ministro nel primo periodo — quello più radicale — dell'era di Wilson, negli anni sessanta, ed ebbe grande influenza sul programma industriale laburista per le elezioni del 1974. Egli rilanciò l'originaria politica economica della sinistra, puntando sulla necessità di controllare la « meso-economia » delle società multinazionali per mezzo di un insieme di *takeovers*, partecipazioni azionarie di minoranza, accordi di pianificazione e l'estensione del controllo operaio.

Holland fu notevolmente influenzato dall'esperienza italiana dell'Iri, e come gli italiani anch'egli era interessato al settore della piccola impresa. Secondo lui le piccole imprese si trovavano sempre in condizioni sfavorevoli a causa del potere delle multinazionali, perché erano utilizzate da queste come una loro periferia, subivano in misura maggiore i contraccolpi delle crisi economiche ed erano sempre al secondo posto nella lista d'attesa per le sovvenzioni statali. Se però egli si rendeva conto che la politica socialista doveva correggere questo squilibrio, al tempo stesso considerava arretrato questo settore micro-economico. Holland sostenne la necessità della creazione di un ente regionale come il Gepi italiano per interventi nel settore delle piccole e medie imprese, che « poteva assicurare la modernizzazione delle piccole aziende e il loro raggruppamento in unità più efficienti, oppure il riassorbimento della manodopera ivi impiegata tramite l'aumento della produzione e l'occupazione in impieghi creati dalla pubblica impresa nel settore intermedio »<sup>18</sup>. Holland chiedeva una politica per le « decine di migliaia » di piccole imprese in crisi nel settore microeconomico, anche perché vi era sempre il pericolo di un movimento poujadista nel settore della piccola impresa contro la tassazione delle società e gli aumenti salariali nella meso-economia<sup>19</sup>. Politicamente, le piccole aziende potevano essere alleate o nemiche della sinistra; economicamente, esse rimanevano « indietro » e avevano bisogno di ristrutturarsi. In breve, per la prima volta si ricono-

sceva che le piccole imprese erano sì soggetto della politica socialista, ma come un elettorato che doveva essere recuperato più che esibito.

Di pari passo al revisionismo keynesiano, il periodo post-bellico assistette a un secondo cambiamento, e cioè una maggiore internazionalizzazione dell'economia britannica. La posizione dei keynesiani tendeva a essere favorevole, nonostante le contraddizioni messe in luce da Holland, come apparve in modo più evidente nell'appoggio da loro dato all'integrazione europea. L'internazionalizzazione, se da una parte poteva espandere la concorrenza e limitare gli abusi monopolistici delle grandi aziende, dall'altra dava maggior potere alle imprese già dotate di multinazionalizzazione e contemporaneamente rendeva più deboli gli strumenti keynesiani di gestione macro-economica, senza sostituirli con un adeguato apparato pubblico a livello internazionale.

È evidente comunque che nel corso degli ultimi trent'anni l'internazionalizzazione ha fatto spostare l'asse del dibattito sull'industria dalle questioni della proprietà e del controllo a quelle della competitività. Il « calore bianco della tecnologia » di Harold Wilson negli anni sessanta, la Industrial Re-Organisation Corporation e le nuove proposte istituzionali degli anni ottanta, come la National Investment Bank, hanno trovato giustificazione come mezzi tesi a sviluppare la competitività dell'industria britannica più che a renderne democratico il controllo. La sinistra ha opposto resistenza chiedendo politiche protettive e controlli degli scambi per permettere di portare avanti l'originario progetto nazionale di democratizzazione, evitando il lavoro sotto costo e i bassi salari pagati alla manodopera all'estero. Tuttavia, quando l'economia britannica si è integrata con il resto d'Europa, la politica di restaurazione di un'economia nazionale keynesiana di sinistra in Gran Bretagna è diventata sempre più problematica<sup>20</sup>. Per di più, la sinistra stessa è stata costretta a occuparsi di politica industriale tenendo d'occhio la concorrenza dall'estero, cosa di cui gli scrittori socialisti prima del 1950 non dovevano tener conto.

Questo cambiamento di prospettiva ha avuto tra i suoi risultati quello di gettare nuova luce sulla dimensione dell'impresa. In precedenza la tendenza alla centralizzazione e alla concentrazione del capitale era considerata parte della

tesi che chiedeva maggiori controlli sociali sull'economia; attualmente, invece, è considerata dal punto di vista della competitività del capitale britannico. L'imperativo tecnologico resta simile in entrambi i casi, ma la prospettiva è mutata, e di conseguenza sono stati sollevati degli interrogativi sui possibili contributi che le piccole imprese possono portare alla competitività. Anthony Crossland, per esempio, formò una commissione per lo studio delle piccole imprese alla fine degli anni sessanta, i cui lavori portarono tra l'altro a concludere che, nonostante le piccole aziende tra il 1945 e il 1970 avessero contribuito a meno della metà delle innovazioni più importanti, rispetto a quanto ci si poteva aspettare considerando il loro ruolo nell'occupazione e nella produzione, esse nondimeno avevano una parte importante come promotrici di idee che erano poi riprese dalle grandi aziende, e questo anche perché in un certo numero di settori impiegavano scienziati e tecnici qualificati in proporzione superiore alla media<sup>21</sup>. Con il riconoscimento dell'importanza fondamentale delle innovazioni per la « nuova concorrenza » e con l'aumentare della disoccupazione la posizione di Austin Albu a favore della piccola impresa riapparve in modo più regolare nei dibattiti laburisti sull'economia. Il governo Callaghan degli anni settanta creò un ministero che si doveva occupare esplicitamente delle piccole imprese e concesse una serie di riduzioni fiscali alle piccole aziende tra il 1976 e il 1978.

Le piccole imprese, però, continuavano ad avere un ruolo secondario. Gli attori principali della politica industriale laburista erano ancora, nella teoria come nella pratica, le multinazionali. Per la sinistra del partito il problema era ed è come controllarle, per la destra come regolare la struttura e il funzionamento della sfera della circolazione per favorire la dinamica capitalista di produzione su vasta scala. Questa seconda posizione è quella attualmente dominante, mentre è stata quasi del tutto abbandonata quella del periodo prebellico che si prefiggeva di sottomettere i giganti industriali: il domatore è stato domato.

L'analisi del pensiero economico laburista nell'arco di un secolo porta all'immediata conclusione che la dimensione delle imprese non è stata una questione rilevante. La concezione predominante (con la sola eccezione dell'inventore singolo che serve a confermare la regola) è che le piccole imprese appar-

tengono al periodo individualista, che sopravvivono con lo sfruttamento e la manodopera a basso costo, e in settori non ancora interamente controllati dalla produzione di massa. L'apparente indipendenza dei loro proprietari non è altro che un'illusione, poiché essi dipendono in realtà dalle grandi aziende e sono sottoposti alle pressioni del mercato. Il loro posto è nel passato, non nel futuro. La dimensione dell'impresa resta la via da seguire per arrivare alla produttività, e questa è tuttora il criterio per misurare il progresso, sia nella visione modernista dello sviluppo delle forze di produzione, che in quella più limitata ai problemi della competitività nazionale. È lo spettro di Henry Ford, non quello di William Morris, che ancora aleggia sulla sinistra britannica.

Tutto questo non ci dovrebbe sorprendere. Il movimento laburista britannico è nato nel primo periodo della formazione dei trusts e della produzione su larga scala. Le sue radici industriali erano nelle unioni dei lavoratori formatesi nelle miniere, nelle fabbriche e nei servizi pubblici, nel nuovo sindacalismo cioè, più che nel vecchio. L'estendersi della produzione di massa e dell'operaio di massa nel ventesimo secolo ha semplicemente rafforzato questa base e nello stesso tempo ha via via tagliato fuori le piccole imprese da tutti i settori industriali. Nel 1930 soltanto il 30% della produzione industriale britannica usciva da aziende con meno di 100 operai, e all'inizio degli anni settanta questa cifra è scesa al 18%<sup>22</sup>. Dal punto di vista opposto, le 100 aziende più importanti che coprivano il 15% della produzione nel 1910 e il 20% nel 1930, avevano raggiunto la quota del 46% nel 1970, quota che da allora ha continuato a crescere<sup>23</sup>.

Le tendenze economiche confermano quindi l'analisi fatta dalla sinistra sulla concentrazione industriale e l'importanza data alle grandi aziende nei programmi politici. Nello stesso tempo, dal punto di vista politico la base del partito laburista e di quello comunista continua a essere la manodopera dell'industria su larga scala. La debolezza delle piccole imprese e la precoce industrializzazione e concentrazione dell'agricoltura hanno lasciato solo uno strato limitato di piccoli imprenditori e di lavoratori autonomi, che in massima parte sono stati abbandonati politicamente ai partiti di centro e di destra. Questo è un fatto politico oltre che culturale. La cultura del laburismo britannico è stata forgiata dalla lotta con il grande



capitale. Il recente declino della sua base industriale è stato compensato dalla crescita dell'occupazione nel settore pubblico, il cui carattere è definito sia rispetto al settore privato che alle singole direzioni dell'amministrazione statale. Il partito laburista si distingue ancora per la mancanza di legami con qualsiasi settore del capitale industriale, finanziario o commerciale. Sul piano politico non si è trovato nella posizione di molti movimenti di sinistra del terzo mondo, cioè di doversi alleare con certi settori del capitale — quello nazionale rispetto a quello *comprador*, quello industriale rispetto al finanziario, il piccolo rispetto al grande. Su questo sfondo dobbiamo situare e analizzare la politica della sinistra britannica riguardo alle dimensioni delle imprese e la strategia industriale.

### *Aggirare la montagna*

Fin qui ho trattato le correnti dominanti, che sono arrivate a un punto morto sia a sinistra che a destra: a sinistra a causa delle difficoltà politiche ed economiche incontrate dalla ri-nazionalizzazione dell'economia, a destra perché il progetto di rendere competitiva l'industria britannica non presenta alcun evidente contenuto socialista. I principi sono impermeabili alla prassi, invece di rafforzarsi reciprocamente, e sembra che non ci sia modo di scalare le montagne. In momenti simili può essere d'aiuto affrontare la montagna da un altro lato, ed è quello che mi propongo di fare, venendo a considerare due correnti sotterranee nella storia del movimento laburista in Inghilterra; ambedue queste correnti costituiscono una ricca fonte di esperienze, sebbene non siano venute alla luce nelle teorie della sinistra relative alle tendenze tecnologiche e alla struttura industriale.

La prima corrente è il movimento cooperativo, le cui origini risalgono al periodo del « capitalismo concorrenziale »: con le comunità cooperativistiche di Robert Owen negli anni venti e trenta del secolo scorso e, a partire dal 1844, con la cooperativa di Rochdale (i « pionieri di Rochdale ») e il movimento delle cooperative di consumo. Tra il 1860 e il 1890 si sviluppò un ampio dibattito all'interno del movimento cooperativo, tra cooperative di produzione e di consumo, in cui

la vittoria spettò a quest'ultime; vittoria dovuta in parte al miglior rendimento relativo, in parte alle teorie propugnate da Beatrice Webb. Le cooperative di produzione continuarono ad avere un ruolo marginale (nel 1914 le partecipazioni registrate erano 73, con un giro di affari di 1.4 milioni di sterline), mentre quelle di consumo prosperavano. Nel 1914 il loro giro di affari era di 74 milioni di sterline e nel 1958 avevano raggiunto il miliardo, con 918 punti di vendita al dettaglio, 12.6 milioni di soci e un capitale sociale di 251 milioni di sterline. Le cooperative di consumo rappresentavano il 6% del commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento, il 7% dei mobili, articoli elettrici e ferramenta, l'8% dei prodotti chimici, il 13% della carne, il 16 del pane e farina, il 22 di generi alimentari e il 38 del latte. Vi erano due grandi società cooperative all'ingrosso, una società di assicurazioni, una banca (con 163.000 correntisti nel 1958 e un giro di conti correnti di 5 miliardi di sterline, che arrivò a 13.3 miliardi nel 1968) e una società di credito edilizio che contava quasi un milione di soci nel 1968. Il « Commonwealth » delle cooperative, come era chiamato dai soci, si basava soprattutto sui servizi nella sfera della circolazione, anche se alla fine degli anni cinquanta la società all'ingrosso (la Cws, Cooperative Wholesale Society) aveva più di 200 fabbriche, con un giro di affari di 143 milioni di sterline e 52.000 persone impiegate nei vari reparti<sup>24</sup>.

Sebbene il movimento cooperativo sia affiliato al partito laburista, sostenga i suoi deputati e abbia il diritto di rappresentanza in tutte le sedi locali del partito, ha comunque una posizione marginale nel pensiero economico della sinistra<sup>25</sup>. Gli Webb lo appoggiavano perché secondo loro rappresentava gli interessi dei consumatori — era un mattone nel muro che la democrazia costruiva intorno al grande capitale. In seguito, sia nella teoria che nella prassi politica, il movimento fu considerato come marginale rispetto ai problemi industriali anche se, come ci accorgiamo adesso, le fortune dell'industria sono strettamente legate e dipendenti dalle strutture della distribuzione. In Gran Bretagna il commercio al dettaglio ha una posizione dominante in molti settori produttivi, fra i quali per esempio i generi alimentari, le calzature e la mobilia. La cooperativa svolge ancora un ruolo importante in tutti questi settori ed è in grado di condizionare

le industrie fornitrici. In un certo senso i venditori al dettaglio sono diventati i ministeri che pianificano questi settori, e tuttavia non è mai stata riconosciuta la loro importanza.

Dal punto di vista delle dimensioni aziendali il movimento cooperativo è importante perché ha dato vita a un sistema, in centrato sulle società per la vendita all'ingrosso, che permette l'esistenza di una serie di aziende più piccole, nel commercio al dettaglio e nella produzione, che sono anche collegate tra loro per realizzare delle economie di scala laddove è necessario al fine di competere con i giganti privati della distribuzione. Nel corso degli ultimi trent'anni le cooperative hanno perso parecchio terreno, in seguito ai cambiamenti avvenuti nella distribuzione capitalistica. Molte società di vendita al dettaglio si sono fuse, e le fabbriche sono state chiuse. Le cooperative però mantengono ancora alti standard per quello che riguarda le condizioni di impiego, la formazione professionale e le possibilità di carriera aperte anche ai livelli più bassi; inoltre, rappresentano ancora il 7% del commercio al dettaglio e gestiscono la sesta banca inglese al dettaglio<sup>26</sup>.

Un'altra corrente sommersa è rappresentata dalle municipalizzate. Dalla fine degli anni ottanta del secolo scorso gli enti locali hanno usato il loro potere come acquirenti di beni e servizi per garantire salari e condizioni adeguate tra i fornitori, mentre allo stesso tempo si stavano indirizzando alla produzione diretta. Nel 1894 Sidney Webb tenne una relazione alla British Association sul tema « L'economia del lavoro diretto », in cui sosteneva che nel capitalismo vi era una fortissima tendenza alla produzione delle forniture in proprio, a causa dei costi e dei problemi derivanti dall'acquistare da un fornitore esterno. Webb portò degli esempi ripresi dall'industria capitalistica, quindi dimostrò che il Dipartimento dei lavori diretti della contea di Londra era riuscito a realizzare dei notevoli risparmi e come lo stesso principio era stato applicato con successo ai settori delle pulizie, della manutenzione stradale, dello smaltimento dei rifiuti, della produzione di gas, della fornitura di acqua e così via. Molte amministrazioni comunali, fra cui quelle di Liverpool, Manchester e perfino della conservatrice Birmingham, passarono ai lavori in proprio, che divennero noti con il termine di socialismo municipale<sup>27</sup>.

Il lavoro in proprio da parte degli enti locali continuò a espandersi per quasi un secolo. Era considerato un'alternativa immediata al lavoro nelle piccole imprese, rispetto alle quali offriva salari e condizioni migliori e che forniva beni e servizi di qualità superiore a prezzi più bassi. In effetti era l'equivalente, a livello locale, della politica nazionale, che nel caso specifico trasferiva nel settore pubblico quella che era in grandissima parte la produzione delle piccole imprese. Vi erano però delle differenze. La tesi a favore della socializzazione non era di solito monopolistica, benché con la produzione in proprio si evitasse il pericolo di cartelli locali. Da parte loro le amministrazioni locali non promisero di operare con maggiori economie tecniche di scala. L'obiettivo principale della socializzazione era piuttosto quello di porsi come alternativa alla tendenza della concorrenza privata a gravare sulla manodopera, ridurre la qualità e alzare i prezzi. I problemi presenti nei mercati, più che quelli nella produzione, erano in primo piano nella tesi a favore della municipalizzazione. Le amministrazioni locali erano gli operatori di quello che in realtà era un conglomerato di piccole imprese.

Con la de-industrializzazione e la crescente disoccupazione degli anni ottanta molti enti locali si sono rivolti direttamente al mercato privato. Alcuni hanno cercato di sostenere le piccole aziende locali con locali a basso costo e centri di consulenza commerciale o finanziando progetti di formazione professionale; altri hanno tentato di applicare la politica industriale della sinistra laburista a livello locale. Cinque amministratori hanno creato dei consigli aziendali — riprendendo il termine dal National Enterprise Board (Consiglio nazionale per le aziende) istituito da Tony Benn — che di fatto erano delle banche locali di sviluppo. Il consiglio aziendale dell'amministrazione metropolitana delle West Midlands ha adattato la sua strategia fino a offrire finanziamenti a interesse agevolato alle imprese di medie dimensioni ed è dovuto intervenire per salvare o rimettere in sesto una serie di aziende, soprattutto nel settore delle fonderie.

Il consiglio aziendale del Lancashire gestiva un ampio insieme di attività fra cui i docks, un motopeschericcio e delle fabbriche per la conservazione del pesce; quello del West Yorkshire ha finanziato il rilevamento della Leyland Trucks. Infine, il consiglio della zona metropolitana di Londra prima

del 1986, anno in cui fu soppresso il Greater London Council (Glc, l'amministrazione comunale dell'area metropolitana), aveva finanziato 200 società, in circa trenta delle quali aveva una partecipazione<sup>28</sup>.

Queste e altre iniziative prese dagli enti locali in campo economico posero immediatamente la questione delle dimensioni delle imprese. Le amministrazioni locali laburiste dovevano appoggiare il tipo di azienda che per un secolo era stata severamente criticata perché pagava salari bassi, indeboliva i sindacati ed era arretrata sul piano tecnologico? Nelle West Midlands la risposta fu chiaramente negativa. Là la struttura industriale, pur rientrando negli investimenti delle multinazionali, tradizionalmente si basava su distretti di industrie meccaniche di piccole e medie dimensioni, e si riteneva che proprio questo tipo di impresa avesse un futuro nell'economia, se avesse potuto usufruire di finanziamenti a lungo termine e a interessi bassi.

A Londra, dove pure la proporzione di piccole e medie imprese è relativamente più grande che nell'insieme del paese, la linea politica fu perfino più chiara. Il Glc aveva preparato già nel 1983 un documento sulla strategia da seguire, in cui si attaccava direttamente la politica a favore della piccola impresa; il primo direttore del consiglio aziendale londinese (Gleb, Greater London Enterprise Board) dette le dimissioni in seguito al rifiuto del Glc di sottoscrivere un programma in cui le piccole aziende avevano la priorità. Queste, secondo il Glc, erano in genere meno produttive e il loro surplus era meno reinvestibile di quello delle grandi imprese. Il loro contributo alla creazione di nuovi posti di lavoro veniva esagerato, e d'altra parte era specifico di alcuni settori dei servizi; inoltre il loro apporto allo sviluppo di nuovi prodotti era meno rilevante di quello delle grandi imprese. Le piccole aziende dovevano essere considerate come una specie di cuscinetto su cui le grandi riversavano i rischi e i costi delle fluttuazioni. Le prove portate dal Glc e gli argomenti da esso sostenuti seguivano il vecchio filone della tradizione laburista<sup>29</sup>.

Quali furono le conseguenze pratiche di questa posizione? In un primo tempo il Glc cercò di limitare la perdita di posti di lavoro nelle grandi aziende. Poiché, si sottolineò, l'occupazione nel British Telecom di Londra superava di due terzi quella in tutte le aziende di produzione londinesi con meno

di 25 dipendenti, il Glc promosse determinate strategie nei confronti del British Telecom e di altre grandi aziende pubbliche nei settori dell'energia, la sanità, i trasporti, le trasmissioni radio-televisive. Istituì anche un'unità di preavviso per le potenziali perdite di posti di lavoro, soprattutto nelle multinazionali, e cercò non soltanto di negoziare con quelle che si pensava dovessero ridurre i posti di lavoro, ma si mosse insieme ad altre amministrazioni locali in Gran Bretagna e sul continente, e ai sindacati, per far pressione su grandi imprese come la Kodak, la Philips, la Ford e l'Unilever<sup>30</sup>. Un recente risultato di questo tipo di interventi da parte di amministrazioni di sinistra è stata la costituzione di consorzi di enti locali tesi a promuovere delle strategie verso industrie particolari che dovevano poi essere discusse direttamente con le imprese, i sindacati e il governo. Questi consorzi sono stati creati per l'industria automobilistica e per quella dell'abbigliamento, e attualmente uno è in discussione per quella aerospaziale.

Queste strategie verso le grandi imprese non hanno preso in considerazione quale politica dovesse seguire il Consiglio aziendale. Si riconobbe subito che perfino un Consiglio grande come quello di Londra (con un finanziamento di circa 30 milioni di sterline all'anno) poteva far poco per rimettere in piedi le filiali delle multinazionali che erano state chiuse, i cui impianti non avevano la tecnologia necessaria né un'adeguata competenza finanziaria e di marketing; proprio per questo motivo erano falliti i due esperimenti tentati all'inizio degli anni ottanta. Una di queste filiali restò aperta dopo un preavviso e successive trattative con la direzione, ma in genere ci si rese conto rapidamente che il Consiglio aziendale londinese, come quello delle West Midlands, doveva limitarsi alle imprese di medie dimensioni. Le sue linee direttive, perciò, precisarono che si potevano fare investimenti soltanto in aziende con più di 20 dipendenti; gli investimenti più importanti si ebbero in quelle che avevano da 20 a 150 dipendenti.

Nonostante le posizioni teoriche, il Gleb si occupava di aziende che non tutti avrebbero classificato di medie dimensioni. Dopo tre anni di piena attività possiamo arrivare a una serie di conclusioni:

1) è più produttivo se un ente di questo tipo cerca di influenzare i vari settori nel loro insieme, attivamente, invece di aspettare che le singole aziende prendano contatto con esso.

Il Gleb e il Glc hanno avviato una serie di studi su settori specifici, nel cui contesto si sono decisi gli investimenti.

2) In alcuni di questi settori vi era una presenza consistente di piccole imprese, che spesso erano evidentemente qualcosa di piú di un cuscinetto per le grandi. Per esempio, il settore della mobilia era formato in gran parte da piccole aziende, ma non aveva certi servizi interaziendali necessari per l'esportazione e il progresso tecnico.

3) In alcuni settori, l'esigenza primaria erano gli investimenti nella distribuzione, investimenti che potevano coinvolgere solo un numero limitato di dipendenti. Il settore dei video alternativi, per esempio, aveva bisogno, secondo il direttore responsabile, di una persona e un camioncino, quello della musica alternativa di computers per uno dei principali grossisti, e quello degli alimenti naturali, di investimenti che consentissero di aprire una sede londinese per il commercio all'ingrosso. La questione era che la direttiva delle dimensioni dell'impresa diventava inadeguata nel momento in cui il settore veniva considerato nel suo insieme: un investimento in un certo punto della catena, avrebbe avuto delle ripercussioni sull'occupazione in molti altri punti della catena; l'importante era proprio questo « effetto sistema », non le dimensioni della particolare attività in cui si facevano investimenti.

4) La sezione tecnologica del Gleb, che aveva creato dei networks per promuovere lo sviluppo di nuove forme di tecnologia, era regolarmente soggetta a richieste di capitale di rischio da parte di ditte con solo uno o due dipendenti. Erano queste le « operazioni rischiose » per cui le imprese commerciali esigevano dei tassi di rendimento del 50-80%, e il cui appoggio da parte del Gleb sollevava naturalmente accese discussioni. Una di queste operazioni, un trasferimento di attività da una società leader dell'elettronica, fu appoggiata e a conti fatti rese al Gleb molti milioni di sterline, oltre a creare posti di lavoro nell'East End di Londra, un quartiere severamente colpito dalla crisi.

5) Erano state fatte pressioni perché il Gleb sostenesse sia le cooperative che le aziende di persone di colore. La maggior parte di queste aveva meno di 20 dipendenti, e in effetti fu deciso che non rientrassero nella direttiva sulle dimensioni minime. Era un compromesso politico, piú che economico, e la politica attuata verso queste aziende suscitò nu-

merose discussioni, perché secondo alcuni il Glc poteva sostenere i neri in modo molto piú consistente tramite i sindacati o aiutandoli a trovare lavoro nelle grandi imprese, mentre in questo modo si creava semplicemente una piccola borghesia nera per mezzo del Gleb.

6) Una serie di progetti piú estesi del Gleb è stata ristrutturata secondo il tradizionale paradigma della sinistra, cioè tramite le fusioni, estendendo i principi di produzione di massa, aumentando gli investimenti fissi, sostituendo la gestione familiare con dirigenti professionisti, e così via. Nel settore dell'abbigliamento e della mobilia si scoprì che questa ristrutturazione non garantiva il successo. Come accadeva per altri produttori di massa in Gran Bretagna, le imprese in quei settori erano superate da aziende molto piú piccole e da altre organizzate secondo criteri diversi dalla produzione di massa. Tramite questi progetti il Gleb e il Glc vennero per la prima volta in contatto con i distretti industriali della Terza Italia, di cui cominciarono a seguire la lezione. Così, la sezione immobiliare creò delle proprietà per i piccoli mobilifici a Hackney, nel nord di Londra; la sezione di strategia di settore lavorò con i settori della mobilia artistica e della produzione di massa per dar vita a dei servizi in comune, per il marketing all'estero e il design. Quando il Glc fu soppresso si stava avviando un progetto per creare un « parco alimentare » nella zona ovest di Londra, con lo scopo di raccogliere in un'unica area una serie di industrie che si occupavano della conservazione e trattamento degli alimenti. Vi erano anche dei progetti per creare un « distretto industriale » per gli strumenti musicali (un simile progetto è ora stato avviato dal comune di Sheffield). Da questa prospettiva si riconobbe che non era importante la dimensione dell'impresa, ma piuttosto il gruppo di imprese. Il ruolo di una banca di sviluppo era anche quello di riunire queste imprese per discutere una strategia comune, oltre che di fornire i capitali — il finanziamento era la parte piú facile.

7) Queste esperienze si rifacevano a un altro insegnamento della Terza Italia, anche se ciò non fu evidente in un primo momento, e cioè l'importanza di una cultura comune e della fiducia reciproca. A Londra, nel settore delle piccole imprese mancavano una critica e degli obiettivi comuni, almeno da quanto si ricava dalle esperienze del Gleb. Incoraggiate dal clima della nazione — che metteva l'accento sul privato in alter-

nativa al pubblico, e che favoriva l'accumulazione del singolo nell'ottica « l'ultimo è il più fesso » — molte aziende private che contattarono il Gleb dovevano essere prese con le molle (e in effetti ne fu denunciato un certo numero alla polizia). Sempre più forte era il contrasto tra l'etica trasparente del settore pubblico e il mare infestato dai pescicani di quello privato.

8) Il Gleb si mosse sia verso industrie specifiche, come quella dei mobili in stile, sia in seguito a particolari pressioni politiche — per i cibi naturali e per quelli destinati alle minoranze etniche, per esempio, o per le attività culturali alternative. In questi ultimi casi le pressioni venivano da quelli che sostenevano che certi interessi sociali non erano soddisfatti dal mercato di massa e che perciò era necessario il sostegno dello Stato a garantire la « diversità ». Quando cominciò a occuparsi di questi settori, comunque, il Gleb si accorse che erano tra quelli in più rapida crescita: per esempio, i cibi naturali e quelli per le minoranze etniche erano le aree di massimo sviluppo nell'industria alimentare. In alcuni casi lo sviluppo di mercati specializzati era dovuto alla crescente disparità in Gran Bretagna e Stati Uniti, conseguente alla politica della Thatcher e di Reagan, ed era chiaro, come risultava dai progetti promossi in questo periodo verso le proprietà immobiliari delle piccole imprese, che le imprese collegate ai mercati di beni di lusso erano in forte espansione. In altri casi questo era invece il risultato della « massificazione », che restringeva le scelte. Per portare un esempio: il Gleb finanziò una fabbrica di birra che produceva « real ale », birra del tipo nazionale inglese, sulla scia del movimento dei consumatori che stava resistendo con successo alla standardizzazione della birra voluta dai grandi produttori. Tutti questi erano insegnamenti sull'importanza delle nicchie di mercato — che non erano necessariamente di lusso — insegnamenti che richiedevano degli adeguati sistemi di produzione per essere realizzati.

Il quadro generale dunque è molto più complesso di quello previsto nella strategia iniziale; gli argomenti sostenuti in quell'ambito sono stati completamente confermati. L'esperienza del Glc ha confermato il quadro di cattive e arbitrarie condizioni di lavoro e di paga nelle piccole imprese, soprattutto per quanto riguarda le donne. Le prove vennero pro-

prio dal programma del comune sulle proprietà immobiliari, dal suo lavoro sui risultati della privatizzazione dei servizi pubblici a Londra e infine da un'importante indagine sulla povertà a Londra, condotta dal professor Peter Townsend, che tra l'altro ha esaminato le condizioni di lavoro dal punto di vista dei dipendenti<sup>31</sup>. Inoltre niente portava a rivedere l'opinione iniziale che era contraria a quelle politiche di sostegno alle piccole imprese come categoria astratta, del tipo di quella della signora Thatcher e delle principali organizzazioni degli imprenditori. Nella maggior parte dei casi l'aiuto a una azienda significò che qualcun'altra ci avrebbe rimesso, dato che questi aiuti non portavano a nessuna espansione del mercato né servivano ad aumentare la produttività dell'insieme dell'industria. La creazione di un posto di lavoro significava la perdita di un altro. Incoraggiare nuove entrate nel mercato della piccola impresa non serviva a migliorare la situazione occupazionale generale, anzi distoglieva l'attenzione dalle cause primarie della crisi economica londinese.

Il Gleb tuttavia si era reso conto che un organismo pubblico poteva intervenire in modo significativo nel settore della piccola e media impresa senza essere soggetto a queste critiche. Innanzitutto era necessario che tutte le imprese da esso appoggiate accettassero l'organizzazione sindacale, promuovessero forme nuove di relazioni industriali con i loro dipendenti mediante la programmazione aziendale e adottassero una politica di pari opportunità nei metodi di impiego. Non tutte le aziende soddisfecero queste esigenze, ma un notevole numero lo fece e la pubblicità data a queste strategie (sostentate da analoghe pressioni sui fornitori da parte del dipartimento acquisti del Glc) ebbe indubbiamente un effetto significativo sull'industria londinese grande e piccola, anche nell'incoraggiamento dato ai sindacati in un momento in cui questi erano su posizioni di difesa sul piano politico ed economico.

In secondo luogo, si scoprì che vi era una diffusa carenza di istituzioni, pubbliche o private, che potessero svolgere un ruolo nella ristrutturazione e nel coordinamento settoriale, e che gli investimenti in imprese piuttosto piccole potevano avere ripercussioni importanti su tutto il settore o il sotto-settore in questione. In genere avveniva che gli investimenti necessari erano molto più grandi e richiedevano più fondi a disposizione del Consiglio aziendale di quelli che l'am-

ministrazione regionale poteva offrire, oppure un sostegno da parte del governo centrale. Anche in questo caso però l'investimento stesso era rivolto sempre a imprese nazionali, non alle multinazionali. In molti settori di cui si occupava il Gleb erano presenti le multinazionali, ma anche un'industria di piccole e medie dimensioni che non formava una semplice periferia per le aziende più grandi (come quella alimentare, le calzature, l'abbigliamento, il software, ma non quella delle parti di ricambio delle autovetture).

In terzo luogo, vi era un potenziale, non realizzato, per lo sviluppo di mini distretti industriali; in effetti un certo numero di questi era in pericolo a causa delle condizioni economiche e il fortissimo aumento dei prezzi delle proprietà immobiliari a Londra, come conseguenza dello sviluppo dei servizi finanziari e commerciali. I settori della proprietà immobiliare, la formazione e l'addestramento di una manodopera locale, servizi comuni e l'autoregolamentazione (riguardo alla qualità, per esempio) erano tutti aperti a una politica di intervento pubblico. Il Gleb finanziò un centro di servizi reali per l'industria dell'abbigliamento nel nord di Londra, che in parte si ispirava al modello di Carpi.

In quarto luogo — e questo fu forse l'insegnamento più importante — il Gleb si rese conto che il vecchio modello tecnologico, che era stata l'indiscussa spina dorsale del pensiero economico della sinistra britannica, presentava delle contraddizioni. Nei settori di cui si occupavano — fra cui anche quello delle componenti per autovetture — i funzionari del Gleb e del Glc si resero conto che stavano avvenendo dei mutamenti tecnici e organizzativi che vanificavano alcuni dei presupposti e dei metodi del fordismo. Questi mutamenti non erano tali da far prevedere un'inversione nella tendenza verso la grande scala, anzi in alcuni casi hanno portato a una scala più grande di quanto si fosse visto prima, ma prospettavano che vi potessero essere altre vie, pur sempre competitive, in alcune delle quali le piccole e medie imprese potevano avere una parte di primo piano<sup>32</sup>.

L'esperienza dei consigli aziendali regionali e dei dipartimenti economici delle amministrazioni locali integra quella del movimento cooperativo sotto molti aspetti. Entrambi hanno operato in settori che non erano al centro degli interessi tradizionali della sinistra, cioè l'industria leggera e la distribu-

zione. Entrambi sono stati costretti a operare in ambienti ad altissima concorrenza, con il risultato che si è creata una tensione spesso piuttosto acuta tra le intenzioni progressiste degli operatori e la disciplina del mercato. Entrambi hanno dato vita a dei modelli organizzativi che sono ben diversi dalle grandi burocrazie pubbliche e private caratteristiche dell'industria britannica. Il problema che si pone è se essi hanno una rilevanza più ampia per la politica industriale della sinistra, che vada oltre i settori e le località di cui si sono occupati finora.

### *Le dimensioni dell'azienda*

Voglio ora analizzare più a fondo alcuni temi della teoria tradizionale della sinistra per quanto riguarda le dimensioni aziendali alla luce dell'esperienza cooperativa e municipale. Comincerò con il problema della scala. Possiamo superare quella specie di pluralismo agnostico con cui ho concluso la sezione precedente, cioè che nonostante gli eventuali aumenti nella scala vi sono ancora delle strade aperte per le piccole e medie imprese? Questo pluralismo è certamente giustificato dal punto di vista empirico. Sono molte le industrie in cui grandi e piccole imprese coesistono non come nucleo centrale e periferia, ma come sistemi competitivi di produzione. Come possiamo spiegare questa situazione? È solamente temporanea? Le grandi aziende si preoccupano di coprire nuovi ampi territori internazionali, lasciando così spazio alle piccole, alle quali si rivolgeranno una volta raggiunte le loro frontiere globali?

L'esperienza cooperativa e municipale ci porta a distinguere tra le dimensioni degli impianti aziendali, delle imprese e del sistema. In molte industrie le dimensioni degli impianti sono rimaste stabili o sono diminuite, in parte come conseguenza delle nuove tecnologie che hanno abbassato le economie tecniche di scala. Allo stesso tempo è andato avanti il processo di concentrazione industriale e di multinazionalizzazione. Uno dei motivi di questo è la necessità di ammortizzare i costi della ricerca e sviluppo su un grande ventaglio di unità. Con la sempre crescente importanza nella concorrenza delle innovazioni irregolari, e con il continuo aumento

delle spese necessarie a farvi fronte, le imprese cercano di sfruttare direttamente le loro innovazioni, invece di venderne i diritti di sfruttamento sul mercato. Un altro motivo è l'esistenza di economie di campo di attività e di altre economie di marketing. Al momento attuale la produzione sta subendo una decentralizzazione, ma il processo è inverso per quanto riguarda il controllo dei mercati. Un terzo fattore sono gli utili di sistema, che hanno assunto particolare importanza per la redditività. L'equivalente moderno della catena di montaggio sono i sistemi di informazione relativi alla gestione aziendale; questi sincronizzano la catena di produzione e di distribuzione, accelerano il movimento dei capitali, adattano la produzione ai movimenti di mercato in modo più rapido e più preciso, e così via. Era questa la visione di Henry Ford, una visione che la rivoluzione informatica ha contribuito a realizzare<sup>33</sup>.

Da questi sviluppi deriva che i sistemi produttivi, e non le dimensioni dell'impresa, devono essere il nostro interesse primario. Il ritmo e la portata dei cambiamenti tecnologici sottolineano la tesi da tempo sostenuta dalla scuola strutturalista francese, cioè che ogni sistema economico è un insieme di strutture e di congiunture. L'economia neoclassica si incentra sul secondo aspetto, ma l'avanzata del capitalismo moderno si basa sulla trasformazione delle strutture produttive. Per realizzare un progresso in un settore sono necessari dei cambiamenti in altre parti del sistema e tramite il loro coordinamento si attuano in parte le economie di sistema.

Un esempio attuale è quello delle fabbriche automobilistiche giapponesi che aprono impianti all'estero. I giapponesi hanno creato un loro sistema di produzione, chiamato anche «toyotismo», che si distingue per il metodo cosiddetto «just in time» [cioè la stretta collaborazione tra produttori e fornitori e la maggior responsabilità dei lavoratori per ridurre i costi di produzione], l'assoluta mancanza di difetti, il *kaizan*, e così via. Perché questo sistema funzioni è necessario che gli impianti di assemblaggio possano contare su una rete affidabile di fornitori, e questo crea delle difficoltà quando l'impianto si trasferisce all'estero. In questo caso le fabbriche si fanno spedire i pezzi dal Giappone o cercano di convincere i fornitori giapponesi a trasferirsi anch'essi all'estero, oppure si assumono il compito di addestrare i fornitori al nuovo si-

stema. L'investimento all'estero dunque è visto come la creazione di un sistema globale — un programma, questo, che richiede molto tempo perché raggiunga gli standards operativi giapponesi, come riconoscono gli stessi promotori.

Una volta create le strutture, compresi gli strumenti per il coordinamento di tutto il sistema, alcuni processi specifici possono essere decentrati a sub-appaltatori, affiliati, *joint ventures*, in breve a tutta una costellazione di imprese giuridicamente indipendenti. Di recente abbiamo assistito a un doppio movimento nell'organizzazione del capitale: da una parte verso sistemi produttivi più grandi e più integrati (un processo di centralizzazione), dall'altra verso una maggiore autonomia delle unità componenti (un processo di decentralizzazione). I primi hanno il vero potere economico, le altre unità hanno un'autonomia rigidamente limitata.

La mia opinione è che la spinta al controllo e al coordinamento sistemico è un elemento importante della multinazionalizzazione del capitale tuttora in corso. In alcuni settori, come quello del commercio al dettaglio e del fast food, l'espansione delle imprese è effettivamente una replica del sistema. Quando MacDonald apre un ristorante a Mosca, il punto chiave non è tanto la formula degli hamburgers o della Coca Cola, ma quella dell'organizzazione.

Tutto ciò indica che la dimensione di questi sistemi è in aumento. In questo senso Marx aveva ragione nel prevedere una crescita nella socializzazione diretta del lavoro, ma la sua tesi va modificata quando si parla di dimensioni aziendali e di mercato perché la dimensione del sistema non è sinonimo di quella dell'impresa. Un sistema può includere numerose imprese e queste possono essere collegate tra loro tramite il mercato, spesso nella forza di accordi contrattuali a lungo termine. In molti settori tuttavia troviamo che vi è un piccolo numero di imprese centrali dominanti all'interno del sistema.

La tesi da me sostenuta è da tempo nota ai soci del movimento cooperativo, addirittura era alla base della loro concezione di un «commonwealth» cooperativistico: un sistema economico chiuso, in cui le parti erano formate da cooperative e i legami tra loro diretti o contrattuali. Per i fautori del socialismo municipale degli anni ottanta, questo quadro derivava da un insieme di esperienze: in parte dai consigli aziendali che si occupavano di imprese di sub-appalto per sistemi

molto piú ampi, soprattutto in quei settori in cui predominava il commercio al dettaglio; in parte dai contatti con le multinazionali, le cui strategie si fondavano sullo sviluppo di questi sistemi internazionali; in parte infine perché le amministrazioni si trovavano a essere responsabili dell'organizzazione di sistemi — soprattutto quello dei trasporti — su cui incombeva la minaccia della privatizzazione della frammentazione sistemica. Uno degli aspetti meno dibattuti della privatizzazione è che nei servizi di base il governo ha dovuto, dato il carattere della tecnologia, cercare di creare un sistema controllato o regolamentato dallo Stato, al cui interno può aver luogo la privatizzazione. In questi settori l'originaria nazionalizzazione laburista aveva creato un'unica impresa per organizzare la ristrutturazione del sistema. Le dimensioni dell'impresa e quelle del sistema erano un'unica cosa. La privatizzazione ha spezzato questa omogeneità. Una cosa è essere coscienti di queste differenze, un'altra è promuovere adeguate politiche di controllo democratico. Ovviamente la priorità va data al controllo del sistema, e questo può voler dire l'impresa centrale. Vi sono però due problemi. Il primo è che una volta istituito il sistema — per esempio un sistema di trasporti basato sulla rete stradale — cambiarlo può essere molto costoso. La questione primaria allora diventa democratizzare il processo di progettazione dei sistemi, un processo che spesso le imprese programmano per i successivi dieci-venti anni. Dobbiamo ammettere che le imprese stanno decidendo la forma di intere strutture di consumo, produzione, localizzazione e addirittura di cultura, e che per di piú hanno un grande potere politico, che possono usare contro chiunque cerchi di sfidarle. La questione del controllo perciò deve esser posta non tanto in termini di proprietà formale di una data serie di beni, ma di democratizzazione della direzione presa dal cambiamento sistemico. Questa è la prima linea della democrazia economica.

Il secondo problema è che lo sviluppo di sistemi produttivi ampi, privati e internazionalizzati ha superato notevolmente l'internazionalizzazione degli strumenti politici di controllo. Ciò pone dei problemi che vanno ben oltre quelli considerati dai primi socialisti. Nazionalizzare la Ford in Gran Bretagna, per esempio, significherebbe acquisire il controllo di una serie di fabbriche prive di contenuto economico, data la

loro dipendenza dalla disponibilità di pezzi di ricambio Ford ottenibili all'estero e dai loro mercati esteri. Lo Stato nazionale non è finito, come unità economica, ma indubbiamente è schiacciato dal potere del capitale multinazionale. Una delle prospettive politiche è cercare di internazionalizzare il controllo, per esempio tramite i sindacati, la Cee, le Nazioni unite e l'Ocse. Sono tutte strade necessarie, benché l'esperienza degli ultimi venti anni indichi che la Cee, l'Onu e l'Ocse sono organismi in cui la voce pubblica è molto piú debole di quella privata per quanto concerne la democratizzazione dell'economia.

Un'alternativa può essere quella di rovesciare il problema. Fino a oggi la sinistra riteneva che le dimensioni aziendali sarebbero aumentate per motivi tecnologici e che le multinazionali sono una tappa del lungo viaggio verso l'economia mondiale socializzata della concezione marxista. Le questioni teoriche fondamentali dovrebbero invece essere: la tecnologia e i sistemi economici in cui essa è immersa possono essere ridotti senza grosse perdite nella produttività? I sistemi, insomma, possono essere decomposti? I verdi — non i socialisti — hanno sollevato questo problema, anche perché secondo loro è impossibile esercitare un controllo democratico sulle economie multinazionali su vasta scala. Le dimensioni da questo punto di vista hanno delle diseconomie politiche oltre che amministrative, cosa che la tradizione fordista del socialismo non accetta.

Stimolati da questo problema i verdi hanno letto la cartina economica con altri occhi. Hanno subito individuato le vie alternative della tecnologia: le fornaci ad arco voltaico, le centrali elettriche regionali, gli impianti chimici specializzati e così via. Hanno sottolineato il costo ambientale dei trasporti, non adeguatamente considerato nel bilancio privato del capitale, conseguente alla sempre crescente divisione internazionale del lavoro. Hanno insistito sui vantaggi politici di rendere tangibili i costi ambientali (la politica dei verdi tedeschi chiedeva che ogni regione fosse responsabile dello smaltimento dei suoi rifiuti, in modo da far fronte ai costi ambientali dei suoi metodi di produzione e consumo). Hanno reinserito la politica e la cultura nel cuore dell'economia, invece di tenerle in scatole separate (e in ultima analisi subordinate). In questo modo hanno dichiarato guerra alla scala.



Tutto questo non è altro che una versione moderna di Proudhon, una specie di anarchismo in abiti moderni? I verdi sono stati attaccati in questi termini. È stato detto che abbandonare la scala farebbe alzare i prezzi e di conseguenza abbasserebbe il tenore di vita dei poveri. L'equazione grande scala - bassi prezzi è stata sempre una delle basi per l'appoggio alla produzione di massa. La risposta dei verdi è che vale la pena fare uno scambio: il prezzo può anche essere più alto, ma si assicura la sopravvivenza del nostro pianeta. Dobbiamo davvero evitare brontolando il problema più arduo, e cioè che il prezzo di una scala ridotta debba essere necessariamente più alto? In altre parole, la produzione di massa e ora quella sistemica si sono affermate perché produttive o vi sono altri motivi — politici, istituzionali, culturali — che spiegano la loro continua avanzata?

Vi è la prova che questi tre fattori « non economici » sono risultati molto più importanti di quanto si pensasse? E che una politica economica socialista deve occuparsi dei problemi della pubblicità e del controllo dell'industria culturale, oltre che appoggiare quella che possiamo definire « capacità strategica democratica », nello stesso modo pressante in cui si occupa della razionalizzazione settoriale? Voglio solo porre la questione, senza approfondirla; mi soffermerò invece su un problema più limitato, e precisamente il grado in cui l'avanzata della produzione di massa dipende da una determinata economia delle informazioni, che in linea di principio può essere accompagnata da sistemi su scala minore.

Le imprese si espandono perché costituiscono un sistema di informazioni privilegiate. Se prendiamo i dettaglianti ci accorgiamo che sanno come gestire un sistema di vendite al dettaglio; hanno tutta una serie di fornitori conosciuti e di fiducia, e sono conosciuti dai consumatori, sia per la qualità dei prodotti, sia per il fatto che risarciscono se qualcosa non va. All'interno di queste imprese le informazioni passano più liberamente che tra le varie imprese (esiste un costo delle informazioni dovuto alla distanza di mercato, proprio come esiste un costo dovuto alla distanza geografica), e ciò permette a una grande impresa di avere accesso a una quantità di informazioni sul mondo esterno superiore a quella che può avere un insieme di piccole imprese. Una delle ragioni avanzate a favore della multinazionalizzazione è proprio il fatto che le

imprese vogliono essere presenti nel mercato interno di un concorrente per avere informazioni. Vi sono anche dei costi di operazione nella circolazione delle informazioni, ma la tesi sostenuta va oltre questo punto. Infine la grande impresa possiede un sistema programmato di informazioni che permette delle economie di coordinamento e di controllo.

I sistemi più piccoli sono in grado di uguagliare le economie di informazione delle aziende più grandi? Presenterò solo una serie di possibilità. In primo luogo i giapponesi hanno dimostrato come le organizzazioni possono economizzare sulle informazioni con la creazione di sottosistemi con flussi di informazioni esterne relativamente limitati. Per esempio si dice che i dirigenti giapponesi abbiano spostato i computers dall'officina dello stabilimento di una *joint venture* americana perché ritenevano più opportuno che le informazioni sulla produzione elaborate dai computers non fossero divulgate. La loro politica di decentralizzazione del controllo comporta la decentralizzazione delle informazioni.

In secondo luogo, le strutture post-fordiste di direzione aziendale hanno riconosciuto l'esistenza di diseconomie nei sistemi informativi chiusi. Le grandi imprese giapponesi e tedesche stanno incoraggiando i fornitori a estendere i collegamenti orizzontali. È probabile che così essi raccolgano delle informazioni di cui l'impresa principale non può disporre. La loro reazione può essere molteplice. Può dar vita a delle innovazioni di cui profitterà indirettamente l'impresa originariamente dominante. La gestione fordista si basava su sistemi di informazione centralizzati e chiusi; le gestioni post-fordiste hanno decentralizzato e aperto la loro organizzazione. È come se i confini tra un'impresa e il resto dell'economia fossero costituiti da una membrana attraverso la quale le informazioni esterne passano solo in punti chiave controllati dalla direzione centrale. Ora le direzioni post-fordiste incoraggiano un'osmosi informativa su tutta la membrana. I sistemi chiusi possono diventare una prigione.

In terzo luogo, certe economie di scala relative alle informazioni possono essere realizzate con la vicinanza (questo è uno dei vantaggi dei distretti industriali) o con dei provvedimenti collettivi. Per esempio le piccole imprese di un settore spesso hanno creato un marchio di fabbrica comune, accompagnato da un sistema di controllo interno della qualità.

Possono anche usufruire in comune di informazioni sul marketing, finanziare unità di programmazione di strategie o un servizio di ricerca tecnologica. Molti centri di servizi reali in Italia offrono dei servizi di informazione di questo tipo. La Fondazione Steinbeis nel Baden-Württemberg è un altro esempio istruttivo, perché si prefigge di collegare le capacità tecnologiche pubbliche presenti nelle università con le necessità dell'industria. Uno degli insegnamenti del caso della Steinbeis — e di altri casi in altri paesi che hanno avuto minor successo — è che vi sono degli specifici «rapporti sociali di informazione»: non si tratta soltanto di una questione tecnica.

Tutto ciò suggerisce che le grandi imprese hanno sia delle diseconomie che delle economie di informazioni. Alcune si stanno riorganizzando come un insieme di piccole imprese con servizi comuni forniti da una direzione centrale. I gruppi di imprese più piccole in teoria sono in grado di tener testa ad alcune di queste economie per mezzo di provvedimenti congiunti, che in parte possono essere forniti dallo Stato.

Ho parlato delle informazioni come di un elemento dell'economia di scala. Dobbiamo esplorare più approfonditamente i rapporti tra queste e la dimensione istituzionale, e successivamente chiederci quali sviluppi istituzionali e tecnici sono necessari per aprire queste economie alle imprese più piccole. Lo stesso procedimento dovrebbe essere adottato con altri elementi dell'economia di scala; questa è un'altra area di grande importanza per una politica industriale socialista.

Questo si ricollega alla questione delle economie regionali. Si riconosce che anch'esse godono di vantaggi particolari, come la coesione culturale e una generalizzata vivacità, oltre a quelli nelle comunicazioni dovuti alla vicinanza. Possono inoltre costituire dei sistemi efficaci di coordinamento intersettoriale, per esempio nei trasporti, nel mercato del lavoro o nella gestione di centri civici. La loro organizzazione è stata in linea di massima più debole di quella delle economie aziendali, ma i potenziali profitti sistemici sono considerevoli, come si può vedere dall'esperienza di alcune città italiane piccole e medie. Questa è un'area di particolare interesse per le amministrazioni comunali e regionali del Regno Unito: un gruppo di enti locali nel sud-est dell'Inghilterra ha avviato una serie di studi nell'ottica del rafforzamento delle economie locali. Un'innovazione interessante è stata una tessera citta-

dina, che funziona come una carta assegni di plastica e offre accesso privilegiato ai servizi pubblici e privati di una determinata città. È un mezzo di informazione, di pagamento e di integrazione di un'economia locale, e pertanto è una specie di valuta locale<sup>34</sup>.

Un modo di considerare queste economie locali è vederle come la dimensione economica di una grande impresa, organizzate però in frammenti separati di mercato (gli stessi enti locali sono di solito degli importanti imprenditori locali: il Glc e il suo organismo per l'istruzione impiegano 175.000 persone). La tendenza dell'organizzazione produttiva è stata in verticale lungo i settori, ma ne esiste anche una locale in orizzontale, di rilievo sia economico che culturale. Un buon esempio è quello dell'industria alimentare, perché le aziende agricole, le piccole fabbriche, i negozi e i ristoranti possono tutti essere collegati in un'economia alimentare locale che ha un suo potere concorrenziale nei mercati alimentari e turistici. Possiamo fare un confronto tra la Francia, con i suoi formaggi e vini locali, e la produzione di massa in Gran Bretagna, la cui industria alimentare è rovinata dagli scandali suscitati dai metodi di produzione di massa, con le sue uova alla salmonellosi, le mucche malate, la carne sottoposta a radiazioni e così via. Ora in Inghilterra è nato un movimento che vuole creare le istituzioni adatte a rafforzare i legami orizzontali necessari per sviluppare dei sistemi agro-alimentari regionali sul modello francese.

### *Conclusioni*

Gli avvenimenti degli ultimi dieci anni hanno costretto la sinistra britannica a ripensare la sua politica industriale e, al suo interno, la struttura e il controllo industriale. In un primo tempo si è assistito a una brusca industrializzazione e a una riduzione del 25% del numero dei lavoratori industriali. Questo non solo modifica la base politica del movimento laburista — soprattutto quando i sondaggi di opinione indicano un notevole sostegno alle politiche della signora Thatcher da parte degli operai — ma richiede anche che la politica industriale sia estesa ai settori dei servizi attualmente in crescita; un argomento avanzato dal movimento delle donne in oppo-

sizione all'interesse mostrato dai laburisti soprattutto nei confronti della produzione manifatturiera.

L'attacco monetarista all'industria britannica ha avuto inoltre l'effetto di "abbassare il livello delle acque" e di far emergere tutta una serie di difetti presenti "sotto la linea di galleggiamento". Nell'industria si è rilevato che la mancanza di competitività della Gran Bretagna non è dovuta ai costi del lavoro, che sono ora i più bassi tra i principali paesi dell'Europa occidentale, né all'assenza di razionalizzazione come indicato dal modello di produzione di massa. Come si sono resi conto gli americani, in un settore dopo l'altro, non sono sufficienti né le dimensioni delle fabbriche né quelle delle imprese per garantire la competitività nei confronti delle industrie europee e dell'estremo oriente, organizzate su base neo e post-fordista. Le industrie di successo in Giappone, Germania, Italia e perfino in Danimarca sono state costruite intorno a dei sistemi di produzione coordinati, che comportavano delle reti di grandi, medie e piccole imprese, con interventi attivi da parte dello Stato e una coesione culturale di vecchia data nei distretti e le industrie interessate. Questo fatto è stato riconosciuto dai Consigli aziendali locali e richiede un'analisi del declino dell'attività industriale britannica che vada oltre le questioni della circolazione — la mancanza di finanziamenti a lungo termine e una macroeconomia legata ai bisogni del capitale finanziario invece che a quello industriale — e tenga conto dei mutamenti nel processo stesso di produzione e distribuzione.

In secondo luogo, il crescente attacco della signora Thatcher allo Stato e a quelle aree di proprietà pubblica che erano il frutto dei primi cinquanta anni del partito laburista in Gran Bretagna ha messo in luce dei difetti nel vecchio modello di impresa statale. Prendiamo per esempio l'energia elettrica, che è in corso di privatizzazione: proprio questa ha rivelato i costi dell'energia nucleare, da tempo propagandata dall'ente nazionale per l'energia elettrica (come hanno fatto anche gli enti statali francese e sovietico) e allo stesso tempo ha spezzato le strutture centralizzate del vecchio sistema. Una probabile conseguenza di quest'ultimo fatto è che questa struttura più decentralizzata aprirà l'industria alle innovazioni e alle strategie di conservazione più orientate in senso locale portate avanti da paesi continentali come la Danimarca

e la Germania. Ancora una volta sono stati gli enti locali britannici a individuare i vantaggi economici e ambientali di queste strategie conservative, andando oltre la tendenza alla grande scala dell'ente nazionale. Paradossi analoghi sono derivati da altre privatizzazioni. Il ritorno di queste industrie ai privati e alla regola di mercato ha già ricreato molti dei mali originali che la proprietà pubblica aveva il compito di eliminare. Per di più ha evidenziato dei problemi nelle forme organizzative del governo centrale e degli enti locali. Il fordismo centralizzato di Stato presenta, come sistema amministrativo, gli svantaggi di quello decentralizzato privato; se la proprietà sociale può essere una condizione necessaria per la gestione efficace di queste industrie, non è detto che sia sufficiente.

In terzo luogo, come sottolineato da Stuart Holland, l'internazionalizzazione dell'economia britannica ha sempre più circoscritto la politica industriale nazionale, sia di nazionalizzazione che di isolamento e gestione keynesiana di un'economia nazionale. La capacità del capitale mobile di creare antagonismi locali ha portato a un nuovo tipo di concorrenza interstatale mirante ad attrarre quel capitale, ed è giustamente considerata pericolosa per i tentativi di democratizzare l'industria o controllarne la localizzazione. In questo modo il processo di liberalizzazione in Europa pone la questione della competitività sia per l'industria, sia per località specifiche. Una risposta è stata quella di cercare di ripristinare lo spazio economico nazionale; un'altra di fare pressione perché si esercitassero dei controlli a livello europeo. Tra queste due concezioni sta la situazione attuale, in cui predomina il capitale multinazionale e gli stimoli della vecchia prospettiva economica laburista sono piuttosto deboli.

In quarto luogo, abbiamo assistito di recente al crollo della principale struttura alternativa al capitalismo, le economie a pianificazione centralizzata dell'Europa orientale. Benché la socialdemocrazia europea e — in misura crescente — i movimenti comunisti europei abbiano acquistato la loro identità in parte in seguito al ripudio di questi regimi post rivoluzionari, in Gran Bretagna almeno i modelli economici orientali e occidentali erano sorprendentemente simili. L'economia sovietica si basava su una concezione del fordismo portata agli estremi, con tutte le caratteristiche presenti nella sinistra britannica del periodo anteguerra: scala nella produ-

zione, programmazione centrale e grandi burocrazie gerarchiche centralizzate<sup>35</sup>. Non è stato un caso che gli Webb fossero così colpiti dal modello sovietico durante la loro visita in Urss negli anni trenta. Il loro modello non ha soltanto qualcosa in comune con quello di Stalin<sup>36</sup>.

Il crollo di quel modello, quindi, non può essere se non un altro colpo alle idee mantenute così a lungo dalla sinistra britannica. Non solo lo sviluppo capitalista non è semplicemente una spinta alla grande scala; anche l'organizzazione statale su grande scala si è rivelata difficile. Al gigantismo socialista che arretra in Europa orientale subentra il gigantismo capitalista. Il pericolo è che senza una urgente revisione delle forme e della teoria del progetto alternativo socialista, il movimento operaio resterà soltanto con una controcultura, peraltro indebolita.

Non è consuetudine della sinistra britannica rivedere le proprie posizioni partendo dal problema delle piccole imprese. Lo fece Schumacher — ex marxista e dirigente del National Coal Board, l'ente statale del carbone — ma il motto « piccolo è bello » ha attratto i liberali e i verdi più che la sinistra. Come già osservato, in Gran Bretagna le piccole imprese hanno fatto parte, dal punto di vista teorico e politico, del campo non socialista, e sono state considerate con sospetto. Riconsiderare il pensiero economico della sinistra dal punto di vista delle dimensioni aziendali è stato di aiuto, anche perché ha riportato la discussione sulle due correnti sommerse (il movimento cooperativo e gli enti locali).

Porre la questione delle dimensioni aziendali al centro del dibattito vuol dire correre il rischio di un feticismo delle forme. Il suo valore sta in ciò che, andando oltre la forma, solleva la questione delle alternative tecnologiche e organizzative al fordismo pubblico e privato.

Quando esaminiamo queste questioni nel quadro dell'esperienza cooperativa e municipalistica, con la loro sensibilità per i settori e i luoghi, notiamo che i pilastri della politica socialista tradizionale (la proprietà sociale, la programmazione centrale e la redistribuzione) sono scorciatoie intellettuali al problema di un'alternativa all'avanzata internazionale del capitalismo. Questa alternativa deve avere le sue basi nella produzione e, in un'epoca in cui la produzione meccanizzata sta

cedendo il passo a quella di sistema, ciò significa che al centro di una politica economica socialista deve essere una sfida alla scala, alla tecnologia e alle strutture dei sistemi produttivi emergenti.

(Traduzione dall'inglese di Patrizia Bernardini)

ROBIN MURRAY

<sup>1</sup> Sidney e Beatrice Webb, *Problems of Modern Industry*, Longmans, ristampa dell'edizione del 1902.

<sup>2</sup> Ibid., « Introduzione ».

<sup>3</sup> Ibid., p. VI-VII.

<sup>4</sup> *Fabian Essays in Socialism*, a cura di George Bernard Shaw, London, Dolphin Doubleday, 1889, p. 91.

<sup>5</sup> Ibid., p. 130.

<sup>6</sup> Philip Snowden, *Socialism and Syndacalism*, Collins, 1913, p. 106 e 128.

<sup>7</sup> Stafford Cripps, *Why This Socialism*, Gollancz, 1934.

<sup>8</sup> G.D.H. Cole, *Chaos and Order in Industry*, Methuen, 1920, p. 41.

Venti anni dopo negli scritti di Cole non vi era neanche una traccia di nostalgia per la piccola impresa: « oggi la scelta non è più tra concorrenza e monopolio, tranne che nel settore sempre più ristretto in cui ancora sopravvivono le piccole imprese. Anche in questo settore però il monopolio acquista un maggior controllo. L'azienda " indipendente " deve comprare gran parte dei materiali grezzi e semifiniti dai monopolisti, ai prezzi da essi imposti. Il commerciante più piccolo è nelle mani del grande grossista e dei fornitori di " articoli in esclusiva ". Anche se il numero delle piccole aziende resta molto grande, la loro indipendenza reale è in costante diminuzione e, a prescindere dal controllo che le grandi aziende produttrici e intermediarie esercitano su di loro, esse dipendono dalle banche — esse stesse un ristretto cerchio di mercanti di denaro su grande scala — per il credito, senza il quale la maggior parte di esse non può svolgere nessuna attività. La scelta non è tra concorrenza e monopolio, ma tra capitalismo monopolista e socialismo monopolista » (da *A Plan for a Democratic Britain*, Labour Book Service, 1939).

<sup>9</sup> Jeffrey Helf, *Reactionary Modernism*, Cambridge, 1984, è un'interessante analisi del dibattito in Germania.

<sup>10</sup> L'accento posto dagli economisti socialdemocratici sui problemi della circolazione e della proprietà piuttosto che su quelli della produzione è messo in evidenza in un recente lavoro di Elizabeth Durbin, la figlia di Evan Durbin, *New Jerusalem: the Labour Party and the Economics of Democratic Socialism*, Routledge and Kegan Paul, 1985; v. anche il mio articolo *New Directions in Municipal Socialism*, in *Fabian Essays in Socialist Thought*, a cura di B. Pimlott, Heinemann, 1984, in cui sono confrontate le questioni relative alla produzione sollevate dal socialismo municipale inglese degli anni ottanta con il circolazionismo iniziale dei fabiani.

<sup>11</sup> Hugh Dalton, *Practical Socialism for Britain*, Routledge, 1935, p. 27.

<sup>12</sup> C.A.R. Crosland, *The Future of Socialism*, 1956, nuova edizione rivista Cape, 1964, p. 316. Gli stretti legami di Crosland con Dalton sono descritti nella biografia di Ben Pimlott, Hugh Dalton, Cape, 1985, p. 624 ss.

<sup>13</sup> Crosland, op. cit., p. 319.

<sup>14</sup> Douglas Jay, *The Socialist Case*, Faber and Faber, 1937. « È essenziale che ci sia un settore speculativo, per così dire, dell'economia nazionale, dove gli imprenditori più propensi a correre rischi mettano alla prova continuamente le nuove idee, verifichino le potenziali richieste e in generale sfruttino tutti i modi immaginabili e non di riunire domanda e offerta. Gli inizi di molte tra le industrie più grandi sono proprio questi » (p. 334).

<sup>15</sup> Austen Albu, *Industrial*, in *New Fabian Essays*, a cura di Richard Crossman, Turnstile Press, 1952, p. 139.

<sup>16</sup> Anthony Crosland, *Socialism Now*, Cape, 1974, p. 235.

<sup>17</sup> *Ibid.*, p. 235.

<sup>18</sup> Stuart Holland, *The Socialist Challenge*, Quartet, 1975, p. 202. V. anche p. 180 per uno schema che dimostra la necessità di un'azione politica che spinga alla modernizzazione le imprese più arretrate nel settore microeconomico.

<sup>20</sup> Per una recente versione della politica economica della sinistra laburista v. N. Costello, J. Michie e S. Milne, *Beyond the Casino Economy*, Verso, 1989.

<sup>19</sup> *Ibid.*, p. 397.

<sup>21</sup> Il Rapporto Bolton della Commissione di inchiesta sulle piccole imprese, ordinanza 4811, fu pubblicato dal poligrafico dello Stato nel 1971. In particolare v. la relazione del professor Chris Freeman sulle innovazioni sottoposte a inchiesta. Qualche anno dopo Harold Wilson, quando non era più primo ministro, presiedette una commissione sulle istituzioni finanziarie britanniche che si occupò anche delle questioni relative alle piccole imprese. V. The Wilson Committee, *Report of the Committee to Review the Functioning of Financial Institutions*, Hmso, 1979, e in particolare la relazione n. 3, « Studies of Small Firms' Financing ». Su Bolton e la questione della piccola impresa v. Al Rainnie, *Industrial Relations in Small Firms*, Routledge, 1989.

<sup>22</sup> Alan Bollard, *Technology, Economic Change and Small Firms*, « Lloyds Bank Review », gennaio 1983.

<sup>23</sup> Stuart Holland, op. cit., p. 50.

<sup>24</sup> La storia ufficiale delle cooperative è quella di Arnold Bonner, *British Cooperation*, pubblicata dall'Unione delle cooperative, edizione riveduta nel 1970. L'importante lavoro di Beatrice Webb fu scritto prima del suo matrimonio, quando l'autrice era ancora Beatrice Potter: *The Cooperative Movement in Great Britain*, Allen and Unwin, 1891. La Webb sosteneva che le cooperative di produzione erano ancora una forma di produzione per il profitto, e perciò ancora capitaliste, a differenza di quelle di consumo, che cercavano di ridurre i costi effettivi delle merci ridistribuendo i profitti ai soci tramite un dividendo. Numerose sono le storie di singole cooperative. Tra le più documentate sotto il profilo storico quella della Coop di Londra: W. Henry Brown, *A Century of London Cooperation*, pubblicata dalla commissione didattica della società cooperativa londinese, 1928.

<sup>25</sup> Durante il breve periodo in cui Tony Benn fu ministro dell'Industria, nel 1974-75, il governo laburista favorì la formazione di un certo numero di cooperative di produzione su ampia scala; negli anni ottanta molti consigli aziendali locali hanno dato la priorità alle cooperative nei loro programmi di investimento. Tuttavia il movimento sindacale ha mantenuto una posizione di diffidenza e ha considerato le cooperative come un pericolo per il pagamento delle quote sindacali da parte delle aziende e come un fattore di disgregazione della solidarietà sindacale. Sulla recente esperienza delle cooperative di produzione v. PA Management Consultants, *Workers' Cooperatives, Past, Present and Future*, 1985.

<sup>26</sup> Per una recente valutazione complessiva delle cooperative v. il docu-

mento del gruppo di strategia economica del comune di Londra, Glc, *The Co-op*, Londra, 1983.

<sup>27</sup> La conferenza di Webb apparve come Fabian Tract (opuscolo fabiano) n. 84 e fu ripubblicata in *Modern Socialism*, a cura di R.C.K. Ensor, Harper and Brothers, 1910, una raccolta che contiene anche una vigorosa difesa del socialismo municipale a Londra da parte di John Burns, uno dei leaders dei portuali nel 1889, membro del consiglio di contea di Londra, quindi deputato e presidente dell'ente per le amministrazioni locali nel governo liberale del 1905.

<sup>28</sup> Per un riassunto di questa esperienza v. Stephen Marks, *Local Enterprise Boards*, Centre for Local Economic Strategies, Alperton House, St. Mary's Parsonage, Manchester M3 2WJ, 1987.

<sup>29</sup> Greater London Council, Economic Policy Group, Strategy Document n. 4, *Small Firms and the London Industrial Strategy*, maggio 1983.

<sup>30</sup> Parte di questa attività è descritta in *A Taste of Power*, a cura di M. Mackintosh and H. Wainwright, Verso, 1987. V. anche il Rapporto sulla Ford del Glc, il risultato di un'inchiesta statale su quella azienda: Glc, *Ford Report*, 1986.

<sup>31</sup> Per i risultati dell'indagine v. Ellen Leopold, Ute Kowarzik e David Waite, *Inequality at Work in London's Small Firms*, London Strategic Policy Unit, 1987.

<sup>32</sup> Il resoconto più completo della strategia del Glc e del Gleb si trova in *The London Industrial Strategy*, Greater London Council, 1985, soprattutto nell'introduzione. I nuovi approcci strategici apparvero nel modo più chiaro negli studi settoriali sull'industria culturale, la sanità, i mobili e l'abbigliamento. Copia delle pubblicazioni del Glc si può chiedere al Centro per le strategie economiche locali (v. nota 28).

<sup>33</sup> Sulla questione della scala e del sistema v. i lavori di Raphie Kaplinsky, tra i quali i più recenti sono *Driving Force: global restructuring of technology, labour and investment in the automobile and components industries*, Westview Press, 1988, capitoli 2 e 8 (con Kurt Hoffman) e *Economies of Small, Intermediate Technology Press*, Londra, 1990. V. anche Carlotta Perez, *Micro electronics, Long Waves and World Structural Change: new perspectives for developing countries*, in « World Development », vol. 13, n. 3, 1985.

<sup>34</sup> I documenti strategici dell'Associazione degli enti locali del sud-est per la strategia di sviluppo economico possono esser richiesti a Seeds (South East Economic Development Strategy Association of Councils), Daneshill House, Danestrete, Stevenage, Herts, SG1 1HN.

<sup>35</sup> Cfr. R. Murray, *Il fordismo nell'economia sovietica*, « Il Ponte », n. 5, 1991, pp. 9-33 e *Fordismo occidentale e fordismo sovietico*, « Il Ponte », n. 6, 1991, pp. 30-53.

<sup>36</sup> Beatrice e Sidney Webb, *Soviet Communism: a new civilisation?*, seconda edizione, Longmans, 1937.