

JUSTIN GREENWOOD e MARK ASPINWALL (a cura di), *Collective Action in the European Union. Interests and the New Politics of Associability*, London-New York, Routledge, 1998, pp. XVIII-238, £ 17.99, Isbn 0-415-15975-X (pb).

Negli ultimi anni, l'attività dei gruppi d'interesse a livello europeo ha costituito l'oggetto di una letteratura in costante crescita, in cui già si contano alcuni testi «classici», come Mazey e Richardson (1993) e Greenwood, Grote e Ronit (1992). Con il presente volume, Justin Greenwood si accosta nuovamente a questo argomento. Il tema centrale riguarda le motivazioni che possono condurre alla creazione di un gruppo attivo a livello europeo, che influiscono sulla decisione di aderirvi e che ne ispirano l'azione. La discussione di tali fattori occupa i primi capitoli del testo, mentre i contributi successivi, più specifici, presentano la situazione dei tre ambiti sottoposti ad analisi: le grandi imprese, i gruppi che tutelano interessi generali (organizzazioni ambientaliste e di difesa dei consumatori) e le associazioni professionali.

Al vertice delle funzioni esercitate dagli euro-gruppi si collocano la rappresentanza degli interessi dei membri e l'offerta di informazioni su temi di rilievo europeo. In particolare, l'informazione rientra nella più vasta gamma dei servizi forniti dai gruppi, tra cui spiccano l'accesso dei membri a comitati consultivi dell'Ue, l'assistenza legale, la consulenza per l'avvio di procedure di vario tipo. I curatori rilevano come il rapporto tra attività informativa ed esercizio di influenza veda la preminenza della prima nell'azione dei gruppi ambientalisti e dei consumatori, mentre le organizzazioni imprenditoriali attribuiscono maggiore importanza ad una rappresentanza efficace entro gli organismi dell'Ue. Sulle diverse priorità stabilite dai gruppi pesa l'intreccio di interessi nazionali e locali, di componenti culturali e organizzative, che complica non solo l'azione collettiva, ma prima ancora il calcolo dei costi di transazione effettuato da ciascun membro, anche solo potenziale. Queste tensioni vengono illustrate in maniera incisiva nel saggio di Sidenius sulle organizzazioni danesi, in cui vengono messe a fuoco sia la prospettiva interna che quella europea. In alcuni campi, l'eterogeneità delle normative e le divisioni su base nazionale appaiono persistenti, mentre in altri – ed è il caso delle organizzazioni dei consumatori – si assiste al frequente superamento degli interessi particolari, con la concreta possibilità di raggiungere posizioni concordi. La stessa imprevedibilità della politica dell'Ue, divisa tra aspirazioni unitarie e pressioni locali, contribuisce a diversificare ulteriormente la strategia degli euro-gruppi.

Tuttavia, se si considera l'evoluzione storica e istituzionale che ha portato all'avvento dell'Ue, si riscontra un certo «euro-entusiasmo», anche perché i benefici collettivi sembrano aver assunto un'importanza maggiore rispetto a quelli selettivi nell'indirizzare l'azione dei gruppi (si veda il saggio finale di Aspinwall). Per altro verso, il fatto che

l'informazione costituisca tuttora una funzione e un incentivo importante dimostra che l'Ue rimane per molti una realtà poco nota, la cui scarsa conoscenza induce facilmente ad un atteggiamento passivo. Al contrario, taluni attori svolgono un ruolo attivo; è questo il caso delle grandi imprese, la cui rappresentanza si va differenziando funzionalmente rispetto a quella delle imprese piccole e medie. Anche se le peculiarità nazionali devono essere tenute presenti, si rileva il passaggio da un'originaria situazione di totale estraneità al rapporto diretto tra rappresentanti delle grandi imprese e membri della Commissione. Rispetto al Parlamento o ad altri organi comunitari, quest'ultima è la struttura di vertice che appare maggiormente in grado non solo di concentrare su di sé gli interessi, ma anche di aggregarli. Sul tema dell'associabilità degli imprenditori, il contributo di Grant Jordan è particolarmente interessante. Egli critica efficacemente sia gli assunti di base della teoria di Olson che l'eccessiva semplificazione dell'approccio di Offe e con una precisa articolazione in punti successivi, evidenzia come le diverse componenti di un gruppo d'interesse imprenditoriale siano difficili da armonizzare tra loro. Esistono motivazioni che rendono la *membership* razionale dal punto di vista economico, e altre che rispondono a imperativi diversi.

Il volume si presenta compatto e con uno stretto raccordo tra parti generali e saggi specifici. La scelta di delimitare l'analisi ad alcuni settori determinati risulta complessivamente valida sul piano dell'efficacia espositiva e, in prospettiva, dell'«utilità» del testo. A questo proposito, è auspicabile che i curatori mantengano l'impegno a pubblicare in tempi brevi i risultati completi della ricerca empirica che ha offerto lo spunto per la composizione di questo lavoro.

[Alessia Vatta]

FRITZ W. SHARPF, *Governare l'Europa. Legittimità democratica ed efficacia delle politiche nell'Unione Europea*, Bologna, Il Mulino, 1999, pp. 228.

La globalizzazione dei mercati ha posto «i regimi politico-economici e lo stato sociale del dopoguerra [...] sotto assedio». In quanto gli stati nazionali, se non sono disponibili a limitare drasticamente le politiche di protezione sociale, sono costretti a spostare il peso tributario a copertura dei relativi costi dai redditi da capitale a quelli legati a fattori «immobili» come i salari e le spese per consumi. Per favorire la profittabilità degli investimenti e attrarre quindi i capitali sono spinti inoltre a ridurre i vincoli regolativi sull'impiego del lavoro o sulla generazione di esternalità ambientali. Una tale «competizione regolativa» finisce peraltro per assumere i caratteri di un dilemma del prigioniero, «in cui tutti i paesi in competizione sono tentati dal fare concessioni