

Relations industrielles Industrial Relations



Industrial Relations in India, N.F. Dufty, Alliad Publishers Private Ltd., Bombay, 1964. 168 pages.

Alan Barrett

Volume 21, Number 3, 1966

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/027722ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/027722ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Barrett, A. (1966). Review of [*Industrial Relations in India*, N.F. Dufty, Alliad Publishers Private Ltd., Bombay, 1964. 168 pages.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 21(3), 470–470. <https://doi.org/10.7202/027722ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1966

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

of that light spread into what is now a shady area of study in Canada.

Alan BARRETT

Industrial Relations in India, N.F. Dufty, Allied Publishers Private Ltd., Bombay, 1964. 168 pages.

Industrial Relations in India examines that country's industrial relations structure under three aspects: the Indian trade union movement, industrial relations and labour legislation and wages in India.

The account of the Indian trade union movement extends over roughly 85 years; the period being conveniently divided into four sections; the pre 1920 era, before the formation of the all-India Trade Union Congress, the inter-war years which followed it and finally the past independent period from 1947 until 1962.

The chapter dealing with labour legislation is largely historical. Of interest is the author's analysis of the reasons underlying the relative inefficiency of collective bargaining as it is known in other countries and the reasons underlying these difficulties are treated with insight and sympathy.

The chapter on wages presents a brief outline of the development of minimum wage legislation and a description of the tripartite wage boards that characterizes much of India's wage policies. Wage setting by industrial courts and tribunals is also examined. The discussion of wage policy as such is limited to broad issues and the chapter is without statistical analysis.

A brief concluding chapter consists of a summary view of development of the Indian industrial relations system and some brief speculations about the future developments with a suggestion for certain lines of improvement that might profitably be followed, as stated, by the obviously well informed and frequent visitor to India.

While limited in scope and technical depth, this small volume could nonetheless well serve as an excellent introductory study of industrial relations in India.

Alan BARRETT

Canadian Business Organization & Management, William H. Pugsley, McGraw-Hill Company of Canada Limited, Scarborough, Ontario, 1965. 547 pages.

D'après les quelques parties que nous en avons parcourues, le livre du professeur Pugsley apporte une contribution très valable à la gestion de l'entreprise. L'auteur a su relever un défi difficile: couvrir convenablement bien à peu près tous les aspects d'un sujet aussi vaste. Qu'il suffise d'abord d'énumérer les titres des chapitres pour constater l'étendue du volume: quatre siècles d'affaires; formes juridiques; organisation; finance; production; marketing; personnel; réglementation gouvernementale des entreprises; objectifs, politiques et administration; le futur. On verra plus bas que les aspects sont également bien traités, compte tenu du peu d'espace forcément consacré à chacun d'eux. Il reste en effet inévitable que le texte perde en profondeur ce qu'il gagne en étendue.

Pour apprécier convenablement et honnêtement la qualité de l'exposé, nous nous attarderons à quelques-uns des quelque 250 aspects couverts par l'auteur. En premier lieu, considérons brièvement la partie se rapportant aux formes juridiques de l'entreprise. L'auteur décrit ces différentes formes et insiste particulièrement sur les avantages et désavantages de chacune des trois principales, soient l'entreprise individuelle, l'entreprise sociétaire et la corporation. Il va sans dire qu'il s'étend, comme il se doit, beaucoup plus longuement sur la troisième forme que sur les deux autres.

A l'occasion de la partie portant sur la finance, il est intéressant de signaler le succès remarquable de l'auteur à ordonner et à analyser les divers aspects, de façon à les lier les uns aux autres et à utiliser à bon escient dans le déroulement de l'exposé les connaissances déjà acquises précédemment par le lecteur. Bien entendu, ceci vaut surtout, et à juste titre, à l'intérieur de chacune des dix grandes parties.

La clarté de l'exposé ajoute certes à la qualité du livre. De plus, l'auteur utilise fréquemment et fort heureusement des exemples simples pour illustrer l'essentiel des aspects étudiés. Il est toutefois inévitable dans un ouvrage du genre que l'auteur ne réussisse pas toujours à faire ressortir suffisamment bien les caractéristiques primordiales de certains aspects. Ainsi, le lecteur averti trouvera trop forte l'emphase placée sur la mesure du profit plutôt que sur la distinction essentielle entre coûts fixes et variables, en ce qui concerne le « direct costing ».

Somme toute, **Canadian Business Organization and Management** peut certainement