

ATTUALITA' DELLE COOPERATIVE

di Bruno Jossa

1. Introduzione

Negli ultimi 50 anni, con un ritardo non facilmente spiegabile, la teoria economica ha elaborato una teoria delle cooperative di produzione ormai notevolmente ricca e compiuta. Ma nel corso degli anni, e soprattutto negli ultimi quindici-venti, la scena economica è notevolmente cambiata e già sorge il problema se «la nuova» teoria economica delle cooperative sia ancora attuale. Gli ultimi anni hanno visto l'affermarsi della globalizzazione, di cui tanto si parla, e la globalizzazione, si dice, è sia causa che effetto di un cambiamento nel processo produttivo, con il lavoro manuale che tende ad essere sempre più sostituito con il lavoro intellettuale e con il sistema delle imprese che è già in buona parte passato e va ancora e sempre più passando da un sistema «a cascata» ad un sistema «a rete» o da un sistema fordista ad uno post-fordista. Che influenza ha ciò sulla teoria economica delle cooperative di cui attualmente si dispone? E che influenza ha ciò sulla sopravvivenza stessa delle cooperative?

Il processo di globalizzazione, come è noto, è il progressivo ampliamento delle dimensioni dei mercati a livello mondiale, dovuto all'abbassamento dei costi di trasporto e di comunicazione e alla progressiva eliminazione delle barriere tariffarie. Il processo è stato favorito dall'enorme sviluppo dei mercati finanziari che, consentendo movimenti molto rapidi dei capitali da un paese all'altro, integra l'economia dei diversi paesi¹. Il ruolo della tecnologia è fondamentale a riguardo, perché l'abbassamento dei costi trasporto e soprattutto di quelli di comunicazione è dovuto in gran parte al diffondersi delle tecnologie dell'informatica. E il ruolo centrale della tecnologia dell'informazione ha effetti importanti sulla dimensione ottima delle imprese e soprattutto sul livello di istruzione richiesto ai lavoratori. Semplificando si può dire che, mentre in epoca fordista fondamentale era il ruolo del lavoro manuale, nell'era della globalizzazione diventa fondamentale il capitale umano di cui i lavoratori e, quindi, le imprese dispongono.

Ciò, come si diceva, pone due diversi, ma collegati problemi, di cui questo scritto si occupa. Il primo è se l'impresa cooperativa conservi ancora tutta la sua vitalità o se non stia diventando un tipo di impresa superato. Il secondo è se la teorizzazione degli economisti del modello d'impresa cooperativo vada diventando più o meno attuale rispetto ai modelli di cooperative oggi esistenti, che sono alquanto diversi dal primo. I due problemi vanno trattati assieme perché, anche se si ritiene

che il primo sia quello più interessante, esso può essere risolto solo se si ha ben chiaro qual è il modello teorico migliore per spiegare il comportamento delle imprese cooperative.

Un problema preliminare, che può esser trattato brevemente qui in apertura è se la globalizzazione tende a creare tanta convergenza tra i sistemi economici che si deve escludere che alla lunga due modelli di economia di mercato possano coesistere. Numerosi autori hanno sostenuto l'idea che la globalizzazione genera concorrenza tra regole del gioco di mercato stabilite dai diversi governi e fa sì che le regole che vengono a prevalere alla fine in tutti i paesi siano quelle che determinano la maggior efficienza delle imprese. La globalizzazione, infatti, con l'apertura dei confini nazionali causa deregolamentazione e induce le imprese a collocarsi nel paese ove siano meno gravate da tasse e da vincoli. La possibilità per le imprese di muoversi liberamente tra paesi obbliga così i governi a scegliere il sistema fiscale più efficiente e finisce per determinare la convergenza sia tra i sistemi fiscali sia, più in generale, tra i diversi modelli di economia di mercato.

Una tesi diversa sulla convergenza è quella sostenuta da Kester [1996], per il quale i sistemi economici sono molto complessi e la concorrenza generata dalla globalizzazione non è tra sistemi, ma tra le parti di essi; ed è, pertanto, ben possibile che un modello di economia di mercato incorpori col tempo parti di un altro modello senza con ciò perdere inizialmente la sua specificità. La concorrenza tra sistemi è, dunque, opportuna perché facilita la ricerca di soluzioni migliori attraverso tentativi ed errori e non determina rapidamente la convergenza; ma, alla lunga, sia pur attraverso la creazione di un puzzle di sistemi, anche secondo questo modo di vedere le cose la concorrenza determina inevitabilmente convergenza.

Streeten, in un saggio in argomento [1996], ci ricorda che la globalizzazione, generando maggiore concorrenza, può peggiorare la qualità della vita, e ciò può giustificare una certa misura di protezionismo. Egli osserva, inoltre, che «lo smantellamento delle barriere commerciali crea le sfide che rafforzano i diversi stili locali» [p. 240]. Ma anche egli non giunge a negare che la globalizzazione generi convergenza.

Astroy [1996] e Kester [1996], in altri scritti in argomento, concordano nel ritenere che equità ed efficienza sono i due valori guida alla base delle scelte di politica economica; «tuttavia, dato che l'equità viene definita come quella che massimizza il grado di apertura alla concorrenza conferendo a ciascuno eguali opportunità di partecipazione e dato che la concorrenza è ritenuta importante perché porta ad una maggiore efficienza, alla fine è quest'ultima ad avere la sovranità; è l'efficienza il valore supremo dal quale derivano tutti gli altri valori» [Dore 1996, p. 242]. E l'autore ora citato, pur facendo appello all'altruismo, nel valutare una serie di contributi sulla globalizzazione, osserva

che equità e solidarietà sociale difficilmente sopravviveranno, data la forza della mercatizzazione [Dore 1996, p. 244].

L'idea che la globalizzazione generi convergenza è, dunque, ampiamente accettata. Tuttavia, anche se si vuole accettare appieno quest'idea, ciò non toglie che il movimento cooperativo e le sue teorizzazioni possano oggi apparire più attuali che mai, perché le cooperative, se ben organizzate, possono essere più efficienti delle imprese capitalistiche e nulla esclude che, alla lunga, a prevalere sia proprio un sistema economico di imprese democratiche, anziché le imprese capitalistiche.

Quel che bisogna, allora, in primo luogo chiarire è come le imprese cooperative vadano organizzate, se si vuole che esse siano veramente efficienti.

2. La teoria economica delle cooperative di produzione e il movente di lucro

La teoria economica delle cooperative di produzione nasce, tardivamente come si diceva, con le opere di Ward, 1958, e Vanek, 1970. Essa definisce le imprese cooperative come imprese gestite dal lavoro in base al principio «una testa, un voto» e le contrappone alle imprese capitalistiche, le imprese gestite dal capitale in base al principio «un euro, un voto». Le imprese gestite dal lavoro perseguono, naturalmente, per la loro stessa natura, gli interessi dei soci lavoratori e tendono, quindi, a rendere massima la soddisfazione di essi; per questo le cooperative, per la teoria economica, possono perseguire lo scopo di lucro, anche se questo non è certo l'unico scopo che guida la loro azione, perché il guadagno in denaro è solo una delle componenti della soddisfazione di chi produce. Prestigio, riduzione della penosità del lavoro, sicurezza nel lavoro e del posto di lavoro e difesa dell'ambiente (di lavoro e non) sono altri possibili scopi che una cooperativa può perseguire. Per questo è corretto anche dire che le cooperative, così come disegnate dagli economisti, perseguono «lo scopo mutualistico», prescritto dall'art. 45 della nostra costituzione.

I giuristi, è noto, ritengono che le cooperative debbano perseguire lo scopo mutualistico e che non debbano perseguire prevalentemente lo scopo di lucro; ma è, poi, vero che giuristi e operatori abbiano una concezione delle cooperative così diversa da quella degli economisti? Oggi ciò non è più vero. Scrive, ad es., Prandini: «L'impresa capitalistica esiste e opera in funzione del capitale alla cui crescita (quindi al profitto) sono subordinate tutte le altre sue componenti. Nell'impresa cooperativa, viceversa, è il capitale ad essere subordinato al fine della cooperativa stessa, che è la crescita umana del gruppo che le ha dato vita, e, più in generale, della società civile in cui il gruppo è inserito» [Prandini 1982, p. 32; cfr. anche Galgano 1974, pp. 170-71]. Questa distinzione è sostanzialmente identica a quella da noi tracciata.

Ma vi è di più. Secondo Galgano, «la specificità dell'impresa cooperativa è ben nota: essa non deve remunerare il capitale oltre il tasso di interesse legale; non distribuisce ai soci le eccedenze attive di bilancio nella forma dell'utile (che è proporzionale al contributo di ciascun socio alla formazione di capitale sociale), ma nella forma del ristorno (che è proporzionale, nelle cooperative di produzione, al contributo di ciascun socio nella erogazione della forza lavoro, nelle altre cooperative, alla fruizione dei servizi offerti dalla cooperativa» [cfr. Galgano 1982, p. 79]. Questa è una definizione dell'impresa cooperativa molto simile a quella data dagli economisti e, se riferita alle cooperative di produzione, diventa quasi identica alla definizione degli economisti della cooperativa Lmf², se si suppone che uno degli scopi della cooperativa possa essere la massimizzazione del ristorno.

Secondo la legislazione italiana, tuttavia, le cooperative non possono far ricorso al ristorno senza limiti precisi. L'art. 45 della Costituzione prescrive, infatti, come è ben noto, che le cooperative non possano perseguire liberamente «lo scopo speculativo».

Il problema che, allora, si pone, con riferimento al tema di questo studio, è se la globalizzazione rende più o meno attuale il modello di cooperativa teorizzato dagli economisti. La globalizzazione, come si diceva, è un ulteriore allargamento dei mercati, una caduta di barriere agli scambi che accrescono la concorrenza e riducono il potere di controllo degli stati. Essa può esser vista, dunque, come uno stadio del capitalismo che potenzia il mercato e riduce, almeno nella sua fase attuale, il ruolo dell'intervento pubblico. Di conseguenza, la globalizzazione rende più attuale la teorizzazione delle cooperative degli economisti nel confronto con le opinioni ancor oggi diffuse nel movimento cooperativo. Con il sostenere che l'impresa cooperativa debba perseguire liberamente lo scopo di lucro, la teorizzazione degli economisti fornisce alle imprese cooperative tutta la forza necessaria per vincere la concorrenza con le imprese rivali. E', invece, indubbio che l'art. 45 della nostra costituzione, con la richiesta alle cooperative di non perseguire «lo scopo speculativo», indebolisce le imprese gestite dai lavoratori e le rende perdenti nella lotta competitiva nell'era della globalizzazione³.

3. La democrazia economica è di ostacolo all'efficienza delle cooperative?

Di nuovo con riferimento alla definizione dell'impresa cooperativa o ai suoi caratteri distintivi essenziali, vi è una differenza tra le idee più diffuse nel movimento cooperativo riguardo al gran problema della democrazia nell'impresa e le opinioni degli economisti, di quelli in particolare che danno peso al contributo di Hansmann, 1996.

A giudizio di Hansmann, la spiegazione principale della scarsa diffusione delle imprese democratiche sta nel costo della democrazia. Creare un'impresa ben funzionante ove il potere di decisione è diviso tra molte persone, che hanno interessi diversi, è difficile – ha scritto Hansmann – «e i problemi coinvolti – che potrebbero esser definiti la politica interna dell'impresa o, più astrattamente, i costi delle decisioni collettive – hanno implicazioni critiche sulla struttura della proprietà che noi osserviamo e sui modi in cui le imprese sono organizzate internamente. Quest'argomento fondamentale ha ricevuto assai poca attenzione» [Hansmann 1996, p. 2].

Che la democrazia sul posto di lavoro sia un bene molto apprezzato dai lavoratori è opinione diffusa. Come è stato osservato, «una panoplia impressionante di risultati di ricerca dimostra in modo coerente che la soddisfazione nel lavoro aumenta significativamente se i lavoratori hanno maggior potere di prendere decisioni sul lavoro. In una grande varietà di situazioni di lavoro e tra lavoratori di livelli di abilità ampiamente differenti si è visto che la soddisfazione del lavoro cresce anche se il processo tecnico di produzione e i compiti stessi dei lavoratori restano immutati» [Blumberg 1973, p. 151].

Ma la democrazia ha i suoi costi. Uno di essi, è noto, è che la democrazia può mettere l'una contro l'altra maggioranza e opposizione. Nelle imprese capitalistiche i lavoratori non hanno alcun potere decisionale, ma essi possono, come si dice, «votare con i piedi». Non avendo, comunque, nessun potere decisionale, non potendo, cioè, esprimere, in linea di massima, alcuna «voce», i lavoratori dell'impresa capitalistica devono necessariamente accettare il ruolo a loro assegnato e «si rassegnano» a non veder rispettate le loro esigenze. Nelle imprese democratiche, invece, i lavoratori hanno la «voce» e, se vengono messi in minoranza, soffrono perché la loro voce non è ascoltata e possono essere portati a ribellarsi alle decisioni della maggioranza, ritenendo prevaricatrice la volontà di chi non ha ascoltato le loro voci. Ciò può mettere gli uni contro gli altri i soci della cooperativa, può rendere non cooperativa la minoranza e può dar luogo a tentativi continui di capovolgere le decisioni prese.

I costi di cui trattasi possono essere ulteriormente aggravati se a prevalere nelle decisioni non sia una maggioranza, ma una minoranza particolarmente attiva e capace, che, contando sul disinteresse di molti o avendo una maggior conoscenza della situazione, riesce ad imporre la sua volontà alla maggioranza, come spesso avviene. Ciò è tanto vero che si può giungere a credere che nelle imprese democratiche ci possa essere meno cooperazione tra i soci che nelle imprese capitalistiche⁴.

Un altro grosso costo della democrazia sta nel fatto che le decisioni collettive richiedono tempo e impegno. Se chi decide vuole contentare un po' tutti, infatti, deve darsi da fare per conoscere le

preferenze dei partecipanti all'iniziativa, deve indire incontri per scambiarsi le opinioni, deve procedere a votazioni. Nelle decisioni collettive, si sa, non vi è un'unica scelta possibile, anche se ognuno ha preferenze ben stabilite, e le votazioni possono essere soggette a cicli, che sono tanto più probabili quanto più le preferenze sono eterogenee. Il carattere ciclico delle decisioni collettive, per di più, induce a tentativi di manipolare le votazioni [cfr. Weingast e Marshall 1988, p. 32 e Hansmann 1996, pp. 41-42].

Un altro dei costi della democrazia è la sua tendenza fortemente egualitaria, perché essa fa sì che le imprese democratiche tendano a differenziare assai poco i redditi al loro interno e talora a pagare a tutti lo stesso reddito. Questo è un fatto stupefacente – scrive Hansmann [p. 93] – perché una cooperativa di avvocati, ad esempio, può ben monitorare la produttività dei suoi soci, e, se paga tutti allo stesso modo, viene a perdere in buona parte gli incentivi che spingono i singoli a produrre di più per guadagnare di più. La conseguenza di ciò è, tuttavia, che le imprese democratiche possono affermarsi solo in quelle attività ove le prestazioni lavorative richieste sono assai simili tra loro o in quelle, come le cooperative di tassisti, ove la produttività dei singoli è facilmente e precisamente misurabile.

Ai nostri fini, per il punto che stiamo trattando, quel che bisogna notare è che la spiegazione di questa tendenza all'egualitarismo per Hansmann è da cercare nella difficoltà di prendere decisioni collettive, quando gli interessi non sono simili, e nel desiderio di non creare contrasti tra i soci⁵.

Queste idee di Hansmann sono ampiamente condivise dagli economisti. Di conseguenza essi, che tendono a rendere l'impresa quanto più efficiente sia possibile, sono per lo più del parere che le cooperative debbano delegare la gestione delle imprese a manager professionisti. Ma questo è in contrasto con le idee di quegli esponenti e teorici del movimento cooperativo, che vogliono lasciare quanto più è possibile la gestione nelle mani dei lavoratori soci⁶.

A riguardo, dunque, è facile argomentare che la globalizzazione, richiedendo la massima efficienza, sta rendendo sempre più attuali le opinioni degli economisti; e il problema diventa molto più rilevante se si considera che gli orientamenti recenti della tecnica, come diremo, tendono sempre più a dar vita alle imprese a rete, le quali funzionano assai meglio se gestite da manager.

4. Sull'ottima dimensione delle imprese cooperative

Passiamo, ora, ad un diverso problema. La difficoltà maggiore delle cooperative di produzione è, come è noto, «il problema del collaterale». Il problema del finanziamento – ha scritto Drèze, 1993 [p. 261] – è «centrale per comprendere perché la gestione del lavoro non si diffonde nelle economie

capitalistiche». E il problema è particolarmente grave per le imprese che, seguendo la teorizzazione di Vanek, si organizzano nella forma delle Lmf, cioè delle imprese che si finanziano solo con capitale di prestito e tengono così distinti i redditi di capitale dai redditi di lavoro.

Il problema della difficoltà di finanziamento per l'impresa Lmf è stato posto dalla letteratura economica recente nel modo seguente. Chi finanzia un'impresa democratica – si osserva innanzitutto – ha facilmente timore di perdere i suoi soldi, perché i soci dell'impresa, non essendo capitalisti, non danno, di regola, garanzie sufficienti di poter rimborsare i prestiti ricevuti, se gli affari vanno male. Chi finanzia un'impresa, inoltre – si aggiunge – è disposto tanto più a concedere un prestito, quanto più l'impresa si autofinanzia, perché chi è disposto a rischiare il suo capitale mostra con ciò di avere (egli per primo) fiducia nella sua iniziativa; il finanziatore esterno di un'impresa, pertanto, anche per questa ragione chiederà un tasso di interesse tanto più alto quanto minore è la percentuale dell'investimento finanziata con capitale dei soci dell'impresa. Il rischio per i lavoratori che sono percettori di un reddito d'impresa, poi, cresce man mano che aumenta la percentuale degli investimenti finanziata con capitale di prestito [secondo «il principio del rischio crescente» di Kalecki 1937; cfr. anche Baumol 1953-54 e Stiglitz 1969]. Se, pertanto, un'impresa autogestita è una LMF e si finanzia solo con capitale di prestito, il rischio d'insuccesso per i soci dell'impresa sarà massimo.

A giudizio di Drèze [1989, cap. IV e 1993, pp. 257-262], si può aggiungere, quando il rapporto capitale-lavoro è particolarmente alto e quando l'attività è particolarmente rischiosa, per l'impresa autogestita vi sono altre grosse difficoltà nel procurarsi il capitale necessario, al punto che può essere inevitabile ricorrere al capitale di rischio; ed è interessante ricordare a riguardo che la società per azioni fu introdotta e si è affermata nel capitalismo proprio perché è riuscita a risolvere il problema del finanziamento per i due casi più difficili di cui si è detto. In altre parole, secondo questa argomentazione, quando il rapporto capitale-lavoro è particolarmente alto o l'impresa è particolarmente rischiosa, gran parte del reddito dell'impresa è reddito di capitale e, se il capitale prestato è a reddito fisso e va pagato prima, ogni situazione di crisi tenderà a contrarre fortemente il reddito di lavoro, che potrà facilmente diventare negativo⁷.

Un argomento che è stato spesso proposto dalla letteratura economica recente, infine, è che può esser considerato rilevante per la Lmf, e che la difficoltà di reperire fondi nasce dal fatto che, se la responsabilità è limitata, l'impresa ha convenienza a comportarsi opportunisticamente, o usando i fondi per il consumo di chi prende le decisioni o facendo investimenti particolarmente rischiosi; nel caso, infatti, i guadagni vanno all'impresa, mentre le perdite sarebbero sopportate solo da chi

fornisce i fondi [cfr. Drèze 1976; Schlicht e Weizsäcker, p. 177; Gui 1982 e 1985; Putterman, Roemer e Silvestre 1998, pp. 886-97; Pittatore e Turati 2000, p. 27].

Quanto detto pone vari problemi nell'ambito del tema di cui andiamo occupandoci. Innanzitutto, è ragionevole suggerire che le cooperative debbano organizzarsi nella forma delle Lmf, come fanno molti economisti, o è preferibile per esse la forma Wmf, che non separa i redditi di lavoro dai redditi di capitale, come preferisce il movimento cooperativo? Quest'ultimo, anche per ovviare alle difficoltà di finanziamento, ha prescritto, come sappiamo, alle imprese di non distribuire liberamente gli utili ai soci, ma di mandarli a riserva, in modo da garantire l'accumulazione di capitale; e, così facendo, ha favorito la creazione di cooperative Wmf. Può sembrare, perciò, che siano gli economisti, con la loro difesa delle Lmf, che non si rendono conto a sufficienza delle difficoltà di finanziamento delle cooperative.

In secondo luogo, le difficoltà di finanziamento di un'impresa si collegano strettamente alle sue dimensioni, perché sono soprattutto le imprese di piccole dimensioni che non riescono a trovare i fondi per i loro investimenti. Qual è, dunque, l'ottima dimensione di un'impresa cooperativa?

Cominciamo, allora, con esaminare il primo dei due problemi. La Lmf è stata suggerita da Vanek perché non va incontro a sottoinvestimento [cfr. Vanek 1971a e 1971b] e viene preferita oggi da molti economisti anche perché, separando i redditi di lavoro dai redditi di capitale, distribuisce ai soci un reddito di puro lavoro e non un reddito misto di capitale e lavoro, come la Wmf. La Lmf appare, perciò, ed è, il tipo «puro» di impresa cooperativa, che può essere letteralmente contrapposto all'impresa capitalistica [cfr. Jossa 2005, cap. III]. Ma è, poi, vero che essa ha più difficoltà di finanziamento?

La Lmf viene talora definita (appunto per distinguerla dalla Wmf) come la cooperativa che non può autofinanziarsi. Ma non di questo si tratta, certo. La cooperativa Lmf, come è stato oggi ben chiarito, si può liberamente autofinanziare accantonando gli utili di impresa, ma deve nel caso aver cura di dare in contropartita ai soci titoli obbligazionari nella misura in cui ciascuno di essi contribuisce al finanziamento dell'impresa. In altre parole, nell'autofinanziarsi mediante gli utili, l'impresa deve assegnare ai suoi soci-lavoratori un ammontare di titoli pari agli utili che essi non vengono a percepire.

Se quanto detto è vero, la ragione per preferire le Wmf alle Lmf appare assai più debole di quanto non si creda e le ragioni per preferire le Lmf alle Wmf, che sono assai forti, finiscono per prevalere.

Ma quanto detto che cosa ha a che vedere con il secondo problema di cui si è detto, quello dell'ottima dimensione delle imprese? Chi ritiene che il problema del collaterale sia la spiegazione principale del perché le cooperative non si affermano a sufficienza è portato a dire che le cooperative da difendere teoricamente sono quelle di medio-grandi dimensioni. Quando i soci sono nullatenenti, infatti, è la cooperativa di piccole dimensioni che non fornisce garanzie sufficienti ai finanziatori. Si confronti, infatti, come devesi⁸, un'impresa democratica già operante di dimensioni medio-grandi con una società per azioni. Ci sono argomenti per dire che l'impresa gestita dai lavoratori ha maggiori difficoltà di finanziamento dell'impresa capitalistica?

Chi finanzia un'impresa democratica rispetto a chi finanzia una società per azioni ha l'ovvio svantaggio di non poter scegliere se comprare azioni o obbligazioni; e si tratta di uno svantaggio non lieve. Ma vi è ragione di credere [cfr. Jossa 2005, pp. 221-23] che l'impresa democratica tende a fare investimenti meno rischiosi dell'impresa capitalistica; e questo è un primo argomento per dire che chi finanzia una cooperativa può andare incontro a rischi minori di chi finanzia un'impresa capitalistica.

In secondo luogo, il rischio per i finanziatori della Lmf tende ad essere minore del rischio per i finanziatori di una società per azioni, perché, mentre in quest'ultima il lavoro è retribuito prima del capitale, nelle imprese cooperative il capitale di prestito è retribuito prima del lavoro. Nelle imprese capitalistiche il lavoro è retribuito mese per mese, contemporaneamente allo svolgersi dell'attività produttiva, mentre il capitale di prestito è retribuito ad intervalli più lunghi e il capitale di rischio si appropria del residuo; nelle cooperative, invece, è il lavoro che viene retribuito per ultimo. Un prestito ad una cooperativa, pertanto, è più garantito di un prestito ad una società per azioni⁹; e questo è, ovviamente, un argomento importante per criticare l'opinione che le cooperative hanno difficoltà particolarmente forti nel raccogliere finanziamenti¹⁰.

Quanto detto vale a chiarire che anche per questa ragione la globalizzazione rende più attuale la teorizzazione delle imprese cooperative degli economisti. La globalizzazione tende a favorire le imprese di grandi dimensioni, che meglio possono competere con le imprese rivali nel mercato mondiale¹¹. Importanti componenti del movimento cooperativo tendono, invece, tradizionalmente a favorire le imprese di piccole dimensioni¹². Di contro, quindi, all'opinione di quanti ritengono che le cooperative perdono la loro specificità se sono di grandi dimensioni, la globalizzazione rende più attuale l'opinione di quelli tra gli economisti che credono che le cooperative debbano essere di dimensioni non piccole.

5. *Le nuove tecnologie e le cooperative*

Dopo aver chiarito alcuni aspetti importanti per quanto riguarda l'attualità della teoria economica delle cooperative di produzione, cerchiamo ora di vedere se l'evoluzione della tecnica tenda a rendere più obsoleta o più attuale l'impresa gestita dai lavoratori.

La natura delle nuove tecnologie nell'era dell'informatica è stata ampiamente studiata dagli economisti e i tratti distintivi di esse sono oggi ben noti. Prima della diffusione dell'informatica le scoperte scientifiche e tecnologiche venivano, per lo più, considerate opera di menti particolarmente dotate e si riteneva che nascessero fuori dal contesto produttivo in senso stretto. Oggi, invece, si è concordi nel dire che le innovazioni nascono soprattutto nella grande impresa e che il processo innovativo non avviene né linearmente né più ad opera di individui isolati, ma ha natura di sistema. Esso coinvolge imprese e università, finanziatori e istituti di ricerca e richiede capacità e competenze di vario genere ed è un processo sia *path dependent* che legato al complesso delle istituzioni del paese; e le istituzioni che favoriscono il progresso della tecnica sono profondamente inserite nella società e nei suoi valori. Nello studio delle innovazioni, pertanto, oggi si indaga sulla loro natura di sistema, sia in senso geografico che funzionale.

Un'idea di cui molto si è discusso in passato, che prende avvio da un noto lavoro di Schmookler, 1966, è se il processo innovativo sia «tirato dalla domanda» o «spinto dai costi», cioè se sia il mercato, con i suoi movimenti, che spinge le imprese a far ricerche scientifiche e tecnologiche o siano i centri di ricerca delle imprese a determinare il flusso delle innovazioni. Le innovazioni che nascono dal mercato sono più di tipo continuo e incrementale, quelle che nascono dalle imprese sono più di tipo discontinuo e occasionale. Ma è ragionevole credere che il sistema delle innovazioni è un po' dell'un tipo e un po' dell'altro.

I progressi tecnologici più vistosi avvengono per lo più nei paesi più avanzati; ma la crescita economica di un paese è più spesso il risultato dell'imitazione delle tecniche già in uso nei paesi più avanzati da parte di quei paesi che dispongono di una vasta manodopera istruita a basso costo, come oggi la Cina, e di molto risparmio. E il risparmio, bisogna ricordare con Modigliani, non dipende tanto dal livello del reddito quanto dalla crescita del reddito. Innovazioni e crescita, pertanto, sono legati da rapporti di causazione reciproci.

Il sistema delle innovazioni è un network e, in senso più ristretto, un sistema «a rete», ove fondamentali sono i legami tra le imprese; e il network che si viene a creare dipende sia dalla natura dei prodotti, sia dai servizi di trasporto, di telecomunicazione e della rete di accordi tra le imprese, sia dal sistema di brevetti esistenti e dai finanziamenti pubblici alla ricerca. In Italia, come in altri

paesi, si è avuto di recente un passaggio da un sistema «a colonne», con integrazione verticale tra le imprese, ad un sistema «a rete» in cui ogni impresa si specializza in una o in poche fasi e si collega, poi, alle altre imprese, come in una catena di montaggio. L'impresa a rete, di conseguenza, riesce a fornire ai clienti servizi più personalizzati e di qualità migliore. Ma la competitività di un paese, l'efficienza delle sue reti di imprese, dipende molto anche dalla leadership che i protagonisti delle filiere riescono ad esercitare sulle imprese ad essi collegate.

Ma non è solo il sistema delle innovazioni che ha favorito l'organizzazione delle imprese «a rete». Quando, alla fine degli anni Settanta, l'aumento dei costi di produzione impose alle imprese un'organizzazione più flessibile, si osservò che un sistema a rete in cui ogni impresa si specializza in una o poche fasi soltanto di un processo produttivo o nella produzione di una sola componente della produzione di diversi tipi di beni, è più efficiente, non solo perché consente di introdurre un maggior numero di innovazioni e di usare attrezzature più progredite, ma anche perché consente di utilizzare meglio le attrezzature di capitale disponibili e di fornire ai clienti prestazioni più personalizzate [cfr. Micelli 2001 e Frigerio 2005, pp. 98-99].

Questi aspetti della tecnologia di oggi pongono il problema se l'impresa cooperativa tenda ad essere superata oppure no.

La risposta a riguardo sembra essere chiaramente negativa se si accetta l'idea degli economisti che le cooperative debbano essere gestite da manager professionisti, lasciando uno spazio limitato alle decisioni delle assemblee. Nella ricerca dell'ottima tecnologia non c'è, infatti, ragione per credere che i manager delle società per azioni siano più efficienti dei manager delle cooperative. Se, in particolare, un rapido progresso della tecnica richiede che si organizzino uffici studi nelle imprese, non vi è ragione per credere che ciò possa farsi meglio nelle imprese capitalistiche che in quelle cooperative.

Il problema dell'ottima dimensione delle imprese è, poi, decisivo a riguardo. Se le innovazioni nascono soprattutto nelle grandi imprese, il suggerimento della teoria economica secondo cui le cooperative debbano essere di grandi dimensioni, oltre a contribuire a risolvere il problema del finanziamento, vale a superare anche l'obiezione che le cooperative non sarebbero in grado di rivaleggiare con le imprese capitalistiche nella scelta della tecnica più moderna.

Ma vi è di più. Perché la natura di sistema delle innovazioni e il fatto che il sistema delle innovazioni favorisce un'organizzazione delle imprese «a rete» tendono ad avvantaggiare le imprese cooperative rispetto alle imprese capitalistiche. Sono le imprese cooperative, infatti, che si organizzano maggiormente in strutture tra loro collegate.

Uno degli aspetti del problema di cui trattasi è che le cooperative, come è noto, hanno sempre cercato di creare organizzazioni istituzionali di supporto. Come è stato osservato, i consorzi nazionali sono strumenti tecnici che forniscono alle cooperative strutture di sostegno di grandi potenzialità [Zan 1980]; e strutture di supporto per le cooperative nei vari paesi sono soprattutto le organizzazioni cooperative federali, che esistono dove c'è un numero consistente di cooperative e che mirano a realizzare un'integrazione più ampia tra esse. Negli anni '70, in particolare, vi fu in Italia una ristrutturazione del movimento cooperativo in Associazioni verticali su scala nazionale e la creazione nel loro ambito di Comitati regionali e ciò fece sì che la Lega delle cooperative si trasformasse da organo di tutela e di rappresentanza in un centro di coordinamento tra le varie attività e di formazione professionale.

Qualcosa di analogo è avvenuto a livello internazionale, sin da quando (dal congresso di Londra del 1869) il segretario della Cooperative Union, Vansittart Neale, lanciò l'idea di un'organizzazione internazionale cooperativa. Questa, col nome di Alliance cooperative international, Aci (o International cooperative alliance, Ica, in inglese) nacque più tardi (nel 1895), ma i passi per costituirlo furono fatti sia nel congresso di Oldham del 1885 sia in quello di Lione dell'anno successivo.

I fautori della cooperazione spiegano le strutture di supporto come un fatto perfettamente naturale. Se il movimento cooperativo ha motivazioni ideali, se esso nasce dal bisogno di solidarietà che i lavoratori avvertono, si osserva, è naturale che si tenda a collegare le strutture cooperative tra di esse, per rafforzare e istituzionalizzare la loro natura solidaristica.

6. Il problema delle multinazionali

Un aspetto del problema che andiamo trattando è se la globalizzazione, favorendo lo sviluppo dei grandi complessi multinazionali, non renda difficile la sopravvivenza delle imprese cooperative. La democrazia economica, con il suo principio «una testa un voto» rende, infatti, impossibile il controllo di una cooperativa da parte di un'altra impresa, rende cioè impossibile alle cooperative di organizzarsi come imprese multinazionali. Le multinazionali, in altre parole, sono caratterizzate dalla centralizzazione delle decisioni, dal fatto, cioè, che la casa madre decide per tutti, e ciò le mette in contraddizione con il principio cooperativo dell'autonomia decisionale delle singole imprese. Quanto detto sembra comportare ovvi e grandi svantaggi per le cooperative, sia perché le multinazionali possono sfruttare manodopera a basso costo nei paesi arretrati, sia perché, più in generale, le imprese consociate in una multinazionale sfruttano le sinergie del rapporto «a rete».

Nei fatti, si può credere, il complesso cooperativo di Mondragon, che ha più di 60 centri di produzione con oltre 9.000 persone occupate all'estero, non si differenzia molto dalle multinazionali. Lo sviluppo delle cooperative multinazionali di Mondragon, tuttavia, avviene più attraverso gli investimenti diretti esteri che attraverso la cooperazione internazionale; e gli investimenti esteri sono diretti soprattutto verso i mercati emergenti, come Cina, Polonia, Brasile e Messico, ove imprese capitalistiche, più o meno controllate dalle cooperative, o cooperative sussidiarie producono beni simili a quelli prodotti dalle cooperative madri. Con l'internazionalizzazione, pertanto, il complesso di Mondragon è riuscito solo in parte a mantenere la sua identità. Il nuovo paradigma organizzativo, si osserva, è ora un modello duale, formato sia da cooperative che da imprese capitalistiche dipendenti dalle prime e ciò fa parlare di crisi del movimento cooperativo [cfr. Errasti *et alii* 2003 e Bakaikoa *et alii* 2004].

Due repliche sono, dunque, possibili a riguardo contro chi crede che la forza crescente delle multinazionali tenda a rendere obsoleto il modello cooperativo. La prima è che, se è vero che una cooperativa non può essere controllata dall'esterno, è vero anche che essa può controllare un'impresa capitalistica e può utilizzare anch'essa in vario modo la manodopera a basso costo nei paesi emergenti. La seconda è che, se le cooperative si organizzano affidando la gestione ai manager, i manager delle diverse cooperative, attraverso decisioni concordate, possono ben sfruttare le sinergie possibili, come si è detto.

Si cita spesso l'opinione di Kindleberger secondo la quale per le multinazionali non esiste nessun paese verso il quale esse debbano essere più leali che verso altri e nessun paese nel quale esse si sentano più a casa che in un altro; ma quest'opinione è stata criticata osservando che, di regola la maggior parte dell'attività delle multinazionali, della proprietà delle loro quote e dei loro programmi di ricerca e sviluppo è nei paesi di origine¹³. Ciò induce a considerare avveniristica l'opinione di chi crede che le odierne imprese globali diventeranno «imprese-relazione» e in tal modo riusciranno ad aggirare le restrizioni poste alla loro attività dal paese d'origine [cfr. Wade 1996, pp. 100-02]. Ma, proprio se le multinazionali diventeranno sempre più «imprese-relazione», cioè alleanze tra grandi imprese che coprono diversi settori e paesi, gli svantaggi delle cooperative liberamente gestite da manager, nei confronti nelle multinazionali, tenderanno a scomparire, perché i manager di grandi imprese cooperative operanti in paesi diversi potranno stipulare accordi allo stesso modo delle imprese capitalistiche globali che fanno rete tra loro.

7. Gramsci e il fordismo

Gramsci, come è noto, è il grande teorico marxista dei consigli di fabbrica e le sue idee a riguardo, pur con tutte le differenze esistenti, possono essere accostate a quelle della teoria economica delle imprese cooperative [cfr. Jossa 2004]. Ma le idee di Gramsci sui consigli di fabbrica hanno avuto scarso successo e, ai fini del nostro discorso, il fatto che la realtà si sia mossa in una direzione diversa da quella da lui prevista ci può aiutare a capire se l'impresa cooperativa avrà in futuro più o meno fortuna.

L'evoluzione della tecnologia, come risulta da quanto detto nel paragrafo precedente, ha visto il passaggio dalla grande impresa integrata del periodo fordista alle forme organizzative a rete. Ma Gramsci ebbe a vivere nel periodo fordista e a noi può interessare sapere quel che egli e i suoi critici pensassero del fordismo e dei legami tra fordismo e impresa gestita dai lavoratori. La domanda principale da porsi a riguardo è: si può credere che la diffusione del fordismo sia stata la ragione dello scarso successo del pensiero di Gramsci sui consigli di fabbrica?

In Germania il movimento consiliare dei primi anni del dopoguerra nacque nell'ambito di un'industria meccanica di avanguardia e fu guidato da operai altamente specializzati, con attitudini simili a quelle di un artigiano, stretti collaboratori dei dirigenti e capaci di introdurre innovazioni nei processi produttivi cui erano adibiti. Pochi erano gli operai di linea e scarsa era l'influenza che il sindacato aveva sul tipo di operai allora esistente. Ma la situazione cambiò dopo il 1924, allorché si diffuse massicciamente il fordismo.

Che il movimento consiliare debba far leva su operai molto specializzati sembra esser la regola e anche per Gramsci, si crede, il passaggio alla gestione delle fabbriche da parte dei lavoratori presuppone che gli operai, nel lottare contro la forza opprimente del capitale, maturino la coscienza di essere essi i produttori e si preparino al futuro esercizio di tutte le funzioni tecniche, economiche e direttive. In Gramsci, in altre parole, si osserva, la classe operaia viene concepita «come un soggetto politico capace di abbinare la lotta per la propria emancipazione dal capitalismo alla maturazione della sua coscienza di “produttore civile”, ponendo così le basi per un progetto egemonico dell'intera società» [Bonazzi 2002, p. 13]. Ma, in Italia almeno, sia la grande turbolenza nelle grandi fabbriche del Nord negli anni '70, sia lo sviluppo successivo di un'imprenditorialità diffusa nella terza Italia, si crede, portarono la società in direzioni profondamente diverse da quelle previste da Gramsci. Secondo questa opinione, nelle grandi fabbriche le condizioni di lavoro erano diventate talmente opprimenti che convinsero della necessità di dare priorità nelle lotte al miglioramento delle condizioni di lavoro e dettero così luogo alla prevalenza degli operai comuni, in gran parte immigrati, sugli operai qualificati del nord. Quanto, poi, allo sviluppo di

un'imprenditorialità diffusa, esso anche, si osserva, contraddiceva la visione di Gramsci, perché era la prova che molti operai diventano imprenditori senza bisogno di una rivoluzione.

Bonazzi afferma, inoltre, che lo sviluppo del taylorismo, così ben teorizzato da Braverman nel 1974, non fu vissuto in Italia «come un processo deterministico ed inesorabile di degrado del lavoro operaio nella società capitalistica» [Bonazzi 2002, p. 12], perché la denuncia dei mali del taylorismo fu accompagnata dalla convinzione che fosse possibile attenuarne i danni per mezzo delle lotte. Ed anche ciò contribuì a portare la società italiana in direzioni diverse da quelle auspiccate da Gramsci.

Questa tesi non è, tuttavia, convincente, perché altre sono, a nostro avviso, le cause del mancato successo (nonostante le apparenze) di Gramsci in Italia. La svolta operaia degli anni '70 fu in Italia (e altrove) così forte che bene avrebbe potuto dar luogo alla nascita di consigli operai di gestione, se la tradizione culturale fosse stata diversa. Gramsci ha più volte teorizzato il fordismo, come è ben noto, e non ha mai tratto la conclusione che, con gli sviluppi cui avrebbe potuto dar luogo, esso contraddiceva le sue teorizzazioni¹⁴. E' noto che vi è chi ritiene che Gramsci accettasse il fordismo o il taylorismo anche per una società socialista, cioè che egli fosse favorevole ad un'organizzazione produttiva costituita da tutti gli elementi direttamente efficienti nella produzione, «a patto che, accanto, di fronte e contro questi elementi non si erga una “direzione” borghesemente e liberisticamente “padronale”» [Negri 1990, p. 128].

La visione di Gramsci era il rifiuto di una visione deterministica del taylorismo. Per lui una reazione contro il taylorismo fu il movimento corporativo [Gramsci 1975, pp. 2156-58 e 2175-78] e una conseguenza del taylorismo fu «il così detto alto salario» [Gramsci 1975, pp. 2166 e 2177-78]. Per Gramsci il taylorismo è solo la «fase più recente di un lungo processo che si è iniziato col nascere dello stesso industrialismo» [Gramsci 1975, p. 2165] ed è proprio questo processo che può portare ai consigli di fabbrica. Come il taylorismo ha portato alla reazione fascista del corporativismo, egli credeva, così esso può dare luogo alla reazione socialista dei consigli di fabbrica.

Un altro punto da mettere in chiaro, poi, è il seguente. Secondo una possibile interpretazione, la coscienza della capacità ad esercitare il potere in fabbrica per Gramsci non deve preesistere alla creazione dei consigli di fabbrica, perché sono questi ultimi che sono organi di educazione alla gestione in quanto danno luogo ad «una trasformazione radicale della psicologia operaia», in modo da rendere «la massa meglio preparata e capace all'esercizio del potere» [Gramsci 1919-1920, pp. 89-90]. La diffusione del taylorismo e del fordismo, pertanto, non è in contrasto con la proposta di

Gramsci, perché la creazione dei consigli di fabbrica – ripetiamo – può essere la reazione socialista alla degradazione del lavoro nella società capitalistica [cfr., ad es., Vacca 1985, p. 18]¹⁵.

8. La tecnologia dell'informatica e le cooperative

Le opinioni ricordate sul ruolo del fordismo e sul mancato successo di Gramsci in Italia ci possono aiutare a capire se la proposta di una gestione delle imprese da parte dei lavoratori stia diventando col tempo più o meno attuale. Come è noto e come risulta già dalle cose dette, l'evoluzione delle tecnologie sta andando in direzione opposta al fordismo. L'argomento, pertanto, che non può più essere sostenuto è che la degradazione del lavoro umano conseguente al fordismo e al taylorismo prepara l'avvento della democrazia economica come reazione a quella degradazione. Ma è vera, allora, l'opinione opposta, quella secondo cui il maggior livello di istruzione e di capacità professionali richiesti dalla tecnica d'oggi rende più facile il passaggio alla gestione delle imprese da parte dei lavoratori e rende, quindi, più attuale la teorizzazione degli economisti a riguardo?

Come risulta da quanto detto, una possibile idea in tema è che il più alto livello di istruzione e di capacità professionali richiesto dalla tecnica d'oggi può rendere superflua la rivoluzione consistente nel passaggio della gestione delle imprese dal capitale al lavoro, sia perché i lavoratori non si sentono più degradati nel loro ruolo di lavoratori salariati, sia perché la crescita delle loro capacità professionali fa sì che essi possano più facilmente lasciare il loro ruolo di subordinati e diventare imprenditori nella società attuale.

Ma queste opinioni non appaiono convincenti. Quanto più i lavoratori diventano istruiti e professionalmente capaci tanto meno essi sopportano di essere soggetti ai comandi altrui e tanto più, pertanto, essi vorranno e saranno in grado di gestire direttamente l'impresa. L'abolizione del lavoro salariato realizza una democrazia più compiuta perché elimina la coercizione dei datori di lavoro sui lavoratori; e la coercizione, come pensava Hayek [1960, p. 39] «è un male perché elimina un individuo come essere pensante e utile, per farne un semplice strumento per la realizzazione dei fini di un altro». Per chiunque, dunque, pensi che, sia pure per vie tortuose, la storia dell'umanità realizza un aumento progressivo della libertà non vi è dubbio che prima o poi la democrazia nell'impresa si realizzerà. E un'opinione largamente diffusa, ieri come oggi, è che la gestione delle imprese da parte dei lavoratori tenderà inevitabilmente ad affermarsi man mano che il lavoro manuale perderà sempre più importanza e i lavoratori diventeranno sempre più preparati professionalmente e meglio educati [cfr., ad es., Mandel 1973, p. 349].

Come ha osservato Rabbeno, che è uno dei maggiori studiosi italiani del movimento cooperativo, la cooperazione rappresenta il punto più alto dell'evoluzione umana, dato che oggi «la funzione economica non è ancora ben organizzata, i suoi elementi e ciascuno di questi, invece di collegarsi con gli altri in una completa fusione di interessi, si stringe in se stessa e in sé raccoglie tutte le sue forze» [Rabbeno 1885, p. 18]. Quest'opinione viene talora contraddetta da chi crede che «da un certo punto di vista, nella democrazia industriale il lavoratore sembra che venga liberato solo per svolgere il ruolo spiacevole dell'uomo di affari in cerca di profitti» [Tornquist 1973, p. 393]. La democrazia nell'impresa – secondo altri – non piace ai lavoratori ed è un'invenzione degli intellettuali; oppure è una visione delle cose così irrealistica che non vale la pena di parlarne [cfr., ad es., le opinioni raccolte da Zwerdling 1980, pp. 167 ss.]. Ma i lavoratori che si esprimono contro la democrazia nelle imprese hanno lo stesso atteggiamento delle donne che votarono contro l'estensione ad esse del suffragio universale e sono certo influenzati dalle opinioni oggi prevalenti, anche da quella dei sindacati, che perderebbero la loro funzione sociale, se i lavoratori diventassero i padroni. A riguardo è da dire che probabilmente ha ancora un certo fondamento quanto osservava a suo tempo Proudhon e cioè che «la classe lavoratrice è vissuta, fin dall'origine della società, alle dipendenze della classe possidente, quindi in uno stato di inferiorità intellettuale e morale, del quale essa conserva ancora profondamente il sentimento» [Proudhon 1864, p. 219].

Ma i lavoratori non sono mai stati interrogati seriamente sulla democrazia nell'impresa, soprattutto in epoca più recente, dopo che sia stato a loro chiarito qual è la proposta a riguardo della migliore letteratura economica d'oggi; e Vanek ha osservato, con riferimento al suo paese che, se «si chiede alla gente un parere su quest'aspetto, sono sicuro che il 90 per cento dei lavoratori nelle imprese di dichiarerà favorevole all'autogestione» [Vanek 1985, p. 79]¹⁶.

9. Conclusione

Già in passato ci sono stati periodi in cui si è parlato di declino del movimento cooperativo. Negli anni '60, in particolare, vi è stata nella sinistra una certa sottovalutazione del movimento cooperativo, che taluno giungeva a considerare «una specie di anticaglia, di vecchia bandiera» [cfr. Moruzzi 1981, pp. 215 ss.]. Ma già nel decennio successivo, «da posizioni difensive e da funzioni sussidiarie il movimento cooperativo passò gradualmente all'esercizio di una vera e propria attività imprenditoriale, a misurarsi con i principi e l'economia di mercato» [Castronovo 1987, p. 769]. Dobbiamo oggi dire di nuovo che la globalizzazione sta rendendo antiquato il movimento cooperativo? A noi sembra vero l'opposto. La conclusione che si trae, infatti, da quanto detto è che

le cooperative, con il passare del tempo, dovrebbero diffondersi sempre di più nel mondo in cui viviamo soprattutto perché l'aumento del livello di istruzione dei lavoratori farà apparire sempre più sgradevole il lavoro salariato. Ma perché ciò avvenga è necessario che le cooperative si organizzino in modo razionale, secondo i dettami della teoria economica. L'impresa cooperativa è un'alternativa all'impresa capitalistica e tra i due tipi di impresa vi è una naturale concorrenza. Pertanto, chiunque apprezza e difende il movimento cooperativo, se vuole che le cooperative tendano a vincere nella gara competitiva, si deve far guidare rigorosamente dall'idea che l'impresa cooperativa deve organizzarsi in modo da raggiungere la massima efficienza.

Ma, se le cooperative si organizzeranno sempre più secondo i suggerimenti della teoria economica (come va già succedendo dagli anni '70)¹⁷, esse potranno sempre più spesso risultare più efficienti delle imprese capitalistiche. E la globalizzazione e il progresso della tecnica in genere, che richiedono per i lavoratori sempre maggiore istruzione, vanno viste come processi che, lungi dal far apparire antiquate le imprese cooperative, dovrebbero contribuire ad una loro ulteriore affermazione.

BIBLIOGRAFIA

AA. VV.

1972 *Teoria economica ed economia socialista*, Roma, Savelli.

1982 *L'impresa cooperativa negli anni 80*, Bari, De Donato.

A.I.S.S.E.C.

1993 Associazione italiana per lo studio dei sistemi economici comparati, 9° Convegno Scientifico, *preprint*.

Alchian A.A., Demsetz H.

1972 *Production, Information Costs and Economic Organization*, in *American Economic Review*, vol. 62, dicembre.

Arrighi G.

2000 *La globalizzazione nel "Manifesto" di Marx ed Engels e oggi*, in Rossanda, 2000.

Bardhan P., Roemer J.E.

1992 *Market Socialism: a Case for Rejuvenation*, in *The Journal of Economic Perspective*, vol. 6, n. 3, estate.

Baumol W.J.

1953-54 *Firms with Limited Money Capital*, in *Kyklos*, vol. 6, n. 2.

Berger S., Dore R. (a cura di)

1996 *Differenze nazionali e capitalismo globale*, trad. it., Bologna, Il Mulino, 1998.

Blumberg P.

1973 *On the Relevance and Future of Workers' Management*, in Hunnius, Garson e Case, 1973.

Bonazzi G.

2002 *Perché i sociologi italiani del lavoro e dell'organizzazione, pur essendo pro labour, non sono post-bravermaniani e meno ancora foucaultiani*, in *Sociologia del lavoro*, fasc. II e III, n. 86-87.

Bonin J.P., Putterman L.

1987 *Economics of Cooperation and the Labor-Managed Economy; Fundamentals of Pure and Applied Economics*, n. 4, New York, Harvard Academic Publishing.

Castronovo V.

1987 *Dal dopoguerra ad oggi*, in Zangheri, Galasso e Castronovo, 1987.

Danielson P. (a cura di)

1998 *Modelling Rationality, Morality and Evolution*, Oxford, Oxford University Press.

- Dore R.
1996 *A chi giova la convergenza*, in Berger e Dore, 1996.
- Drèze J.H.
1976 *Some Theory of Labour Management and Participation*, in *Econometrica*, vol. 44, n. 6.
1989 *Labour-Management, Contracts and Capital Markets. A General Equilibrium Approach*, Oxford, Basil Blackwell.
1993 *Self-Management and Economic Theory: Efficiency, Funding and Employment*, in Bardhan e Roemer, 1993.
- Errasti A.M., Heras I., Bakaikoa B., Elgoibar P.
2003 *The Internationalization of Cooperatives: the Case of the Mondragon Cooperative Corporation*, in *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n. 4, dicembre.
- Frigerio P.
2005 *Temi di analisi dei network per lo studio delle filiere e della competitività*, in *Economia italiana*, n. 1, gennaio-aprile.
- Galgano P.
1974 *Le istituzioni dell'economia capitalistica*, Bologna, Zanichelli.
1982 *L'autogestione cooperativa e il sistema organizzato di imprese*, in *Lega nazionale e cooperative e mutue*, 1982.
- Gramsci A.
1975 *Quaderni del carcere*, a cura di V. Gerratana, Torino, Einaudi.
- Gui B.
1982 *Imprese gestite dal lavoro e diritti patrimoniali dei membri: una trattazione economica*, in *Ricerche economiche*, vol. 36, n. 3, luglio-settembre.
1985 *Limits to External Financing: a Model and an Application to Labour-Managed Firm*, in Jones e Svejnar, 1985.
1993 *The Chances for Success of Worker Managed Form Organization: an Overview*, in AISSEC, 1993.
- Hansmann H.
1996 *The Ownership of Enterprise*, Cambridge Mass, Belknap Press of the Harvard University Press, .
- Hayek F.A.
1960 *The Constitution of Liberty*, London, The University of Chicago Press, Routledge.
- Huberman B.A., Glance N.S.
1998 *Belief and Cooperation*, in Danielson, 1998.

- Hunnius G., Garson G. D., Case J. (a cura di)
 1973 *Workers' Control*, New York, Vintage Books.
- Jossa B.
 2004a *L'impresa gestita dai lavoratori e la disoccupazione* in Screpanti e Tortia, 2004.
 2004b (a cura di) *Il futuro del capitalismo*, Bologna, Il Mulino.
 2004c *The Cooperative as a Public Good*, in Arena e Salvadori, 2004.
 2004d *Schweickart and the Public Control of Investment*, in *Review of Radical Political Economics*, vol. 36, n.4.
 2005 *Marx, Marxism and the Cooperative Movement*, in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 29, n. 1.
- Kalecki M.
 1937 *The Principle of Increasing Risk*, in *Economica*, vol. 3, novembre.
- Kester C.W.
 1996 *La "corporate governance" negli Stati Uniti e in Giappone*, in Berger e Dore, 1996.
- Kollock P.
 1998 *Transforming Social Dilemmas: Group Identity and Cooperation*, in Danielson, 1998.
- Lange O.
 1936-37 *Sulla teoria economica del socialismo*, in *The Review of Economic Studies*, vol. 4, nn. 1 e 2, ottobre e febbraio, trad. it. in AA.VV., 1972.
- Meade J.E.
 1972 *The Theory of Labour-Managed Firms and of Profit Sharing*, in *Economic Journal*, vol. 82, marzo, Supplemento.
- Micelli S.
 2001 *L'impresa a rete e la strategia*, in *Economia e politica industriale*, n. 112.
- Moruzzi M. (a cura di)
 1981 *I comunisti e la cooperazione; storia documentaria*, Bari, 1945-1980.
- Mygind N.
 1997 *Employee Ownership in Baltic Countries*, in Uvalic e Vaughan-Whitehead, 1997.
- Ostroy S.
 1996 *Gli approcci politici alle frizioni sistemiche*, in Berger e Dore, 1996.
- Pittatore S., Turati G.
 2000 *A Map of Property Rights in Italy and the Case of Cooperatives: an Empirical Analysis of Hansmann's Theory*, in *Economic Analysis*, vol. 3, n. 1, febbraio.

- Proudhon P.J.
1864 *Della capacità politica delle classi operaie*, trad. parziale in Ansart, 1978.
- Putterman L., Roemer J.E., Silvestre J.
1998 *Does Egalitarianism Have a Future?*, in *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n. 2, giugno.
- Rossanda R. (a cura di)
2000 *Il Manifesto del partito comunista 150 anni dopo*, Roma, Manifestolibri.
- Sapelli G.
1982 *Necessità di una teoria dell'impresa cooperativa*, in AA.VV., 1982.
- Schlicht E., Von Weizsäcker C.C.
1977 *Risk Financing in Labour Managed Economies: the Commitment Problem*, in *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, numero speciale.
- Schmookler J.
1966 *Invention and Economic Growth*, Cambridge Mass, Harvard University Press.
- Shepsle K., Weingast B.
1984 *Political Solutions to Market Problems*, in *American Political Science Review*, vol. 78, n. 2.
- Stiglitz J.E.
1969 *A Re-Examination of the Modigliani – Miller Theorem*, in *American Economic Review*, vol. 59.
- Streeten P.
1996 *Commercio libero o commercio regolato*, in Berger e Dore, 1996.
- Sweezy P.M.
1981 *Il marxismo e il futuro*, trad. it., Torino, Einaudi, 1983.
- Tornquist D.
1973 *Workers' Management: the Intrinsic Issues*, in Hunnius, Garson e Case, 1973.
- Uvalic M., Vaughan-Whitehead D. (a cura di)
1997 *Privatization Surprises in Transition Economies: Employee Ownership in Central and Eastern Europe*, Cheltenham, Elgar.
- Vacca G.
1985 *Il marxismo e gli intellettuali*, Roma, Editori Riuniti.
- Vanek J.
1970 *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*, Ithaca, Cornell University Press.

- 1971a *Some Fundamental Considerations on Financing and the Form of Ownership under Labor Management*, ristampato in Vanek, 1977
- 1971b *The Basic Theory of Financing of Participatory Firms*, ristampato in Vanek, 1977.
- 1977 *The Labor Managed Economy: Essays by J. Vanek*, Ithaca, Cornell University Press.
- 1985 *Imprese senza padrone nelle economie di mercato*, a cura di B. Giuliani, Roma, Edizioni Lavoro.
- Vaughan-Whitehead D.
- 1999 *Employee Ownership on the Policy Agenda: Lessons from Central and Eastern Europe*, in *Economic Analysis*, vol. 2, febbraio.
- Wade R.
- 1996 *La globalizzazione e i suoi limiti*, in Berger e Dore, 1996.
- Ward B.N.
- 1958 *The Firm in Illyria; Market Syndacalism*, in *American Economic Review*, vol. 48, n. 4.
- Weingast B., Marshall W.
- 1988 *The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets*, in *Journal of Political Economy*, vol. 96.
- Zafiris N.
- 1986 *The Sharing of the Firm's Risks Between Capital and Labour*, in *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 57, n. 1, gennaio-marzo.
- Zan S.
- 1980 *Il movimento cooperativo come organizzazione complessa*, in *Studi organizzativi*, n. 1.
- Zwerdling D.
- 1980 *Workplace Democracy*, New York, Harper Colophon Books.

¹ I primi che abbiano visto una chiara tendenza alla globalizzazione sono stati Marx ed Engels. Come ha scritto Arrighi [2000, p. 25], «uno dei risultati più duraturi cui è giunto il *Manifesto del partito comunista* è stato l'aver previsto, sulla base di tendenze che all'epoca non erano che embrionali, la dominazione crescente di un mercato globale integrato non solo sulla vita degli individui, ma anche su quella di intere nazioni e civiltà».

² Gli economisti distinguono due tipi di cooperative di produzione e lavoro, le Wmf e le Lmf. Le prime sono quelle che non distinguono, nella distribuzione dei redditi ai soci, tra redditi di capitale e redditi di lavoro; le Lmf, invece, tengono distinte le due categorie di redditi.

³ L'Italia è l'unico paese dell'Unione europea ove la costituzione prescrive che le cooperative debbano avere carattere di mutualità e non debbano perseguire fini di speculazione privata.

⁴ Kollock, 1998 e Huberman e Glance, 1998 hanno osservato che il controllo reciproco tra i soci, lungi dall'essere una faccenda semplice, può dar luogo a paradossi.

⁵ Scrive Hansmann: «Evidentemente la funzionalità della proprietà dei lavoratori è fortemente compromessa quando i lavoratori che condividono la proprietà hanno ruoli diversi nell'impresa» [1996, p. 92].

⁶ Diverso è il discorso per quanto riguarda lo stile di direzione che ci deve essere nelle cooperative. Secondo Sapelli [1982, p. 76], ad es., questo stile deve essere «assai diverso da quello presente nell'impresa capitalistica». Esso non solo deve interiorizzare il conflitto organizzativo, ma deve far di esso una delle ragioni della sua legittimazione.

⁷ In un'ampia rassegna a riguardo Gui, 1993, giunge alla conclusione che la scarsa presenza di cooperative nei sistemi economici d'oggi è dovuta sia alla difficoltà per questo tipo di imprese di attirare capitali e capacità imprenditoriali, sia al fatto che il successo in un'impresa democratica (assai più che in un'impresa capitalistica) dipende dalla capacità di raggiungere una "performance sociale" soddisfacente. Cfr. anche, ad es., Mygind, 1997 e Vaughan-Whitehead, 1999, p. 42. Diversa, invece, è l'opinione espressa da Hansmann, per il quale una delle conclusioni principali del suo lavoro sulla proprietà e gestione delle imprese è che «l'intensità di capitale di una industria e il grado di rischio inerente all'industria esercitano entrambi un ruolo molto più piccolo di quanto si crede comunemente nel determinare se le imprese in quell'industria sono possedute dagli investitori» [Hansmann 1996, p. 4].

⁸ L'idea che l'efficienza dell'impresa socialista vada raffrontata a quella della società per azioni, e non a quella dell'impresa capitalistica classica, è argomentata in Lange, 1936-37, pp. 108-110; Meade, 1972, e Bardhan e Roemer, 1992, pp. 106-107.

⁹ «I fornitori delle risorse remunerati con il residuo possono essere considerati come degli "assicuratori" dei fornitori di risorse pagate con un contratto per alcuni dei loro rischi» [Zafiris 1986, p. 37].

¹⁰ Un modo ulteriore per garantire i finanziatori esterni è dare accesso ai bilanci dell'impresa e fornire, in genere, assistenza nell'esaminare l'attività dell'impresa [cfr. Bonin e Putterman 1987, pp. 63-64].

¹¹ Vero è, tuttavia, anche che le industrie ad alta intensità di *engineering* rendono efficienti e vantaggiose imprese di piccole dimensioni.

¹² Anche Alchian e Demsetz, 1972, hanno argomentato che le cooperative più efficienti sono quelle di piccole dimensioni.

¹³ Come scriveva Gramsci, «lo sviluppo è verso l'internazionalismo, ma il punto di partenza è nazionale» [Gramsci 1975, p. 1729]; a suo giudizio, infatti, «i concetti non nazionali (cioè non riferibili a ogni singolo paese)» sono «sbagliati» [ivi, p. 1730].

¹⁴ A riguardo Gramsci ha scritto: «Si può dire genericamente che l'americanismo e il fordismo risultano dalla necessità immanente di giungere all'organizzazione di un'economia programmata e che i vari problemi esaminati dovrebbero essere gli anelli della catena che segnano il passaggio appunto dal vecchio individualismo economico all'economia programmata» [Gramsci 1975, p. 2139].

¹⁵ A quanto detto si può collegare la contrapposizione tra due modi di concepire il marxismo e il socialismo che Gramsci fa emergere dalla relazione tra marxismo, religione e senso comune. E' nota la critica di Gramsci a Bucharin, che nel suo *Manuale popolare* sostenne la tesi che il marxismo ha le sue basi nel senso comune, e da esso trae alimento [cfr. Gramsci 1975, pp. 1396 ss.]. Per Gramsci, invece, il marxismo è in rapporto critico con il senso comune, «non tende a mantenere i "semplici" nella loro filosofia primitiva del senso comune ma, invece, a condurli a una concezione superiore della vita» [Gramsci 1975, pp. 1383-86] e il dibattito politico è indissociabile da un'opera di incivilimento. In tema cfr. anche Luporini, 1974, pp. 44-47.

¹⁶ Sweezy ha scritto [1981, pp. 20-21] che i lavoratori «non venderebbero ad altri la loro capacità di svolgere lavoro utile se possedessero i mezzi di produzione».

¹⁷ Secondo Castronovo [1987, p. 771], «soltanto nell'ultimo scorcio degli anni Settanta sarebbe prevalso un orientamento attento unicamente a criteri di costo e di utilità economica».