

## Sulla rappresentanza politica del mondo del lavoro

**Silvano Andriani**

*Lotta per l'uguaglianza e liberazione del lavoro dalla condizione di merce sono le issue che hanno identificato la sinistra; la seconda rimane ora nell'ombra. Non è possibile definire il ruolo del lavoro nella società senza elaborare una teoria dell'impresa. La visione dell'impresa è mutata nel tempo in relazione al prevalere di politiche riformiste o politiche liberiste. Le teorie alternative alla shareholder value, dominante negli ultimi decenni, sono state elaborate in tempo reale, ma non hanno avuto voce nel dibattito politico a causa della subalternità culturale della sinistra. La rivoluzione tecnologica*

*e l'emergere dell'economia della conoscenza, anche se non hanno finora intaccato il potere del capitale finanziario, nella governance delle imprese costituiscono una base oggettiva per ritematizzare il ruolo del lavoro nella prospettiva di definire le forme della partecipazione creativa all'attività produttiva e le forme di codeterminazione nella governance in imprese multistakeholder. Il limite dell'approccio marxiano sta in una sottovalutazione della funzione imprenditoriale intesa come distinta dalla proprietà. La sinistra deve elaborare una sua teoria positiva della funzione imprenditoriale.*

RPS

Il movimento socialista alle origini fondò la propria identità su due *issue*, quella dell'uguaglianza, molto sottolineata da Norberto Bobbio (Bobbio, 1994) e che è stata propria di tutti i movimenti progressisti, e quella di trarre il lavoro fuori dalla condizione di merce cui l'aveva ridotto il capitalismo. Soprattutto su quest'ultima *issue* fu fondata l'idea del partito della classe operaia e la stessa idea della lotta di classe. Entrambe quelle *issue* sono state disertate dalla sinistra negli ultimi venti anni; ora si torna a ragionare sulle disuguaglianze nella crescente convinzione che non si tratti solo di un problema di giustizia sociale, ma anche di un problema di efficienza del modello distributivo rispetto all'esigenza della sostenibilità della crescita, mentre il tema della liberazione del lavoro resta ancora nell'ombra. I sindacati, ed in particolare la Cgil sotto l'impulso di Bruno Trentin, focalizzarono questo tema negli anni ottanta puntando ad ottenere forme di partecipazione dei lavoratori alle decisioni delle imprese e vi furono esperienze interessanti soprattutto nel sistema delle partecipazioni statali, ma successivamente questo terreno è stato abbandonato.

In passato nelle diverse componenti del socialismo era generale la convinzione che la liberazione del lavoro sarebbe venuta da un ricongiungimento di esso con il controllo dei mezzi di produzione, ma sul modo in cui tale ricongiungimento si sarebbe realizzato le idee erano diverse e non erano chiare. Lo stesso Marx ipotizzò che, alla fine, si sarebbe creata una società senza classi ed autogestita, nella quale lo Stato sarebbe scomparso, senza dare, però, di essa una descrizione convincente.

Ci sono state alcune esperienze e lo stesso movimento cooperativo trae origine da quell'idea, ma la realizzazione più importante resta quella del «socialismo reale». L'insuccesso di quell'esperienza ci dice molte cose a proposito della pianificazione centralizzata e dei regimi a partito unico, ci dice anche che la liberazione del lavoro non può realizzarsi in un colpo solo con un atto giuridico, sia pure rivoluzionario, come la statalizzazione dei mezzi di produzione, visto che le condizioni di lavoro nelle imprese socialiste non sono certo risultate migliori di quelle dei paesi capitalistici. La liberazione del lavoro può essere solo il frutto di un processo di lunga durata di crescita culturale della popolazione, che richiede un'evoluzione del modo di produrre e di organizzare la società esplicitamente orientato a quel fine.

Se si guarda al ruolo del partito e del sindacato, nel corso dell'esperienza del socialismo reale il partito cambiò la sua natura. Il partito bolscevico non era mai stato il partito dei lavoratori: si era definito come un'avanguardia rivoluzionaria, e andato al potere divenne gradualmente il partito delle tecnocrazie e delle burocrazie che gestivano le imprese e la pianificazione. Il sindacato doveva essere una cinghia di trasmissione per la realizzazione degli obiettivi del piano.

Come sono andate le cose sul versante riformista? Dal punto di vista del processo lavorativo, per usare il linguaggio di Marx, male direi. Il cosiddetto compromesso socialdemocratico comportava l'accettazione di un modo di produzione taylorista – parcellizzazione del lavoro, catene di montaggio – estremamente alienante; in compenso, il processo di valorizzazione del capitale, tanto per continuare ad usare il linguaggio di Marx, fu sussunto all'interno di un meccanismo di distribuzione del reddito determinato e gestito politicamente ed orientato a creare condizioni di benessere per tutti i cittadini. La piena occupazione, tra l'altro, era il principale obiettivo dell'approccio welfarista. La politica dei redditi, i sistemi fiscali progressivi, i sistemi previdenziali furono i pilastri di un modello distributivo rivolto a contenere

le disuguaglianze e ad assicurare in termini macroeconomici una sistematica crescita della domanda interna che corrispondesse alla crescita del prodotto e della produttività.

Poiché non è possibile definire il ruolo del lavoro senza considerare il modello di impresa dominante, è bene ricordare che nel quadro dell'approccio riformista cambiò anche la visione dell'impresa e non è un caso che un inizio di cambiamento avvenne proprio in relazione all'introduzione del modo di produrre fordista, il «Piano americano» (Brody, 1980), che fu anche punto di riferimento per l'esperimento di «Comunità» fatto da Adriano Olivetti: la visione istituzionalista dell'impresa, secondo la quale l'impresa non era da considerare più come semplice coacervo di contratti individuali, ma come un costruito sociale, un sistema di relazioni fra parti diverse, diventò dominante. Negli Usa, dove la *public company* diventò la forma di impresa prevalente, diventò decisiva la capacità dei manager di mediare tra i vari soggetti interessati all'impresa in quella forma che Lorenzo Sacconi ha definito «gerarchia della mediazione».

I paesi europei, dove la proprietà aveva mantenuto, attraverso la costituzione di noccioli duri, l'effettivo controllo delle imprese, il bilanciamento si realizzò o definendo forme istituzionali di codeterminazione o attraverso una particolare forza dei sindacati. Anche in questo caso il ruolo della rappresentanza del lavoro mutò rispetto al passato. Il sindacato diventò il principale contrappeso della direzione aziendale per il bilanciamento del potere nell'impresa mentre il partito, nel modello socialdemocratico puro, cioè quello scandinavo, divenne il regolatore, attraverso lo Stato, del meccanismo distributivo e quindi dell'allocazione delle risorse, il garante dello Stato sociale e della piena occupazione. Si può dire allora che il focus dell'impegno a dare un senso al lavoro non riguardò il modo in cui il lavoro veniva usato nell'attività produttiva, ma l'obiettivo per cui si lavorava: creare una condizione di benessere per tutta la popolazione.

Schematicamente si può dire che col tempo il modello welfarista dovette fare i conti con due contraddizioni. La prima dovuta al fatto che durante «i trenta anni gloriosi» successivi alla seconda guerra mondiale, nei quali il welfare state si affermò nei paesi avanzati, il distacco tra questi ed i paesi del «terzo mondo» non fece che crescere. Del resto è bene ricordare che gli stessi accordi di Bretton Woods, che definirono le regole per il controllo politico dell'economia mondiale e fissarono i prezzi delle principali *commodities*, a cominciare dal petrolio e dall'oro,

RPS

Silvano Andriani

furono concordati solo fra alcuni paesi avanzati, quelli che avevano vinto la guerra. Analizzando quella tendenza alla divergenza, dovuta, secondo lui, ad una «causazione circolare cumulativa» alla fine degli anni cinquanta, Gunnar Myrdal, il leader della «Scuola di Stoccolma» di orientamento socialdemocratico, uno dei padri fondatori dell'idea dello Stato sociale, sostenne la necessità «to go beyond the welfare state» (Myrdal, 1958). L'azione di dirigenti socialdemocratici come Olaf Palme e Willy Brandt è stata chiaramente influenzata da quella esortazione. L'altra contraddizione era intrinseca al modello: più aumentavano il benessere ed il livello culturale della popolazione meno appariva accettabile ed efficiente il modo di produrre taylorista. Entrambe queste contraddizioni esplosero nella crisi degli anni settanta.

Il neoliberalismo ha vinto in quanto è riuscito ad accreditare due idee chiave: che nel processo di globalizzazione trainato dai mercati vincono tutti, come già sostenuto nell'Ottocento dalla famosa teoria dei costi comparati di David Ricardo, e che i mercati, in quanto razionali, ampliano la sfera di libertà delle persone, consentendo di realizzare la capacità di iniziativa individuale e i desideri dei consumatori, che divennero la figura centrale del nuovo modello di sviluppo. Ma il mercato, secondo quella teoria, funziona anche per i produttori, visto che esso promuoverebbe le persone per il merito e perciò accrescerebbe la mobilità sociale. I fatti hanno di nuovo ampiamente smentito queste tesi: nel processo di globalizzazione ci sono vincenti e perdenti e questo vale per gli individui, per le classi sociali e per gli Stati, mentre è intuitivo che, se aumentano, come sono aumentate quasi dappertutto, per una irresistibile tendenza del mercato, le diseguaglianze, le opportunità di vita non possono che divergere e la mobilità sociale diminuire; e così è accaduto.

Col prevalere dell'approccio neoliberista cambiò ancora la visione dell'impresa: la teoria dominante diventò la «shareholder value»<sup>1</sup> che tornò a concepire l'impresa come semplice coacervo di contratti individuali, coordinati però da un soggetto forte: il capitale finanziario. Unico compito dell'impresa sarebbe, secondo tale teoria, di «produrre il massimo valore per gli azionisti», cioè profitti, e nel raggiungimento di esso si realizzerebbe anche il ruolo sociale dell'impresa, giacché, per dirla con Milton Friedman, «The business of business is business». Quando la proprietà non gestisce direttamente l'impresa, secondo questa teoria, il management opererebbe come agente del capitale finanziario e

<sup>1</sup> Vedi fra gli altri Jensen, Mekling, 1986 e Williamson, 1979.

l'unico problema sarebbe «l'*agency costs*», cioè il rischio di un disallineamento dell'interesse dell'agente rispetto a quello del proprietario. Le *stock option* furono usate per contrastare tale rischio coinvolgendo il management nella proprietà. Sappiamo come è andata a finire.

Il processo di finanziarizzazione non riguarda solo le banche, è un modo di essere dell'intero sistema economico. Esso non solo comporta la finanziarizzazione dell'attività bancaria, ma anche quella delle altre imprese, la loro gestione e il loro sviluppo. Nella gestione la possibilità per l'impresa, confrontandosi con i mercati finanziari, di anticipare nel valore delle azioni il valore della produzione potenziale e di coprire rischi non attinenti all'attività specifica condiziona l'intera sua strategia orientandola verso il breve periodo. Per quanto riguarda lo sviluppo, la conglomerata è diventata la forma prevalente della grande impresa: le imprese non crescono più gradualmente col crescere delle proprie competenze nelle attività di propria pertinenza, ma possono crescere molto rapidamente entrando in settori nuovi e in nuove attività, anche non integrate produttivamente fra di loro, e in nuovi mercati attraverso acquisizioni e fusioni, che sono state realizzate a migliaia, sempre con accompagnamento di banche d'affari, e comportano un uso sapiente della leva finanziaria ed un cambiamento degli *skill* richiesti al management. Le decisioni strategiche tendono a centralizzarsi e a trasferirsi dalle unità produttive alla struttura finanziaria che governa la conglomerata.

Le crisi finanziarie e i grandi scandali societari del decennio trascorso hanno ferito a morte la *shareholder value* minandone la base teorica e cioè l'assunto della razionalità ed efficienza dei mercati. È stata ormai ripudiata da tutti, ma in pratica resta dominante. Nella governance determinata da essa non vi è equilibrio ed il partner dominante, il possessore del capitale finanziario, inappropriatamente ritenuto proprietario di tutta l'impresa, ha la possibilità di espropriare gli altri *stakeholder*, cioè gli altri soggetti che hanno fatto investimenti specifici per operare nell'impresa, dei loro investimenti (Sacconi, 2013). Ciò risulta possibile anche in quanto il capitale finanziario presente nell'impresa opera in comunicazione con i mercati finanziari, può anticipare nel valore delle azioni ipotetici guadagni futuri e manipolare in vario modo il valore delle azioni della società (Lazonick, Mazzucato, 2012).

Sul terreno della governance delle imprese si definisce anche il ruolo del lavoro nell'impresa e nella società, ma esso è stato disertato dalla sinistra negli ultimi decenni nonostante che in tempo reale, cioè dagli anni ottanta, sia stata elaborata una teoria contrapposta a quella domi-

RPS

Silvano Andriani

nante, la «*stakeholder theory*», che ha avuto successivamente interessanti sviluppi, e che sostiene che la governance dell'impresa debba corrispondere agli interessi di tutti i soggetti che fanno capo ad essa puntando a valorizzare nel lungo periodo tutti gli *asset* dell'impresa e non solo il capitale finanziario. Il silenzio su questo tema è, a mio avviso, la prova più evidente della subalternità culturale della sinistra. Nella visione neoliberista, è chiaro, non ha senso la rappresentanza politica e soprattutto sindacale del lavoro e la sinistra ha reagito spesso allentando il suo rapporto con i lavoratori e spostandosi al centro.

Qui si potrebbero fare alcune considerazioni.

Karl Marx è stato il primo ad individuare nel capitalismo, in seguito al processo di finanziarizzazione, la tendenza ad una potenziale separazione della gestione dell'impresa dalla proprietà, e ha definito i manager «funzionari del capitale» (Marx, 1970; Hilferding, 1961); in pratica la stessa definizione data successivamente dalla *shareholder value*: agenti del capitale finanziario. Solo negli anni trenta del Novecento la dottrina ufficiale è riuscita, con A.A. Berle e G.C. Means (1932) a teorizzare l'impresa manageriale, cioè la *public company*.

Nell'approccio marxista, tuttavia, resta, a mio avviso, un limite importante: la sottovalutazione della funzione imprenditoriale. Questo fu un limite di tutta la scienza economica per molto tempo; basti pensare che la teoria neoclassica, dominante per quasi un secolo, aveva difficoltà a spiegare l'esistenza stessa dell'impresa. A superare quel limite è stato Joseph Schumpeter (2002). Nell'approccio di Schumpeter l'imprenditore ha un ruolo chiave ed è definito come differente non solo dalla proprietà, ma anche dal manager. Per Schumpeter, infatti, l'imprenditore non è colui che si limita a gestire l'impresa, ma colui che crea l'impresa, che crea nuovi modi di produzione, o nuovi prodotti, o, addirittura, nuovi campi di attività. Quella imprenditoriale è, dunque, una funzione creativa, che riveste un'importanza particolare nelle fasi di «distruzione creatrice» che segnano, per Schumpeter, ma in qualche modo anche per Marx nella visione non crollista del terzo volume del *Capitale*, il passaggio da un ciclo economico ad un altro.

In secondo luogo si può richiamare un concetto elaborato dopo la crisi della *shareholder value* da Neil Fleigstein: «*conceptions of control*» (Fleigstein, 2001, 2004). Secondo questo autore la *ratio* dominante nella governance delle imprese cambia nel tempo in seguito al mutare delle alleanze che si stabiliscono tra i diversi soggetti che insistono nell'impresa.

In base a questa teoria ora saremmo in una fase di passaggio. Commentando qualche anno fa questa tesi avevo notato che i mutamenti di fase non avvengono semplicemente nelle singole imprese, ma sono indotti dal mutamento del contesto sociale e politico (Andriani, 2006). A me pare evidente che la politica di Roosevelt, le leggi con le quali rafforzò il controllo delle imprese sui mercati ed affermò un potere di controllo monopolistico dei sindacati sul mercato del lavoro, crearono le condizioni di quel bilanciamento del potere nelle imprese che fece da base ad un'alleanza fra capitale industriale, management e sindacati. Qualcosa di analogo si verificò negli anni trenta nei paesi scandinavi con l'ascesa al potere dei partiti socialdemocratici. Quell'esperienza ci dice anche che non necessariamente il management è un agente del capitale finanziario: un'alleanza tra management e sindacati si è realizzata ed il management può essere, come sostiene la *stakeholder theory* (Freeman, 1983) il soggetto che media tra i diversi interessi presenti nell'impresa elaborando per essa una prospettiva di sviluppo che consenta la valorizzazione di tutti i suoi *asset*. D'altro canto la politica e le leggi antisindacali di Thatcher e Reagan spianarono la strada all'alleanza fra capitale finanziario e capitale industriale che ha caratterizzato gli ultimi tre decenni e che trova riscontro nel fatto che quasi dappertutto rendite, profitti e guadagni del management sono aumentati a scapito della quota del lavoro sul reddito nazionale.

L'ultima considerazione parte da una citazione di Claudio Napoleoni. Siamo in un convegno sul neoliberalismo organizzato dal Cespe nel 1981 (Napoleoni, 1981). Allora usava analizzare i processi della realtà in tempo reale. Tutti convennero che si era di fronte ad un mutamento di fase di lunga durata.

Napoleoni sostenne, tuttavia, che eravamo alle soglie di una nuova rivoluzione tecnologica, «che è certamente basata su una nuova combinazione di scienza e tecnologia», precisando: «Credo che i meccanismi innovativi del mercato su questo terreno falliscano». E aggiunse che la piena utilizzazione del potenziale di tale rivoluzione tecnologica spetterebbe alla sinistra assumendo «La questione della liberazione del lavoro, della possibilità che oggi è diventata storicamente matura, di superare, in un processo che sicuramente sarà lungo, quella scissione, che ha caratterizzato tutta l'epoca capitalista, tra lavoro meramente esecutivo e lavoro cognitivo». Ciò che colpisce in questo intervento è da una parte l'evocazione dell'economia della conoscenza di cui tutti oggi parlano e dall'altra la convinzione che il mercato non sia in grado

RPS

Silvano Andriani

di utilizzarne tutto il potenziale. La conoscenza ha sempre fatto parte dell'attività produttiva: coloro che progettano le piramidi conoscevano bene la scienza delle costruzioni. Ed anche il modo di produzione fordista era basato su una notevole conoscenza scientifica e delle tecnologie corrispondenti, solo che tale conoscenza era centralizzata nella gerarchia. Le novità oggi sono due, da una parte un livello culturale della popolazione nettamente superiore grazie a decenni di scuola dell'obbligo e al flusso di informazione generato dai media, dall'altro la possibilità di distribuire grandi quantità di informazioni a costi bassissimi. Ma il flusso di informazioni può essere usato per rafforzare la capacità di controllo della gerarchia o essere diffuso per ottenere una partecipazione creativa dei lavoratori al processo produttivo.

Sappiamo che la scelta delle tecnologie e dell'organizzazione del lavoro non è neutrale, dipende dal soggetto che comanda nell'impresa, e sappiamo che il capitale finanziario ha in generale interesse ad adottare quelle tecnologie che più gli consentono di mantenere il controllo sull'impresa ed un orientamento ad ottenere profitti nel breve periodo. Mantenere il più possibile una massa di lavoratori generici e perciò precari può rientrare nei suoi interessi. D'altro canto ricerche Usa su come si sono distribuiti i guadagni di produttività negli ultimi anni ci dicono che sono state penalizzate anche figure di lavoratori tipiche dell'economia della conoscenza. L'orientamento del ciclo tecnologico è determinato dalle forme della governance delle imprese e determina a sua volta la distribuzione del reddito, e anche se la conoscenza è diventata oggettivamente più importante come fattore della produzione, ciò non ha influito minimamente sulla governance delle imprese come sulla distribuzione del reddito poiché viceversa il capitale finanziario si è rafforzato ed esso può decidere secondo le proprie convenienze quanta conoscenza utilizzare e come.

Qui i temi dell'uguaglianza e quello della liberazione del lavoro si incontrano o, se vogliamo, la dimensione macro si incontra con quella micro. Il tema dell'uguaglianza porta al modello distributivo: più che mai oggi che è chiaro che la crisi nasce soprattutto dall'aumento delle disuguaglianze e dalla crescita dell'indebitamento delle famiglie che esso ha indotto. Il tema è come garantire che all'aumento del prodotto corrisponda un aumento dei redditi della generalità della popolazione e perciò delle retribuzioni per assicurare una crescita della domanda. Puntare sulle possibilità redistributive del bilancio pubblico è necessario, ma se la distribuzione che avviene nel mercato fra i fattori della

produzione resta squilibrata le disuguaglianze si riprodurranno. Perciò l'attenzione si sposta oggi sulla «distribuzione», cioè su come si distribuisce l'output all'origine fra capitale e lavoro: così avviene nel dibattito inglese sulla *pre-distribution* o con la tendenza ad aumentare il salario minimo, come negli Usa, o a fissarne uno, come in Germania, nella speranza che ciò faccia lievitare l'intera struttura delle retribuzioni. Aumentare per legge il salario minimo significa intervenire politicamente sui rapporti tra domanda ed offerta nel mercato del lavoro nella consapevolezza che la debolezza dei lavoratori dipende dallo straordinario aumento dell'offerta di lavoro determinato dalla globalizzazione. Ma significa anche riconoscere che parte importante della distribuzione avviene poi nell'impresa secondo le modalità di utilizzo del lavoro determinate dalla sua governance.

La politica dei redditi, l'agganciamento, cioè, della dinamica salariale a quella della produttività a livello di sistema, aveva risolto il problema nei trenta anni gloriosi assicurando la crescita della domanda ed il controllo dell'inflazione. Ma era una soluzione adottata quando la distribuzione fra capitale e lavoro rifletteva situazioni prossime alla piena occupazione, abbastanza buona per economie ancora in parte protette ma che, a mio avviso, tutto sommato, non rimetteva in discussione il carattere di merce del lavoro, piuttosto determinava la dinamica del suo prezzo a livello nazionale con decisione politica. Il «Piano Meidner» fu un tentativo di andare oltre quel limite proponendo di trasformare una parte degli utili delle imprese in fondi pensione da utilizzare per trasferire al lavoro parte del controllo delle imprese.

Si può concludere che il tema della codeterminazione andrebbe posto sul tappeto secondo il modello tedesco che vede i rappresentanti dei lavoratori sedere nei consigli di sorveglianza che sovrintendono alla definizione delle strategie di sviluppo e puntando sulla loro attitudine a valorizzare tutti gli *asset*. Altro tema sarebbe quello della elaborazione di una politica dei redditi adeguata alla realtà presente che dovrebbe possibilmente svolgersi in una dimensione europea tenendo conto dei diversi livelli di competitività dei vari paesi. Ci sono, tuttavia, tre avvertenze.

Il tema della codeterminazione riguarda solo le imprese grandi e medio-grandi. Esiste tuttavia, e va tenuto presente, un filone di ricerca che pone il tema della governance e della formazione e distribuzione della conoscenza nei distretti industriali e nelle reti di impresa: essi sono gran parte del sistema delle imprese in Italia e non solo. In secon-

RPS

Silvano Andriani

do luogo occorre sempre valutare in quale concreto contesto di politica economica la codeterminazione opera. Nel caso tedesco la codeterminazione ha certamente influito nell'attutire l'impatto della crisi sui lavoratori, ma è stata inserita all'interno di una strategia mercantilista che ha finito con lo scaricare quell'impatto sui paesi vicini e contribuire potentemente ad accrescere gli squilibri nell'Unione Europea. Infine, per quanto riguarda la politica dei redditi, oggi il livello di globalizzazione conseguito rende problematici aumenti agganciati alla produttività media del sistema e, soprattutto, il parametro della produttività appare obsoleto. Esso è un parametro semplicemente quantitativo, abbastanza efficace per le produzioni in serie di tipo fordista. Già in passato vi era difficoltà ad applicarlo ad attività di servizi. Ma oggi anche nella manifattura, dove le produzioni spesso non sono standardizzate, il miglioramento della qualità del prodotto è un conseguimento generalizzato e sistematico che non può essere colto da indicatori quantitativi. La produttività è inoltre un indicatore di breve periodo. Nelle imprese avanzate l'indicatore dell'andamento dell'impresa è «la performance» concetto complesso che include più parametri qualitativi e quantitativi, collettivi ed individuali, non fissati una volta per sempre, ma derivati dal piano industriale, cioè da una prospettiva di sviluppo di medio-lungo termine. D'altro canto applicando il proprio lavoro alla concreta attività di una specifica impresa il lavoratore compie un investimento che porta a modellare la crescita della sua professionalità sul modo di produrre di quell'impresa, le sue competenze diventano parte del patrimonio dell'impresa e, per ciò stesso, smettono, in qualche modo, di configurarsi come una merce. Perciò la dimensione aziendale appare imprescindibile per determinare il rapporto fra performance e retribuzioni, definire il ruolo del lavoro ed influire sul modo di produrre e sugli spazi che esso crea per la valorizzazione del lavoro anche attraverso cambiamenti della governance dell'impresa. D'altro canto verso la crescente area del lavoro precario le imprese trasferiscono parte dei propri rischi e in quest'area il lavoro si caratterizza più nettamente come merce.

Ci si può porre una domanda conclusiva: è possibile oggi, pur in presenza della maggiore diversificazione del mondo del lavoro, trovare una *issue* unificante che ponga il lavoro al centro di un nuovo modello di sviluppo e dia nuovo senso alla rappresentanza politica del lavoro? Potrebbe esserlo, se si assumerà come obiettivo centrale di un nuovo modello di sviluppo quello di consentire alle persone di realizzare nella

misura massima possibile attraverso il lavoro le proprie capacità; *capabilities*, per dirla con Amartya Sen. Questa, evidentemente, è un'aspirazione comune ad ogni tipo di lavoratore ed è nell'interesse della società renderla realizzabile.

Se si pensa ad uno sviluppo economico siffatto, allora bisognerà orientare diversamente le imprese e la società. Questo ci riporta al tema della visione dell'impresa, della governance e della ricerca di modi di produzione che consentano nella misura massima l'uso della conoscenza. Se «la generazione di conoscenza richiede la partecipazione di una grande varietà di agenti che possiedono ed hanno accesso privilegiato a elementi di conoscenza che sono indispensabili al processo» (Antonelli, 2014), includere nella maggiore misura possibile i lavoratori tra quegli agenti è di grande importanza e dipende dalla governance dell'impresa. Certo resteranno diverse forme di impresa e diverse forme di governance ed anche il livello di utilizzazione della conoscenza ed i tempi nei quali essa sarà introdotta nei processi lavorativi saranno diversificati; importante sarà che il processo vada, nelle diverse situazioni e sia pure con tempi e modalità diverse, nella direzione desiderata e che si sia in grado di operare con quell'obbiettivo in modi diversi nelle diverse situazioni. In questo quadro assume grande importanza il tema del mercato del lavoro: esso è l'altra faccia del tema della valorizzazione del lavoro. Inoltre, se si deve passare ad un nuovo modello di sviluppo, assicurare la mobilità del lavoro verso le nuove attività è di grande importanza, come realizzare un costante miglioramento della qualità del lavoro in relazione a politiche industriali volte a sostenere attraverso la scelta di settori strategici il passaggio al nuovo modello. Il mercato del lavoro andrebbe organizzato come una macchina per la gestione territoriale della risorse umane rispetto alla quale andrebbero riorientati il funzionamento dell'istruzione e del complesso della attività formative, le politiche di sostegno al reddito e quelle di collocamento.

In una tale visione sono convinto che sia arrivato per la sinistra il tempo di elaborare una propria teoria positiva della funzione imprenditoriale. A partire da Schumpeter. D'altro canto creare occupazione significa anche creare imprese e quelle le creano gli imprenditori. Funzione imprenditoriale e lavoro cognitivo non sono la stessa cosa, ma il confine è molto mobile e le sovrapposizioni crescenti; anche l'imprenditorialità, ovviamente, si basa sulla conoscenza. Se si assume l'imprenditorialità come una funzione creativa allora è nell'interesse della società diffonderla al massimo grado, il che significa renderla ac-

RPS

Silvano Andriani

cessibile al maggior numero di persone allargando la base sociale della selezione degli imprenditori e separando sempre più questa funzione dalla proprietà. Significa premere nelle grandi imprese per un decentramento delle informazioni e delle responsabilità, contrastando la tendenza a concentrare le informazioni sensibili nel top management che è alla base dell'enorme attuale divario retributivo fra manager ed altri lavoratori. Significa trovare forme di governance più decentrate anche nei distretti industriali e nelle reti di imprese. Significa realizzare in taluni casi quella «impresa di capitale e lavoro» preconizzata da James Meade (1989) e in una certa misura già realizzata in esperienze tipo Silicon Valley, esempio di un diverso modo di operare della finanza e di un'alleanza positiva tra capitale finanziario e conoscenza. Significa creare *business school* ai vari livelli. Significa cambiare sostanzialmente il ruolo della finanza non solo per restituirle il compito di finanziare l'economia reale, ma in quanto è soprattutto essa che può realizzare al massimo grado il distacco fra proprietà e funzione imprenditoriale favorendo la nascita di nuovi imprenditori. Una strategia di questo tipo potrebbe favorire l'unità del mondo del lavoro e la formazione di un blocco sociale per l'innovazione.

### Riferimenti bibliografici

- Andriani S. (2006), *L'ascesa della finanza*, Donzelli, Roma.
- Antonelli C. (2014), *Efficienza dinamica, conoscenza, esternalità. I fondamenti di una nuova politica industriale*, in questo numero della Rivista.
- Berle A.A., Means G.C. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York.
- Bobbio N. (1994), *Destra e Sinistra*, Donzelli, Roma.
- Brody D. (1980), *Workers in Industrial America: Essay on the Twentieth Century Struggle*, Oxford University Press, New York.
- Fleigstein N. (2004), *The End of Shareholder Value Ideology*, University of California, Berkeley.
- Fleigstein N. (2001), *The Architecture of the Markets*, Princeton University Press, Princeton.
- Freeman R.E. (1983), *Stockholders and Stakeholders: A New Prospective on Corporate Governance*, «Californian Management Review», XXV, pp. 88-106.
- Hilferding R. (1961), *Il capitale finanziario*, Feltrinelli, Milano.
- Jensen M.C., Mekling V.H. (1986), *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure*, «Journal of Financial Economics», vol. III.
- Lazonick W., Mazzucato M. (2012), *The Risk-reward Nexus*, Policy Network paper, novembre.

- Marx K. (1970), *Il Capitale*, vol. III, t. II, Editori Riuniti, Roma.
- Meade J. (1989), *Agathotopia*, Feltrinelli, Milano.
- Myrdal G. (1958), *Beyond the Welfare State*, Yale University Press, New Haven.
- Napoleoni C. (1981), *I nostri compiti dopo il tramonto delle politiche keynesiane*, in S. Andriani, P. Barcellona, *Sulla programmazione*, De Donato, Bari.
- Sacconi L. (2013), *Il modello di impresa all'origine della crisi e l'alternativa dell'impresa socialmente responsabile*, Working papers, gennaio.
- Schumpeter J. (2002), *Teoria dello sviluppo economico*, Etas, Milano.
- Williamson O. (1979), *Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, «Journal of Law and Economics», p. 22.

RPS

Silvano Andriani