

GIULIO CAPODAGLIO

L'IMPRESA COOPERATIVA
ED I POSSIBILI SISTEMI
DI COGESTIONE DELLE IMPRESE

Le annuali riunioni scientifiche della nostra Società ci offrono la preziosa occasione di riprendere in esame, senza l'assillo di particolari lavori, quei concetti che usiamo e che sentiamo usare di continuo ed il cui significato sembra ovvio e stabilito. Possiamo cioè liberamente imitare Socrate, il quale così facendo dovette apparire talmente insopportabile ai suoi concittadini che essi, pur di toglier di mezzo quel seccatore, non videro di malocchio la sua condanna a bere la cicuta. Qui invece, tra colleghi non soltanto pazienti ma avvezzi per loro conto ad approfondire i concetti prima di usarli, non v'è pericolo di cicuta, neppure metaforica, ed il metodo di Socrate può essere rimesso in onore.

Io, ad esempio, debbo parlare dell'impresa cooperativa e dei possibili sistemi di cogestione delle imprese. Ma poichè cooperative e cogestione sono state e sono considerate alternative al « capitalismo », sento il bisogno di esaminare — in via preliminare e per cenni rapidissimi — quale sia in effetti quel sistema economico che, nato forse in Italia nel basso Medioevo, è giunto sino ai nostri giorni.

È stato chiamato « capitalismo » — e « capitalismo di Stato » quando imprenditore è l'Ente pubblico — ma meglio sarebbe chiamarlo « sistema d'impresa ».

Esso è caratterizzato dal fatto che un soggetto economico, pubblico o privato, assume su di sè l'*alea* della produzione. Nel momento in cui la produzione viene decisa — o, se piace di più, programmata — generalmente i prezzi dei fattori produttivi sono noti perchè attuali mentre il prezzo del prodotto, essendo futuro, può essere solo oggetto di previsione più o meno fondata. A tutti

coloro che partecipano alla produzione — lavoratori, risparmiatori, fornitori di beni strumentali — l'imprenditore pubblico o privato paga o s'impegna a pagare prezzi che sono indipendenti dall'esito dell'impresa. In conseguenza di ciò, alla fine del ciclo produttivo guadagni e perdite saranno esclusiva pertinenza dell'imprenditore.

È una concezione, questa, che rimonta a Riccardo Cantillon il quale la descrisse in alcune pagine memorabili (1). Giuseppe Schumpeter la criticò affermando che non l'imprenditore ma il capitalista — ovvero anche l'imprenditore ma in quanto capitalista — è il vero assuntore del rischio (2).

È evidente però ch'esiste qui un equivoco. Per chiarirlo, si può ricorrere alla distinzione tra *rischio* ed *alea* che aveva proposto per tutt'altri scopi Ulisse Gobbi. Il rischio è un'eventualità sfavorevole: vale a dire un fatto futuro ed incerto che, se si verifica, apporta un danno al soggetto (3). L'alea, invece, è un'eventualità che può riuscire sia favorevole che sfavorevole: è anche essa, cioè, un fatto futuro ed incerto, ma che può apportare sia un danno che un vantaggio al soggetto (4).

Ora, non v'è dubbio che se un risparmiatore presta del risparmio ad un'impresa, egli corre il rischio di perdere, in tutto o in parte, la somma prestata. Anche il lavoratore salariato, del resto, corre dei rischi circa la possibilità di vendere il suo lavoro: infortuni, malattia, disoccupazione...

Trattasi però, appunto, di *rischi* e non di *alee*. Il prestatore può perdere, ma non può guadagnare al di là dell'interesse pattuito: analogamente il lavoratore salariato. Colui che teme le perdite ma anche spera in guadagni incerti è solo l'imprenditore o coloro che, risparmiatori o lavoratori, sono nel contempo

(1) R. CANTILLON, *Essai sur la nature du commerce en général* (1755), ed. Higgs, London, Macmillan, 1931, p. 46 e sgg.

(2) J. A. SCHUMPETER, *Storia dell'analisi economica*, vol. II, trad. ital., Torino, Einaudi, 1959, p. 675 n. 6.

(3) «Alla possibilità che in un dato intervallo di tempo avvenga un incendio si contrappone semplicemente quella che esso non avvenga, alla possibilità di ammalarsi quella di non ammalarsi, e così via». U. GOBBI, «L'assicurazione in generale», 2ª ediz. (*Annali di Economia* dell'Università Bocconi, vol. XIII, 1938, p. 27 dell'estratto).

(4) «Invece chi ha dei prodotti da vendere è esposto all'eventualità favorevole che essi aumentino di prezzo ed a quella gravosa che diminuiscano, oltre che alla possibilità che non varino. È incerto se una ricerca mineraria darà un largo guadagno, il semplice rimborso del costo, una perdita più o meno grave», U. GOBBI, *ibidem*.

anche imprenditori avendo accettato di partecipare all'alea della produzione.

Certo, tra l'alea assunta dall'imprenditore ed il rischio cui va incontro il creditore, corre qualche relazione: nel senso che le perdite eventuali del primo possono tradursi in danni eventuali per il secondo. Ma non può accadere, invece, che i guadagni eventuali del primo divengano guadagni eventuali anche per il secondo.

Nè è da credere che la perdita dell'imprenditore divenga sempre e necessariamente perdita anche per il suo creditore: e ciò pur prescindendo, come si deve, dalla presenza d'un patrimonio che faccia partecipare, in un certo senso, l'imprenditore alla categoria dei risparmiatori. Che la perdita subita dall'impresa si ripercuota sul creditore è infatti avvenimento eccezionale, che s'avvera solo nel caso estremo del fallimento dell'impresa stessa. Ma la vita di quest'ultima è di solito coesistenza e susseguirsi di perdite e di guadagni. I guadagni e le perdite contemporanee si compensano, ma si compensano anche le perdite e i guadagni distanziati nel tempo. Vogliamo dire che nel bilancio dell'impresa la perdita di oggi o di quest'anno può esser compensata dal guadagno di domani o dell'anno venturo, senza che quella momentanea perdita importi uno squilibrio tale per l'impresa da provocarne il fallimento e l'impossibilità di soddisfare i creditori. Il che non toglie che le perdite, anche se compensate da guadagni, siano veramente tali per l'imprenditore: è infatti una perdita effettiva dover sacrificare il guadagno derivato da un affare andato bene per compensare una perdita derivata da un affare andato male.

Che l'eventuale profitto vada nelle mani dell'imprenditore, ad esclusione di altri soggetti, è la necessaria conseguenza di quanto abbiamo osservato. Se l'imprenditore, col pagar loro prezzi *certi*, disinteressa dall'esito dell'impresa tutti gli altri soggetti che contribuiscono in vario modo alla produzione, ciò non può significare altro che questo: che esclusivamente sua è l'eventuale differenza, di segno positivo o negativo, tra l'incasso totale ed il costo totale della produzione conseguita in un dato intervallo di tempo.

Ma un altro corollario altrettanto evidente discende da quella premessa: se tutti i partecipanti al fenomeno della produ-

zione, ad eccezione dell'imprenditore, sono disinteressati dall'esito dell'impresa mediante prezzi *certi* che quello paga loro, la gestione — vale a dire ogni decisione relativa alla produzione ivi compresa la vendita del prodotto — non può dipendere che dalla volontà dell'imprenditore medesimo o dei suoi mandati. È la logica del sistema che lo impone: qualunque tentativo d'influire su tali decisioni da parte di soggetti sui quali non ricadono le conseguenze positive o negative delle decisioni stesse, sarebbe senza dubbio a dir poco arbitrario.

* * *

Lo schema del sistema d'impresa, che abbiamo cercato di delineare, ha il difetto di tutti gli schemi: la realtà che vorrebbe ritrarre è assai più complessa.

Accade spesso che gli offerenti di risparmio e di lavoro non si accontentino dei prezzi *certi* che le imprese pagano secondo le indicazioni del mercato, ma tentino di ottenere di più. « Tentano », vale a dire corrono l'alea della produzione: alla fine, otterranno qualcosa di più o qualcosa di meno di quei prezzi *certi*; guadagni o perdite che, superando la contraddizione verbale, potranno chiamare profitto positivo o negativo.

Le comuni società commerciali sono formate da soci fornitori dell'uso di risparmio — che per comodità possiamo indicare col nome di risparmiatori, anche se talora non hanno sopportato in proprio la relativa « astinenza » — i quali non si accontentano del saggio corrente dell'interesse ma sperano di ottenere di più. Può darsi però anche il caso che ottengano di meno: essi cioè corrono l'alea della produzione.

Per secoli il mezzadro è stato un lavoratore che correva l'alea della produzione: dividendo col concedente il prodotto in natura del fondo, le annate buone e quelle cattive, i prezzi alti e quelli bassi delle derrate gli apportavano vantaggi e danni. Tutto sommato, il profitto alla lunga doveva esser positivo se il suo tenor di vita era tanto superiore a quello degli altri lavoratori agricoli, in beni materiali e spirituali ma soprattutto in dignità individuale: almeno così accadeva in una cert'epoca e in certi luoghi, quando Sismondo de' Sismondi descriveva ammirato

lo stato della campagna toscana nella quale egli era andato a vivere esule dalla nativa Ginevra (5).

Liberate dalle nebbie ideologiche di cui sostenitori e detrattori le avevano avvolte (6), possiamo definire le cooperative: *imprese di carattere associativo dirette a far partecipare all'alea della produzione, e quindi al profitto, alcune categorie di soggetti che altrimenti ne sarebbero escluse.*

Distinguiamo le imprese cooperative in due grandi categorie, a seconda del mercato in cui operano i soci che le compongono.

Alla prima categoria appartengono le cooperative — dette comunemente « di produzione » (7) — formate da soci i quali vendono alle imprese stesse beni e servizi che sono strumentali per queste ultime. I soci cioè operano, come *offerenti*, su quel mercato nel quale l'impresa si presenta come *acquirente* di beni e di servizi. Rientrano in questa classe le cooperative di lavoratori che per mezzo di siffatta forma d'impresa partecipano all'alea della produzione nella speranza di guadagnare un salario più alto di quello corrente. Ma sono dello stesso tipo anche quelle formate da offerenti di beni strumentali diversi dal lavoro: ad esempio, le latterie, le cantine, gli oleifici cooperativi. Anziché vendere al prezzo di mercato i loro prodotti, gli agricoltori soci di cooperative conferiscono il latte o l'uva o le olive alla loro

(5) S. DE SISMONDI, « Della condizione degli agricoltori in Toscana », in *Biblioteca dell'Economista*, serie II, vol. 2°, Torino, UTET, 1860, p. 543 e sgg.

(6) Primo in quest'opera chiarificatrice fu M. PANTALEONI con lo studio « Esame critico dei principii teorici della cooperazione » (*Giornale degli Economisti*, 1898; riprodotto in *Erotemi di economia*, vol. II, Bari, Laterza, 1925, p. 129 e sgg.). L'acutissimo saggio risente però del fine polemico di dimostrare inconsistenti le affermazioni di molti scrittori secondo cui le cooperative apparterebbero ad un *genus* tutt'affatto diverso da quello delle altre imprese.

(7) Nel saggio citato, il Pantaleoni sostenne la sostanziale identità delle due categorie di cooperative in quanto entrambe potrebbero essere indifferentemente qualificate sia di produzione che di consumo. Interessante è la critica mossa da Vilfredo Pareto a questo punto di vista, definito sofisticato, in una lettera privata diretta allo stesso Pantaleoni: « Il voler confondere la produzione del consumo (perchè questo è *produzione* di ofelimità!) può stare come avvertenza di non considerare le nostre classificazioni come troppo assolute, ma non sta più quando vuoi dedurre conseguenze come quelle che ne cavi nella teoria delle cooperative. Insomma, tutti capiscono che scavare un fosso e bere un bicchiere di vino non è la stessa cosa; e quando un economista vi dice che sono cose identiche perchè nell'un caso e nell'altro c'è *produzione* di ofelimità, si capisce che egli giuoca sulla parola *produzione* da lui presa in senso diverso dall'usuale. (...) Se seguiti per quella via, finirai col ridurre l'economia politica a questa semplice formula: tutto = tutto ». V. PARETO, *Lettere a Maffeo Pantaleoni*, vol. II, Roma, Banca naz. del lavoro, 1960, p. 155 (lettera n. 329 del 25 gennaio 1898).

impresa la quale provvede all'ulteriore elaborazione e alla vendita. L'incasso totale, dedotte le spese sostenute dalla cooperativa, viene poi diviso tra i soci in proporzione della quantità di derrata da ciascuno conferita. Se quegli agricoltori avessero venduto i loro prodotti ad imprese non cooperative, il prezzo ricavato sarebbe stato indipendente dall'alea relativa ai successivi stadi di produzione. Con la cooperativa, i soci partecipano a tale alea nella speranza di *ottenere prezzi superiori* a quelli altrimenti correnti sul mercato.

V'è poi una seconda categoria di cooperative — comunemente dette « di consumo » — formate da soci che operano, come *acquirenti*, sul mercato nel quale le imprese stesse si presentano come *offerenti* di beni e di servizi. Il tipo più noto è quello degli spacci che vendono al minuto, ai soci, beni diretti acquistati all'ingrosso. Comprando tali beni nei comuni negozi, i consumatori non partecipano all'alea relativa a quest'ultimo stadio del processo produttivo che pone i beni all'immediata disposizione dei consumatori stessi. Unendosi in cooperativa, i soci partecipano a tale alea nella speranza di *pagare prezzi inferiori* a quelli altrimenti correnti sul mercato. Appartengono però alla stessa categoria anche altri tipi di cooperative: quelle, ad esempio, formate da agricoltori, le quali acquistano all'ingrosso concimi e sementi, e quelle che, acquistate macchine agricole, ne vendono ai soci i servizi sotto forma di noleggio. E vi rientrano pure le cooperative edilizie. Un discorso particolare meriterebbero le cooperative di credito, ma ce ne asteniamo per non prostrarre troppo questa relazione.

Circa la presenza del profitto in seno alle imprese cooperative, affermata in quanto precede, a me sembra che un equivoco debba essere dissipato (8).

(8) Ancora recentemente P. LAMBERT, professore nella facoltà giuridica di Liegi, *La doctrine cooperative*, 3^a ediz., Bruxelles, 1964, p. 251 afferma che « *Visant directement au service à la fois de ses membres et de l'ensemble de la collectivité, l'entreprise coopérative exclut le profit. Association de consommateurs, elle fait un bénéfice sur la vente à ses propres membres, puis elle le leur rend. Association de producteurs, elle perçoit, par la vente des produits, la rémunération convenable des efforts de ses membres et non davantage; sinon, elle cesserait de servir la collectivité* ». Immaginate quale accoglienza riserverebbero i soci di una cantina cooperativa al consiglio di amministrazione che li informasse di aver venduto il vino ad un prezzo inferiore a quello che sarebbe stato possibile ottenere (e che quindi i soci stessi riceveranno per l'uva conferita un prezzo inferiore) allo scopo di « *servire la collettività* »? E se si trattasse di una cooperativa di lavoro, cosa risponderebbero i soci ad analoga di-

Un profitto « allo stato puro » può concepirsi soltanto nella condizione del tutto teorica secondo cui l'imprenditore nulla apporti — nè risparmio, nè lavoro, nè beni strumentali — al processo di produzione ma si limiti ad assumere l'alea della produzione stessa: si faccia prestare risparmio con il quale direttori all'uopo ingaggiati acquistino fattori produttivi ed organizzino la produzione, il tutto verso corrispettivo di prezzi indipendenti dall'esito dell'impresa. Alla fine, a seconda del prezzo al quale il prodotto sarà venduto, risulterà un profitto positivo o negativo.

Per poco che si esca da quest'ipotesi teorica, il profitto si trova incorporato nel reddito di diversa natura tratto da coloro che corrono l'alea della produzione. In un'impresa individuale o in una società per azioni dove sono i risparmiatori a correre l'alea della produzione, il profitto s'aggiunge all'interesse sul risparmio da loro conferito. È il caso più diffuso in uno stato di fatto che dura da secoli: è per questo che non soltanto nell'opinione comune ma nelle teorie della scuola classica e dei suoi continuatori il profitto è stato legato, quasi fosse una necessità logica, al conferimento di un « capitale ».

Ma abbiamo già osservato che per il mezzadro e per tutti coloro che stipulano contratti di associazione in partecipazione, il profitto s'aggiunge ad un reddito ch'è esclusivamente, o quasi esclusivamente, un salario.

E nelle imprese cooperative? Anche in questo tipo d'imprese si forma un profitto, positivo o negativo, che ben poca relazione ha con la somma di risparmio conferita dai soci per formare il « capitale » della cooperativa. Lo scopo dei soci non è quello di rendere massimo il frutto di questo risparmio che del resto è solitamente di modesto ammontare. Lo scopo dei soci è invece di ottenere il massimo corrispettivo possibile in cambio dei beni e dei servizi che offrono: il profitto sta nella differenza tra il corrispettivo così ottenuto e quello che altrimenti avrebbero potuto conseguire. Se si tratta di cooperative di produzione,

chiarazione riguardante i loro guadagni? D'altra parte, seguendo la stessa logica i dirigenti d'una cooperativa di consumo dovrebbero rifiutare — sempre allo scopo di « servire la collettività » — ogni acquisto di merce all'ingrosso che venisse loro offerta ad un prezzo troppo basso ed offrire invece di pagare più del richiesto! La verità è che il fenomeno cooperativo è ormai divenuto abbastanza importante per meritare d'esser studiato quale effettivamente si manifesta, eliminando lo specchio deformante delle ideologie.

i soci mirano ad ottenere il massimo corrispettivo possibile in cambio di ciò che desiderano vendere. Se si tratta invece di cooperative di consumo, la mira dei soci è di ottenere il massimo di beni e di servizi in cambio della moneta che spendono.

* * *

Mentre scrivo queste note ignoro, ovviamente, in qual modo gli altri relatori svolgeranno i rispettivi argomenti collegati col tema di questa riunione sulle dimensioni d'impresa nell'economia contemporanea. Suppongo che tutti o almeno alcuni dei colleghi rileveranno che in generale, nell'epoca contemporanea, le dimensioni ottime dell'impresa, pur essendo diverse a seconda dei diversi settori del sistema economico, tendono ad essere maggiori delle dimensioni ottime che per lo stesso genere d'impresе si riscontravano in un passato anche recente.

Le dimensioni ottime dell'impresa dipendono: da un lato dall'ampiezza del mercato, dall'altro dalla dinamica dei costi di produzione. L'importanza che sul fenomeno esercitano le spese fisse è argomento troppo noto perchè vi si debba accennare in questa sede.

Forse gioverà invece ricordare che, col crescere delle dimensioni dell'impresa, non tutte le spese variabili variano con lo stesso ritmo. Alcune crescono più che proporzionalmente ed altre meno che proporzionalmente: di conseguenza le dimensioni ottime risultano, oltre che dal prezzo al quale è possibile vendere il prodotto, dal risultato complessivo di queste discordanti variazioni dei diversi componenti il costo complessivo.

È a questo punto che la costituzione di cooperative tra imprese può presentarsi come alternativa alla fusione delle imprese stesse o comunque alla loro sostituzione con un'impresa di dimensioni più vaste.

Coll'aumentare delle dimensioni dell'impresa, l'incidenza di alcune spese sul costo unitario medio cresce: ad esempio, poniamo, le spese relative al controllo. L'incidenza di altre spese sul costo unitario medio, invece, diminuisce: ad esempio, l'incidenza della spesa per materie prime il cui prezzo diminuisce se acquistate in grande quantità. Se l'elemento che fa diminuire il costo medio col crescere delle dimensioni dell'impresa ha importanza maggiore dell'elemento che fa aumentare il costo stesso col cre-

scere di tali dimensioni, risulta conveniente sostituire alcune delle imprese esistenti con altre di maggior mole.

Un'alternativa a tale soluzione può essere offerta dalla costituzione, tra le imprese esistenti, d'una cooperativa per l'acquisto delle materie prime — per riferirci all'esempio — nell'interesse di tutte. Si otterrebbe in tal modo la riduzione del costo unitario medio proveniente dall'unificazione degli acquisti e non si incorrerebbe nell'aumento del costo stesso per effetto dell'incremento delle spese per controlli.

Ma non soltanto sul lato del costo la soluzione cooperativa può rendere i suoi servizi. La costituzione tra imprese di una cooperativa per la vendita dei prodotti può esser capace di avvicinare il prezzo riscosso dalle imprese a quello più elevato pagato dai consumatori.

Queste alternative possono tutte esser tenute presenti dalle imprese, ma nessuno può garantire che i risultati siano quelli ora detti. Esser soci d'una cooperativa significa correr l'alea della produzione, come abbiamo cercato di dimostrare: si può guadagnare e si può perdere.

* * *

Dei problemi della cogestione si parla molto oggi in Europa: specialmente in Francia e in Germania, ma anche in Inghilterra e in Jugoslavia.

In quest'ultimo paese, l'« autogestione » delle imprese da parte dei lavoratori che operano in ciascuna di esse è in realtà una « cogestione » dei lavoratori stessi e delle autorità politico-amministrative nonché delle banche fornitrici del credito: almeno per quel che riguarda le decisioni fondamentali relative all'impresa. Il nuovo sistema è considerato dagli uni un'originale creazione del « socialismo » apportatrice di progresso, dagli altri un'eresia « revisionista » da cancellare col ferro e col fuoco. Noi naturalmente ci asterremo dall'entrare in siffatte dispute, vive e roventi in quelle terre orientali che non per nulla in altri tempi furono straordinariamente fertili di disquisizioni teologiche.

In Francia *la participation dans l'entreprise*, dopo essere stata oggetto di una timida ordinanza nel luglio 1967, sarà pros-

simamente estesa e regolata da una legge in corso di elaborazione: intanto se ne discute in libri e giornali.

In Italia se ne parla molto meno ed oggi forse soltanto di quel tipo di cogestione ch'è stato introdotto durante l'anno corrente in quelle Università le quali hanno « allargato » i consigli accademici per comprendervi, accanto ai professori di ruolo, i rappresentanti degli altri docenti e degli studenti.

Prima di addentrarci nell'argomento, sarà opportuno stabilire in via preliminare l'uso di parole diverse per indicare concetti differenti. Proponiamo cioè di distinguere la *partecipazione* dalla *cogestione*.

La partecipazione dei lavoratori agli utili dell'impresa è ormai una vecchia idea, la cui attuazione è stata molte volte tentata in Italia e all'estero (9).

I risultati sono stati molto modesti, riducendosi tale partecipazione ad una piccola aggiunta di salario, incapace tra l'altro di operare come stimolo allo zelo dei lavoratori. Ogni eventuale sforzo del singolo si disperde infatti nell'esito generale. D'altronde un'estensione del metodo urterebbe con la logica del sistema d'impresa nel quale l'alea — non il rischio — viene assunta da alcuni soggetti che ne esimono gli altri col pagare a questi prezzi *certi*. Con la partecipazione agli utili, i lavoratori non assumono l'alea della produzione: partecipano appunto agli utili ma non alle perdite, il che costituisce un'anomalia — pericolosa oltre un certo limite — nel sistema d'impresa.

La cogestione consiste invece nell'intervento dei lavoratori di un'impresa, o dei loro rappresentanti, degli organi deliberativi dell'impresa stessa. Anche qui la logica intrinseca al sistema d'impresa indica le condizioni di validità di quest'esperienza.

Come già abbiamo notato, quella logica esige che le decisioni riguardanti l'impresa siano esercitate da colui o da coloro sui quali ricadono le conseguenze favorevoli o sfavorevoli delle decisioni stesse: imprenditore individuale, soci d'una società commerciale o d'una cooperativa, concedente e mezzadro... Fino a che i lavoratori ricevono, in corrispettivo delle loro prestazioni, un salario indipendente dall'esito dell'impresa, il loro intervento nelle decisioni fondamentali di quest'ultima toglierebbe ogni stabilità al processo produttivo.

(9) Ci limitiamo a citare l'opera, che ancora si legge con interesse, di G. U. PAPI, *Il lavoratore alla gestione dell'impresa*, Milano, F. Vallardi, 1923.

A noi pare che la verità della seguente proposizione non possa essere negata: condizione per ogni forma di cogestione, che non sia una semplice lustra, presuppone che anche i lavoratori assumano l'alea della produzione, che partecipino cioè ai guadagni ma anche alle perdite, le quali del resto normalmente costituiscono soltanto cause di oscillazione dei guadagni. È praticamente impossibile che le perdite siano tali da assorbire la massa dei salari.

Nel seno delle imprese non dovrebbero essere più contrattati salari e interessi *certi*, bensì *quote di partecipazione* al valore aggiunto: un tanto per mille a ciascun lavoratore, un tanto per mille a chi ha fornito il risparmio, un tanto per mille a chi promosse la fondazione dell'impresa. Allora, ma soltanto allora, alla gestione dell'impresa potrebbero partecipare tutti gl'interessati: regole sapienti sarebbero necessarie affinché gli amministratori fossero responsabili di fronte a coloro che conferiscono lavoro e risparmio e nello stesso tempo abbastanza autonomi per governare con fermezza l'impresa stessa. Ai lavoratori dovrebbe essere anticipata periodicamente almeno una parte di quel che sarà la loro quota, salvo conguaglio finale.

Può lo schema dell'impresa cooperativa offrire il mezzo per attuare la cogestione nel senso or ora definito? A noi sembra che la risposta debba essere negativa, al contrario di quanto taluni credono.

Nell'impresa cooperativa, allo stesso modo di tutti gli altri tipi d'impresa, i tre elementi inseparabili — alea, gestione, profitto — si trovano concentrati in una sola categoria di partecipanti al processo produttivo. La cogestione esige invece che ai tre elementi accedano altre categorie di partecipanti.

Il « raccogliersi nelle stesse mani del capitale e del lavoro », che fu l'irraggiungibile ideale di alcuni apostoli del cooperativismo, è assolutamente privo di senso nel sistema della cogestione il quale presuppone uno stato di fatto esattamente opposto.

* * *

Vi prego di considerare quel che ho detto in tema di cogestione non come un'incursione nello Stato d'Utopia ma — unica istanza in questa sede di riunione scientifica — una semplice ipotesi teorica. Ciò posto, viene spontaneo chiedersi a quali prin-

cipi teorici occorre far capo per spiegare la formazione dei redditi nell'ipotesi stessa. Mi accorgo però che una tale indagine non può essere materia d'una semplice relazione: tanto meno di questa relazione che ha già abusato troppo della vostra pazienza solo per impostare il problema. Certo, sarebbe facile dimostrare che, al limite, se nell'attuale sistema d'impresa ed in quello ipotetico della cogestione vigesse la libera concorrenza, gli stati di equilibrio che si formerebbero in entrambi i sistemi sarebbero identici, livellandosi i tassi di remunerazione sui rispettivi tassi di rendimento marginali. Si giungerebbe cioè ad un risultato in un certo senso analogo a quello cui il Pareto ed il Barone pervennero quando, prima l'uno e poi l'altro, in un'epoca nella quale stati collettivisti non esistevano, studiarono come pura ipotesi teorica l'equilibrio che si sarebbe formato in uno stato collettivista.

Ma nel nostro caso un tal risultato sarebbe poco o affatto significativo. Il valore euristico dell'ipotesi della cogestione appare quando l'ipotesi stessa si ponga in un mondo ben lontano dalla libera concorrenza: in un mondo di concentrazione d'impresе, di lavoratori e d'imprenditori sindacalmente organizzati e non in uno stato d'equilibrio, chè in tal caso l'alea della produzione ed il fenomeno del profitto perdono di senso.

Debbo quindi limitarmi ad indicare la possibilità che risultati di qualche interesse possano scaturire da indagini teoriche nel senso indicato: il che per una relazione ad un consesso scientifico può anch'esser sufficiente.