

PRESTAZIONE DI ATTIVITÀ PRODUTTIVA E PROTEZIONE DEL CONTRAENTE DEBOLE FRA SISTEMA GIURIDICO E SUGGERZIONI DELL'ECONOMIA*

di Stefano Liebman

Lo spunto iniziale di queste mie riflessioni non può che essere la constatazione della molteplicità e varietà degli interventi, reiterati e relativamente ravvicinati, con cui il legislatore italiano ha provveduto a disciplinare vicende e/o fattispecie negoziali, variamente legate all'esercizio dell'attività di impresa, facendo ricorso ad una terminologia direttamente o indirettamente riconducibile alla nozione di "abuso di autonomia negoziale" ed avendo come obiettivo immediato e diretto la protezione di un contraente debole.

Come è noto si va dalla repressione della più tradizionale ed odiosa forma di approfittamento costituita dall'usura (art. 1815 c.c., così come modificato dalla l. 7 marzo 1996, n. 108), alla fattispecie cardine della disciplina *antitrust* di "abuso di posizione dominante" (art. 3, l. 10 ottobre 1990, n. 287), con menzione espressa del concetto nella rubrica ed una specificazione all'interno della disposizione stessa relativamente alle "condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose", cui si aggiunge l'ipotesi limitrofa – ed emblematicamente rappresentativa – dell'"abuso di dipendenza economica" (art. 9, l. 18 giugno 1998, n. 192 in tema di contratto di subfornitura)¹: in questo caso l'enunciazione del concetto generale è completato dalla tipizzazione di determinati comportamenti riscontrabili nella prassi con particolare frequenza, potendo l'abuso, appunto, consistere "nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, nell'imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie, nell'interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto". Per non parlare della disciplina delle clausole "abusive" (*rectius*: "vessatorie", nella formulazione codicistica nostrana) nei contratti col consumatore (oggetto di un'apposita disciplina di derivazione europea, confluita in un apposito *Codice*), passando per la disposizione in materia di "ritardo nei pagamenti" (art. 7, d.lgs 9 ottobre 2002, n. 231), che colpisce il comportamento abusivo del debitore con la sanzione della nullità del patto sui termini di pagamento che, per una qualunque circostanza, risulti "gravemente iniquo" in danno del creditore, per giungere alla nuova disciplina dell'affiliazione commerciale (il c.d. *franchising*), il cui dato ca-

* Il testo riproduce la relazione presentata alle giornate di studio dell'Associazione italiana di diritto del lavoro e della sicurezza sociale (Aidlass), svoltesi a Parma dal 4 al 5 giugno 2010 sul tema «Il diritto del lavoro nel sistema giuridico privatistico».

¹ Si veda anche il Regolamento CE n. 1400/2002, in tema di distribuzione automobilistica integrata, che definisce precisi limiti al recesso della casa automobilistica dal rapporto con il distributore, modificando il precedente Regolamento CE n. 1475/1995.

ratterizzante è la specificità della posizione sul mercato del *franchisee*: in ragione degli spesso rilevantissimi “costi di commutazione”, direttamente proporzionali agli investimenti idiosincratici per attrezzature, selezione e formazione del personale, vincoli contrattuali collaterali e rapporti con la clientela, l’affiliato è esposto al rischio di comportamenti del *franchisor*, finalizzati allo sfruttamento della propria posizione di forza contrattuale in sede di esecuzione o di successiva rinegoziazione del contratto di affiliazione (l. 6 maggio 2004, n. 129). Da questa constatazione, come si vedrà tra poco, l’individuazione proprio del *franchising* quale emblematica occasione per verificare l’intrinseca vocazione generalista del principio sancito dall’art. 9 della legge sul contratto di subfornitura (divieto di abuso di dipendenza economica)².

L’indiscutibile carattere di episodicità nei singoli interventi legislativi ed i notevoli margini di incertezza interpretativa che hanno caratterizzato i primi anni di applicazione di queste diverse discipline hanno suscitato, come è ovvio, un vivace dibattito fra i cultori del diritto civile che è andato polarizzandosi su due estremi: da un lato chi, con l’iniziale conforto dell’interpretazione giurisprudenziale³, ha ritenuto di valorizzare la specificità delle diverse disposizioni, così come dei diversi interessi di volta in volta tutelati, sottolineandone l’eccezionalità rispetto alla disciplina generale dei contratti; dall’altro chi, invece, si è sforzato di ricostruire i profili di una, seppur tenue, trama regolativa coerente in materia di “abuso dell’autonomia contrattuale”, giungendo, in taluni casi, ad ipotizzare una nuova clausola generale che, con riferimento almeno ai cosiddetti “contratti di impresa”, si affiancherebbe, fornendoli di una propria specifica effettività, ai principi di correttezza e buona fede che tradizionalmente presidiano il buon funzionamento del contratto (vedi *infra*).

È dunque così che, sforzandomi di interpretare il mandato conferitomi per questa occasione dal Consiglio Direttivo dell’Aidlass, il mio intervento si focalizzerà appunto su una sommaria ricostruzione dei principali elementi di quel dibattito, per poi verificarne i punti di incontro (di coincidenza o di eventuale divergenza) con l’eterno dibattito, domestico, ma anche internazionale, circa le “ragioni” ed i “confini” del “diritto del lavoro”: consapevole del dibattito internazionale sul tema e delle profonde implicazioni che le trasformazioni economiche e sociali legate al fenomeno della globalizzazione dei mercati hanno determinato negli assetti economici e, conseguentemente, giuridici di tutti i paesi industrializzati, ho ritenuto di affrontare la questione posta ad oggetto del mio intervento privilegiando un’ottica strettamente legata alle vicende italiane. Sono infatti convinto del fatto che il pur necessario confronto con realtà e tradizioni giuridiche e culturali diverse dalla nostra abbia bisogno di spazi di approfondimento non consentiti dall’occasione, in assenza dei quali il riferimento a questa o a quella esperienza straniera rischia di essere portatrice di confusione, più che di chiarezza. Particolarmente a rischio di ambiguità, nello specifico, sarebbero i paragoni con le realtà del mondo anglosassone per l’esistenza di due variabili che non possono essere sottovalutate: 1) il par-

² T. Verona ord. 17.9.2003, FI, 2003, I, 3440

³ T. Bari ord. 2.7.2002, F.I., 2002, I, 3207; T. Torino 8.11.2006.

icolare dualismo di quei mercati del lavoro, ove alla contrapposizione nostrana di lavoro regolare/lavoro irregolare si sostituisce quello tra settori sindacalizzati – e per questo regolamentati – e settori che non lo sono e che sono per questo lasciati, pressoché interamente, alle dinamiche del libero gioco della domanda e dell’offerta; 2) la diversa struttura dell’ordinamento giuridico, giacché nei sistemi di *common law* il problema di identificazione dell’ambito di applicazione di una speciale disciplina si pone su un piano diverso da quello imperniato sullo schema fatti-specie/effetti⁴.

Uno specifico interesse – quello al confronto fra le più recenti acquisizioni della dottrina civilistica ed il “vissuto” dei giuslavoristi – che mi pare ampiamente giustificato, non solo dal tema dell’odierno convegno, ma anche dalle riflessioni di Adalberto Perulli che, proprio nella recente evoluzione legislativa in materia di “contratti di impresa”, ha ritenuto di intravedere le condizioni per un progressivo ridimensionamento dell’autonomia e/o *specialità* del diritto del lavoro, giacché, nell’ambito del diritto privato dei contratti, sarebbero in via di affinamento – e di concreta sperimentazione – tecniche regolative di più o meno marcata derivazione *lavoristica* in funzione di riequilibrio della disparità di condizioni sostanziali fra le parti contraenti⁵.

Con una necessaria avvertenza preliminare: nel preparare queste note sono personalmente giunto alla conclusione che non ci sia nulla di nuovo sotto il sole e penso che basti sostituire i raffinati strumenti di *Law & Economics* alle considerazioni sociologiche su cui verteva il dibattito di un secolo fa per scoprire che i termini della contesa non cambiano di molto. Solo che purtroppo per voi – e sicuramente per me – io non sono Lodovico Barassi, non ne possiedo la sconfinata cultura tecnico-giuridica e l’infinita pazienza (c’è chi ha parlato di vera e propria «pedanteria»), mi manca, soprattutto, la capacità prefiguratrice di un futuro che era allora tutto da inventare.

Perché di una cosa sono abbastanza convinto e cioè che non solo Barassi non era quel «reazionario piccolo, piccolo» al quale si è ritenuto di attribuire una sorta di responsabilità culturale della deriva autoritaria ed illiberale della successiva sistemazione codicistica del contratto di lavoro⁶, ma è stato invece colui che, in un contesto socio-economico ancora arretrato, ha finito con l’anticipare, in termini strettamente giuridici e nei limiti circoscritti da una necessaria contestualizzazione

⁴ Un’ampia panoramica delle questioni dibattute in ambito internazionale è in Davidov, Langille (a cura di), 2006, nel quale sono raccolti i contributi dei partecipanti ad un *Workshop* internazionale organizzato a Bellagio (Como) dalla Rockefeller Foundation nel 2005: fra i tanti, segnalo i contributi di Langille, Deakin, Goldin, Davidov, Stone, Sciarra, Davis e Freedland, Collins, Javillier a altri. Per un’illustrazione del punto di vista più strettamente britannico (ed europeo) v. anche Collins, Davies, Rideout (a cura di), 2002, cui *adde* Barnard, Deakin, Morris (a cura di), 2004.

⁵ Perulli, 2007, *contra* Plaia, 2008 e Genovese, 2010, che rilevano l’assenza, in questa serie di iniziative legislative, di un intento e/o di valori condivisi e, seppure tendenzialmente, unificanti.

⁶ Romagnoli, 1995, ma vedi poi lo stesso Romagnoli, 2003.

storica⁷, alcune delle intuizioni che, molti anni dopo ed in un ben diverso clima culturale, portarono alla formulazione di quella «teoria dell'impresa» di Ronald H. Coase (1937), che valse poi a quest'ultimo il Nobel per l'economia (1991) ed ha posto le basi per gli sviluppi, nei decenni che seguirono, dell'analisi economica del diritto.

L'audace collegamento fra Barassi e Coase non è mio, ma di Marcello Pedrazzoli⁸ il quale peraltro, già nella monografia del 1985, aveva osservato come «con l'intuizione del concetto di lavoro etero-diretto, Barassi (avrebbe finito) per avere in seguito ragione – le teorie sono previsioni che si auto-adempiono – più di quanto non ne avesse agli inizi»⁹. Quanto allo stesso Persiani del 1966, d'altra parte, nella sua fortunata ricostruzione contrattualista del lavoro subordinato risuonano echi, probabilmente inconsapevoli, della teoria “coesiana” della quale condivide, tra l'altro, la «deliberata astrattezza»¹⁰, soprattutto laddove la funzione organizzativa del contratto di lavoro si sostanzia nella *promessa*, da parte del debitore, di una prestazione suscettibile di essere via, via conformata nel tempo alle esigenze del creditore.

Riservandomi di ritornare in un momento successivo sulla particolarissima esperienza legata alla disciplina del contratto di lavoro, va subito ricordato come il nostro ordinamento conosca da tempo, quantomeno a partire dall'originale sistemazione codicistica, interventi di correzione di uno *squilibrio* di potere negoziale delle parti tale da rientrare nella patologia del contratto: si va dall'annullabilità per incapacità naturale di agire (art. 428 c.c.), piuttosto che per violenza fisica o morale (art. 1434 c.c.), a certi casi di nullità parziale del contratto per contrarietà a norma inderogabile di legge, laddove soprattutto l'equilibrio negoziale viene conformato alle scelte legislative tramite l'inserimento automatico della clausola legale (artt. 1419, c. 2 e 1339 c.c.), fino alla possibilità di ottenere la rescissione del contratto *iniquo*, nelle due diverse ipotesi della stipulazione in cui una delle parti versi in stato di pericolo (art. 1447 c.c.), ovvero in stato di bisogno (1448 c.c.). Senza tralasciare la considerazione di come un contemperamento fra la concezione assolutistica dell'autonomia contrattuale propria della tradizione liberale ed una valorizzazione del principio di solidarietà sia ravvisabile già nella trattazione della sopravvenienza, privando della precedente irrilevanza i fatti successivi alla stipulazione del contratto che ne possano aver modificato l'originario equilibrio (art. 1467 c.c.).

Ciò che distingue radicalmente la maggior parte delle più recenti innovazioni è, però, la comune matrice europea e, anche per questo, l'evidente carattere di (relativa) strumentalità della protezione del contraente debole alla regolazione del mercato. Un aggancio alle regole di funzionamento del mercato che, da un lato, induce ad un netto cambiamento di piano del possibile controllo giudiziale: dalla mera verifica di “vali-

⁷ Castelvetti, 1994.

⁸ Pedrazzoli, 2003.

⁹ Pedrazzoli, 1985, 59-60.

¹⁰ Pedrazzoli, 2007.

dità” del contratto, al momento della sua conclusione, si passa ad un controllo di merito, suscettibile di mettere in discussione il tradizionale principio di inviolabilità dell'autonomia privata, una volta che l'accordo si sia validamente concluso (*ce qui dit contractuel dit juste*). Dall'altro, però, pone un argine alla possibile deriva paternalistica della retorica in tema di “giustizia contrattuale”, vincolando quello stesso controllo a (più o meno) precisi parametri di valutazione concreta.

Per quanto la questione sia ancora controversa, l'opinione che ha finito col prevalere in ambito dottrinale è quella di una tendenziale “vocazione allargata” della possibilità di controllo sull'iniquità del contratto, che è andato progressivamente espandendosi dai rapporti fra impresa e consumatore a quelli fra imprese¹¹.

Molto meno condivisa è, invece, l'opinione di chi ha ritenuto di poter per questo includere in un'unica fattispecie – quella dei cosiddetti *contratti asimmetrici* – le diverse ipotesi della tutela offerta dall'ordinamento al consumatore e di quella garantita all'imprenditore che, nel proprio rapporto professionale con un altro imprenditore, sia vittima di un abuso della propria condizione di debolezza negoziale¹².

In effetti quando il legislatore è intervenuto sulla contrattazione di operatori commerciali in posizione di debolezza sul mercato (subfornitore, ma anche imprenditore monomandatario, “contoterzista”, *franchisee*, ecc.) con l'intento di neutralizzare gli effetti negativi di tale asimmetria lo ha fatto sempre su impulso europeo e con una strumentazione tecnica che ripercorre modalità sostanzialmente già sperimentate nella disciplina dei contratti di consumo: 1) particolari obblighi di informazione e di precisazione del contenuto contrattuale, sanzionati con nullità speciali¹³, 2) essenzialità dei termini di pagamento, 3) sanzione degli abusi di dipendenza economica e, laddove possibile, 4) intervento giudiziario di urgenza¹⁴. Il punto di emersione di questo supposto principio generale di protezione del contraente debole avrebbe come elemento qualificante quell'art. 9 della legge sul contratto di subfornitura che sanziona con la nullità le condizioni ingiustificatamente gravose imposte all'impresa economicamente dipendente: situazione, come già abbiamo visto, che si determina quando «un'impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi», valutabile anche sulla base della sussistenza, per il contraente debole, della possibilità di reperire sul mercato alternative soddisfacenti.

Resta il fatto che, al di là dell'indubbio fascino della formula – «contratto con asimmetrie di potere contrattuale» – di cui non si può negare l'efficacia descrittiva di una pluralità di situazioni concretamente rinvenibili nella realtà economico-sociale, il senso di una fattispecie unica, onnicomprensiva delle diverse situazioni

¹¹ In giurisprudenza vedi T. Isernia 12.4.2006, *Giur. mer.*, 2006, 2149ss.; T. Torre Anunziata 30.3.2007, *Giur. mer.*, 2007, 2900 ss.

¹² Roppo, 2007.

¹³ T. Taranto ord. 17.9.2003, *FI*, 2003, I, 3440.

¹⁴ Ancora T. Taranto ord. 17.9. 2003, cit. Cfr. T. Udine ord. 27.4.2001, *F.I.*, 2001, I, 2677, nel quale l'improcedibilità del ricorso per un provvedimento cautelare urgente è rilevata per la mancanza di preventivo esperimento del tentativo obbligatorio di conciliazione; negli stessi termini T. Roma ord. 20.5.2002, *F.I.*, 2002, I, 3207.

tutelate, andrebbe vagliato alla luce della sussistenza di un proprio intrinseco valore costruttivo e, più ancora, di una propria capacità regolativa oltre i confini della singola disciplina specifica.

Proprio in ragione del dubbio che una mera analogia nelle tecniche rimediali ed un comune intento genericamente protettivo possano porsi come criterio di raccordo sistematico fra discipline destinate a regolare situazioni specifiche, altri autori insistono – personalmente ritengo a ragione – sulla diversità di *rationes* sottostanti, rispettivamente, le discipline del rapporto fra professionista e consumatore (*B2C*) e di quello fra due imprenditori nell'esercizio della propria attività professionale (*B2B* o, più precisamente, *B2b*).

Il primo è caratterizzato da asimmetrie informative e da un conseguente stato di debolezza psicologica del consumatore che può essere indotto ad una transazione incongrua e/o comunque non ben meditata, ma che non gli preclude, in sé, la possibilità di scelte alternative (secondo la terminologia anglosassone, il consumatore è *price conscious, but terms inconscious*).

L'imprenditore, invece, può trovarsi in una condizione di debolezza rispetto alla controparte in ragione della "dipendenza tecnologica" dovuta alla particolare configurazione del rapporto di subfornitura¹⁵ e, più in generale, a causa della mancanza di alternative soddisfacenti: un'irriducibile diversità che induce a distinguere le due ipotesi, portando ragionevolmente ad utilizzare per quest'ultima la formula evocatrice di un «terzo contratto», da affiancare al contratto tradizionale, basato sulla parità dei contraenti, e al contratto del consumatore¹⁶.

Diversità strutturale delle rispettive debolezze che è destinata a riflettersi sul tipo di controllo che è necessario operare per poter controbilanciare lo squilibrio: nella disciplina del contratto del consumatore l'equilibrio economico è tendenzialmente insindacabile, la valutazione di abusività riguarda il regolamento contrattuale in sé e per sé considerato e, d'altra parte, le nuove regole hanno finito con l'innestarsi, pur innovandolo significativamente, su un tessuto normativo di origine risalente, che già conosceva una particolare disciplina protettiva del contraente debole quantomeno nei casi delle condizioni generali di contratto (art. 1340 c.c.) e del contratto concluso mediante moduli o formulari (art. 1342 c.c.).

Laddove, invece, la nozione stessa di asimmetria negoziale in un contratto fra imprenditori – luogo tradizionalmente considerato ideale per il libero dispiegarsi dell'autonomia privata –, tanto più se connessa all'eventuale situazione di dipendenza economica è filtrata, non senza difficoltà, nella cultura giuridica nostrana in tempi relativamente recenti e solo grazie alle suggestioni della teoria econo-

¹⁵ T. Torino 19.11.1999, T. Taranto 13.10.1999 e T. Taranto 28.9.1999, tutte in F.I., 2000, 624 ss.: in particolare nella motivazione della prima si rileva come l'applicazione della disciplina protettiva sia specificamente prevista per quei casi nei quali «in concreto si verificherà una dipendenza tecnica, tecnologica o progettuale del sub committente che, appunto, ne delinea quella posizione contrattuale di debolezza che giustifica l'approntamento degli strumenti normativi di tutela previsti» (631-632).

¹⁶ Pardolesi, 2002.

mica: il relativo controllo, d'altra parte, è destinato a realizzarsi proprio sulle condizioni economiche concrete del rapporto che viene ad instaurarsi fra i due contraenti¹⁷.

È, d'altra parte, all'economia dei costi di transazione (dal già citato Ronald Coase di *The Nature of the Firm* in poi) – ed alla sua tardiva e forse talvolta acritica fortuna anche in ambito nostrano – che si devono lo schema teorico e l'apparato concettuale necessari per cogliere il senso complessivo – ed in particolare le conseguenze sul piano del reciproco atteggiarsi degli interessi degli attori del mercato – dell'alternativa fra un sistema di produzione *verticalmente integrato*, organizzato sul modello di impresa che, nel nostro paese, è stata protagonista dei primi 100 anni di sviluppo industriale, e quei sistemi di produzione *disintegrati*, basati sulla logica del mercato e dei contratti fra imprese “di fase”, che ha poi trovato nel modello della subfornitura il proprio paradigma gius-economico di riferimento.

A questo proposito va ribadito come molte siano le formule equivalenti la copia integrazione/disintegrazione e come, in realtà, che si parli di *make or buy*, di accentramento/decentramento, di gerarchia/mercato o di impresa/mercato il senso economico del fenomeno che si vuole così rappresentare non cambi. E come già nell'originario studio di Coase, tanto quanto nei successivi sviluppi dell'analisi gius-economica sul tema, oggetto di studio fosse la variegata molteplicità di possibili strumenti di acquisizione dei fattori produttivi da parte dell'imprenditore: dai contratti di lavoro, ai contratti di fornitura, a taluni contratti di servizio.

Con una considerazione ulteriore, forse banale, ma non inutile: l'analisi economica del diritto è, di per sé, neutrale rispetto alle diverse opzioni politiche di regolazione dei mercati. Solo la *vulgata* liberista degli scorsi decenni, la cui ispirazione è individuabile in una sorta di malintesa egemonia culturale della “Scuola economica di Chicago”, ha indotto per tanto tempo all'automatica (e acritica) identificazione della copia efficienza/de-regolazione: proprio la più recente esperienza europea in tema di contratti di impresa dimostra come le acquisizioni di questa metodologia di indagine possano, al contrario, portare a specifiche scelte incisivamente regolative.

Non è dunque per indulgere a quella che è sicuramente una moda del tempo – e neppure per onorare l'etichetta bocconiana che mi porto addosso da anni –, che, seppur brevemente, richiamerò qui alcuni dei principali riferimenti concettuali dell'analisi economica del diritto, nei rigorosi limiti che dovrebbero esserle propri, di possibile strumento di comprensione di particolari dinamiche economico-sociali. La precisazione è riferibile alla differenza di funzione e di peso che, io continuo a credere, debba essere riconosciuta all'analisi economica del diritto nei diversi sistemi di *common law* e di diritto codificato. In questi ultimi, infatti, essa può – e forse ormai deve – svolgere un importante ruolo di supporto conoscitivo per l'interprete, quale strumento di analisi e di comprensione della realtà economica e sociale che la norma giuridica è destinata a regolare, ma non deve mai assumere quel ruolo sostanzialmente prescrittivo, di diretto orientamento delle decisioni giu-

¹⁷ T. Roma 5.2.2008, FI, 2008, 7/8, I, c. 2326, 2343. Cfr. T. Civitavecchia 5.4. 2006, Giur. comm., II, 1269 ss.

diziali, che può invece rivestire nel sistema angloamericano, soprattutto con riferimento al dimensionamento dell'ambito di applicazione di un determinato istituto giuridico.

Senza mai dimenticare, proprio noi lavoristi, come la contaminazione della cultura giuridica con altre scienze sociali – l'economia, la sociologia del lavoro e lo studio delle relazioni industriali – sia stata alla base, verso la metà dello scorso secolo, di alcuni delle più significative conquiste della nostra cultura giuridica applicata allo studio del mercato del lavoro¹⁸.

Al di là di un'ormai sedimentata consapevolezza del ruolo giocato dai “costi di transazione” e/o a quelli di “organizzazione” nelle scelte di strategia organizzativa dell'impresa rispetto all'alternativa del *make or buy*, l'altra significativa acquisizione che ci proviene dagli studi di *Law & Economics* è costituita dall'attenzione prestata ai meccanismi di funzionamento e di controllo (*governance*) dei cosiddetti “contratti relazionali” (*relational contracts*)¹⁹: di quei contratti, cioè, che si caratterizzano per il normale protrarsi nel tempo della loro esecuzione, ma, soprattutto, per la loro particolare “incompletezza”, ovvero sia per l'impossibilità di predeterminare *ex ante*, al momento della pattuizione, la complessità ed articolazione delle successive evenienze connesse al loro svolgimento in concreto²⁰. Un'incompletezza che rinvia alla fase esecutiva l'integrazione dell'originario regolamento contrattuale attraverso l'operatività di meccanismi interni di adeguamento che possono essere, a seconda dei casi e delle scelte compiute – o non compiute – dai singoli legislatori, interamente lasciati all'informalità oppure formalizzati e variamente regolati dal diritto sulla base di specifici parametri di riferimento. Senza mai dimenticare come, a questo proposito, possa diventare determinante, nell'orientare le scelte di politica legislativa, la valutazione sull'opportunità di interventi diretti a riequilibrare l'asimmetria di potere negoziale delle parti.

Tornando al contratto di subfornitura, gli elementi di “relazionalità” rilevanti possono riguardare tanto la durata, quanto la tendenziale esclusività della relazione commerciale: in ragione degli investimenti specifici – e dei relativi costi di riconversione – l'impresa subfornitrice è potenzialmente a rischio di dover subire conseguenze negative dalla posizione di dominanza relativa del committente,

¹⁸ Da non confondersi con «l'ibrida mescolanza» fra diritto e sociologia denunciata da Barassi nella propria rivendicazione della dignità del lavoro di analisi e di riflessione del giurista sul dato positivo, pur nella dichiarata consapevolezza della necessità di «non isolare l'indagine giuridica in modo troppo contrastante con la realtà del fenomeno. Perché questo dei rapporti di lavoro è appunto uno degli argomenti in cui risulta più tipicamente la stretta connessità del lato giuridico cogli altri lati, in specie con quello economico, in quel fenomeno grandioso che è quello del lavoro retribuito»: così Barassi, 1915, XXII-XXIII.

¹⁹ Improponibile, a questo riguardo, è qualsiasi parallelismo, argomentabile solo sulla base di superficiali assonanze fonetiche, fra l'istituzionalismo giuridico nostrano, che vanta peraltro ascendenze nobilissime nella cultura giuridica euro-continentale, ed il neo-istituzionalismo economico di Commons, di Perlman o dello stesso Coase, il cui pensiero, pur diversificato e variamente articolato, tanto ha contribuito alla teoria (economica) dei contratti.

²⁰ McNeil, 1978; Williamson, 1979.

dall'ingiustificata interruzione del rapporto in corso, all'imposizione di una svantaggiosa rinegoziazione degli accordi originari. Ed è per questo che, a differenza di quanto previsto per il contratto del consumatore, ove la tutela è focalizzata sull'asimmetria delle posizioni socioeconomiche dei contraenti – *professionista e consumatore* –, piuttosto che sulle specifiche modalità della contrattazione (effettività del negoziato, aggressività della vendita, ecc.), nell'abuso di dipendenza economica di cui all'art. 9 della legge sulla subfornitura è l'asimmetria, in concreto, della singola relazione contrattuale ad essere soggetta al vaglio giudiziale, sul presupposto di una necessaria – e complessa – valutazione strutturale del mercato di riferimento²¹.

Dall'analisi dei lavori preparatori della l. 192/1998 (contratto di subfornitura) emerge, d'altra parte, come l'abuso di dipendenza economica dovesse inizialmente essere inserito nell'originaria disciplina *antitrust* (l. 287/1990), dalla quale fu espunto in sede di discussione parlamentare per essere poi reintrodotta nella disciplina della subfornitura: uno stretto collegamento successivamente recuperato dall'art. 11, l. 57/2001, che attribuisce all'Autorità Garante alcuni specifici poteri di intervento laddove, anche all'interno della singola relazione contrattuale, si ravvisino gli estremi di un comportamento che risulti lesivo della concorrenza e del mercato.

In conclusione – ed ai nostri limitati fini – si può allora osservare come lo stretto legame che abbiamo sottolineato intercorrere fra “nuove” discipline di protezione del contraente debole e tutela del mercato abbia trovato una diversa declinazione, rispettivamente, nel contratto del consumatore e nel contratto di subfornitura (o nelle garanzie contro i ritardi nei pagamenti).

Se nel primo caso il controllo sull'equilibrio del contratto è *indirettamente* funzionale ad un corretto svolgersi delle relazioni di mercato, il particolare regime della dipendenza economica tra imprese è invece lo strumento con cui il legislatore ha inteso garantire, all'interno del singolo rapporto interindividuale fra imprenditori, comportamenti coerenti con le regole generali di tutela della concorrenza. Tecniche regolative e *rationes* in parte diverse, ma che trovano un elemento unificante nella loro piena compatibilità con un rinnovato diritto dei contratti, nel cui ambito trova uno spazio fisiologico il ruolo perequativo della regolazione eteronoma: un assetto normativo che può anche comportare, laddove l'abuso delle concrete condizioni di dipendenza economica sia effettivamente verificato, un provvedimento giudiziale di condanna al ripristino di un rapporto contrattuale arbitrariamente interrotto²².

Difficile a questo proposito, almeno per un lavorista, non ricordare le considerazioni svolte da Massimo D'Antona in relazione alla cosiddetta “tutela reale” contro il licenziamento illegittimo, prevista dall'art. 18 dello *Statuto dei lavoratori*: in particolare quando sottolineava le novità introdotte nell'ordinamento con la predisposizione di misure di carattere inibitorio e/o ripristinatorio, che poco hanno avevano che fare con i normali mezzi di tutela previsti fino ad allora dal sistema codicistico di disciplina del contratto, soprattutto perché dirette a garantire non tanto il

²¹ Sulla distinzione fra le due fattispecie vedi T. Trieste 20.9.2006, GI, 2007, 1737.

²² T. Catania 9.7.2009, F.I., 2009, 2813 ss.

soddisfacimento delle pretese deducibili dalle parti *nel* contratto, quanto piuttosto l'interesse – di uno dei contraenti contro il volere dell'altro – al permanere nel tempo e nella sua concreta validità *del* vincolo contrattuale, inteso esso stesso come bene giuridico oggetto di specifica tutela da parte dell'ordinamento²³.

Se questo è, molto sommariamente riferito, il punto del dibattito fra i civilisti, resta da chiedersi quali possano essere le connessioni da trarne ai fini della nostra riflessione come giuslavoristi: in particolare se sia vero che questi recenti sviluppi della legislazione sui contratti di impresa segnalino una tendenziale ricomposizione unitaria fra diritto civile e diritto del lavoro, segnata in particolare dal superamento della specialità lavoristica in ragione, appunto, di una tendenziale convergenza nel rafforzamento dell'intervento regolativo eteronomo nella disciplina generale dei contratti.

Come a questo proposito è stato osservato da Franco Carinci, la contrapposizione diritto civile/diritto del lavoro che ha fatto da sottofondo del dibattito dottrinale fra i cultori di diritto del lavoro, più che sul piano delle specifiche tecniche regolative adottate, si è giocata essenzialmente sulla ricostruzione della "subordinazione", nozione pacificamente assunta a fondamento *specializzante* della disciplina²⁴, in chiave tecnico-funzionale ovvero socio-economica, «con un bipolarismo dotato di una forte *vis attractiva*: di ricerca delle proprie radici *nel* e di fuga *dal* diritto civile»²⁵.

L'alternativa era già presente alle origini, ma è andata accentuandosi nel secondo dopoguerra, caduto l'ordinamento corporativo, a fronte della necessità di integrare la trattazione codicistica del rapporto di lavoro con i principi enunciati nella Costituzione repubblicana e con i successivi sviluppi della legislazione speciale. Senza sottovalutare il peso avuto, nella sedimentazione della specificità lavoristica, dall'istituzionalizzazione del fenomeno sindacale, sottratto alla lettura pubblicistica indotta dall'esperienza corporativa e coonestata, non facilmente e con qualche forzatura interpretativa, in una complessiva ricostruzione teorico-dogmatica che consentisse di salvaguardare, all'interno di un mutato ordine istituzionale, l'avvenuta tipizzazione del contratto di lavoro²⁶.

Un'istituzionalizzazione del sindacato già operata dal Codice del '42 e che, parallelamente all'individuazione dell'impresa quale luogo elettivo, anche se non esclusivo, di svolgimento della prestazione lavorativa, può spiegare, dal punto di vista sistematico e al di là del tributo retorico all'ideologia del regime, la collocazione della disciplina del contratto di lavoro nel Libro V, *Del lavoro* appunto, anziché in quello ove sono rinvenibili le disposizioni generali in materia di obbligazioni e le specifiche discipline della maggior parte dei contratti nominati. Non per questo determinando, necessariamente, una fuoriuscita della disciplina applicabile all'obbligazione lavorativa dall'alveo del diritto dei contratti, cui essa potrebbe es-

²³ D'Antona, 1979.

²⁴ Tosi, Lunardon, 1998b.

²⁵ Carinci, 2007.

²⁶ Magnani, 2006.

sere invece ricondotta, quanto al lavoro subordinato, proprio tramite le disposizioni che stabiliscono integrazioni, talvolta derogatorie, al diritto *comune*.

Disposizioni in sé idonee a colmare la strutturale “incompletezza” dell’originario regolamento contrattuale: dall’art. 2103, che prevede – e oggi sottopone a limiti molto stringenti – un potere unilaterale di modifica dell’oggetto della pretesa creditoria²⁷, all’art. 2106, che attribuisce al creditore un inedito potere disciplinare, diretto a sanzionare l’eventuale inadempimento in un’esplicita prospettiva di conservazione del vincolo, fino al generale rinvio alla contrattazione collettiva (corporativa, ma non solo) quale fonte privilegiata di regolazione del mercato del lavoro.

Una precisa consapevolezza del ruolo proprio del sindacato quale strumento di potenziale riequilibrio, sul mercato, delle disparità di potere negoziale delle parti del contratto di lavoro è in realtà già chiarissima nel Barassi della seconda edizione del suo monumentale trattato²⁸, di pari passo con la rivendicazione dell’opportunità di distinguere la struttura giuridica dell’obbligazione che lega debitore e creditore della prestazione lavorativa dalle ragioni che possono giustificare, nelle diverse situazioni concrete, particolari tutele del contraente debole, provengano esse dall’autonoma regolazione collettiva, ovvero dall’iniziativa del legislatore²⁹.

Come già è stato persuasivamente prospettato, l’impostazione barassiana non era il portato solo di un’opzione di politica del diritto, ma conteneva in sé stessa precise implicazioni teorico-ricostruttive: in particolare «il rifiuto della logica protezionistica dei novatori, espressa nella richiesta di regolamentazioni articolate del rapporto calibrate sulla debolezza socioeconomica del lavoratore era motivato – sul piano dei principi – dall’avversione per una tecnica di intervento che avrebbe sanzionato in termini anche giuridici ... l’irrelevanza della volontà del lavoratore subordinato e, alla fine, la sua inferiorità non solo di fatto»³⁰. Nulla di più lontano, dunque, da quella sorta di responsabilità teorico-culturale, diffusamente attribuita a Barassi, per la successiva cristallizzazione della nozione fondamentale di riferimento del diritto del lavoro in termini di «fattispecie sbilanciata»: con l’onestà intellettuale che lo contraddistingue, lo stesso Marcello Pedrazzoli, che ne era stato in passato un critico fra i più severi, non ha mancato di riconoscerlo³¹.

Al di là delle assonanze terminologiche, in realtà, la tipizzazione della fattispecie poi operata dall’art. 2094 del codice non coincide con quella barassiana, ove la subordinazione era un criterio di qualificazione della prestazione dedotta in contratto strettamente riconducibile alle modalità dell’adempimento richiesto al debitore. Nella definizione codicistica, ambiguamente racchiusa fra le due nozioni di «dipendenza» e di «eterodirezione», il nesso causale fra subordinazione ed inserimento del lavoratore nell’impresa introduce un elemento ulteriore che si presta a ricostruzioni interpretative nelle quali le rispettive posizioni di comando e di sog-

²⁷ Ma v. le considerazioni di Giugni, 1963, sulle discipline in materia di contratto di trasporto e di contratto di appalto.

²⁸ Vol. I, 700-702; vol. II, 169, 173, 273.

²⁹ Vol. I, 764 ss.

³⁰ Castelvetti, 1994, 340.

³¹ Pedrazzoli, 2003.

gezione di creditore e debitore della prestazione lavorativa, sfuggendo alla logica dello scambio contrattuale (e paritario), sembrano poter più agevolmente trovare una giustificazione ed un autonomo fondamento giuridico nella struttura gerarchica dell'impresa (art. 2086 c.c.)³².

Un radicamento delle prerogative datoriali in una sorta di specificità *ordinamentale* dell'impresa, che si è in qualche misura accentuato con la caduta del corporativismo e con il conseguente venir meno, anche sul piano formale, del ruolo di contenimento dei poteri datoriali svolto dalla contrattazione collettiva corporativa: il tutto a fronte di una solenne rilegittimazione del nesso intercorrente fra libertà di iniziativa economica e proprietà dei mezzi di produzione. Laddove lo stesso riferimento ad un potenziale limite costituito dall'«interesse dell'impresa», superata la prospettiva di un'evoluzione in senso partecipativo della *governance* di impresa (art. 46 Cost.), ha finito col perdere qualunque significato costruttivo, finendo con l'identificarsi con l'interesse del creditore-datore di lavoro.

Non è forse un caso che Luigi Mengoni, in una sorta di primo bilancio dopo due anni dalla sua emanazione, abbia rilevato come lo *Statuto dei lavoratori* – il provvedimento legislativo diretto, per la prima volta in pieno regime costituzionale, al consolidamento di un assetto sindacale pluralistico ed alla piena legittimazione di un “contropotere” sindacale all'interno dei luoghi di lavoro – intervenendo significativamente sui poteri organizzativi dell'imprenditore, non solo non alterasse lo schema contrattuale fondativo del rapporto di lavoro, ma avesse anzi contribuito ad esaltarne «la funzione tipica di scambio»³³.

In questo senso credo si possa rilevare, senza urtare la suscettibilità di nessuno, come, almeno fino allo *Statuto*, il dibattito sulla *specialità* del diritto del lavoro e la stessa elaborazione giurisprudenziale in materia di qualificazione abbiano fortemente risentito delle suggestioni istituzionalistiche che portavano – e portano tuttora, non sempre consapevolmente – a sottolineare la sostanziale irriducibilità del *rapporto* individuale – e soprattutto della sua disciplina tipica – ad un *contratto* ritenuto, in quanto tale, inidoneo a fornire di un adeguato fondamento giuridico quella condizione di subordinazione che sembra derivare direttamente dall'inserimento del lavoratore nella struttura organizzativa dell'impresa. Esempolari sono le complesse vicende giurisprudenziali in materia di parità di trattamento e di usi aziendali che, come è noto, si intersecano proprio nella pervicace difficoltà delle nostre corti di ricondurre al contratto la particolare dimensione collettiva del lavoro nell'impresa³⁴.

Anche dopo il 1970, d'altra parte, i termini della questione non sono cambiati nella sostanza e la condizione soggettiva del lavoratore subordinato, lungi dall'essere presa in considerazione alla stregua di una modalità tipica dell'adempimento, ha mantenuto nell'opinione di molti autorevoli studiosi una pregnante connotazione economico-sociale, ove la debolezza contrattuale del prestatore di lavoro, da dato di fatto agevolmente storicizzabile, ha finito col trasformarsi in elemento quali-

³² Rabaglietti, 1956, *contra* Minervini 1958; ma vedi anche Mancini, 1957.

³³ Mengoni, 1972.

³⁴ Spagnuolo Vigorita, 1965.

ficante della fattispecie³⁵: una sostanziale riconferma di quell'essenza della subordinazione che era stata suggestivamente identificata da Umberto Romagnoli con il riferimento ad un fenomeno di "alienazione", da parte del debitore/lavoratore, dei frutti del proprio lavoro, del quale il creditore/datore di lavoro si approprierebbe a titolo originario³⁶.

In giurisprudenza si va dalla lucida esposizione del Pretore di Milano nel celebre caso dei *pony-express*, ove i canoni valutativi espressi dal legislatore sono ritenuti espressione di «un giudizio di soggezione economica di una parte rispetto all'altra del rapporto, soggezione che trova nel mercato e solo nel mercato le proprie forme espressive, diverse nel tempo e col variare dei bisogni sociali e della produzione»³⁷, alle motivazioni adottate dalla Corte Costituzionale per negare l'illegittimità costituzionale della restrizione ai soli lavoratori subordinati in senso stretto della tutela offerta dal fondo di garanzia per la tutela dei crediti di lavoro in caso di insolvenza dell'imprenditore: in questo caso espressamente si rileva come «la subordinazione non (sia) semplicemente un modo di essere della prestazione dedotta in contratto, ma ... una qualificazione della prestazione derivante dal tipo di regolamento di interessi prescelto dalle parti con la stipulazione di un contratto di lavoro comportante l'incorporazione della prestazione di lavoro in un'organizzazione produttiva sulla quale il lavoratore non ha alcun potere di controllo, essendo costituita per uno scopo in ordine al quale egli non ha alcun interesse (individuale) giuridicamente tutelato»³⁸.

Istituzionalismo di ritorno o, più semplicemente, irriducibilità del bisogno di tutela del lavoratore alla struttura del contratto, resta il fatto che l'opinione corrente – non solo e non tanto in ambito domestico, seppure su presupposti (strutturali e sovrastrutturali) diversificati – sembra incline a ritenere che l'ordinamento del lavoro conterrebbe una strutturale «vocazione a contrapporsi al principio della libertà contrattuale ed a sottrarre gli interessi del lavoratore al libero gioco dell'autonomia privata»³⁹.

Da qui la tendenza ad una lettura sostanzialmente *anticontrattualista* dell'evoluzione legislativa postcostituzionale, a partire dalla legge n. 1369 del 1960 (divieto di interposizione e regolazione dell'appalto)⁴⁰, passando per la disciplina del lavoro a termine (l. 230/1962) e del lavoro a domicilio (l. 877/1973), per arrivare a quella dei licenziamenti individuali, nei suoi successivi aggiustamenti del 1966, 1970 e 1990. Al di là della forzatura, volutamente provocatoria, per anticontrattualismo non intendo ovviamente qui riferirmi ad un'impossibile negazione dell'origine negoziale del vincolo che lega datore e prestatore di lavoro⁴¹, quanto piuttosto

³⁵ Mazziotti, 1974; De Luca Tamajo, 1976.

³⁶ Romagnoli, 1967; cfr. ancora Mengoni, ma 1971.

³⁷ P. Milano 20.6.1986.

³⁸ C. Cost. 12.2.1996, n. 30, est. Mengoni. Cfr. in particolare la lettura che di questa sentenza è data da Roccella, 2008.

³⁹ De Luca Tamajo, 1976.

⁴⁰ Un'eccezione in questo senso è notoriamente costituita da Mazzotta, 1979, nel suo raffinato impegno volto a ricostruire in chiave contrattualista gli effetti della violazione del divieto di interposizione; cfr. lo stesso Mazzotta, 1994.

⁴¹ Tosi, Lunardon, 1998a.

alla mai sopita tensione fra “contratto” e “status” nella sistemazione giuridica complessiva del fenomeno lavoro⁴² ed alla ricorrente tentazione di ricercare nell’istituzione, ovvero nel rapporto, il fondamento giustificativo di uno statuto protettivo del lavoratore di fonte eteronoma – legale o contrattuale collettiva –, imperniata sull’indisponibilità del tipo⁴³.

In realtà, per dirla ancora una volta con Carinci⁴⁴, non c’è nulla di questi due elementi – eteronomia della disciplina ed indisponibilità del tipo – che sia veramente incompatibile con una interpretazione contrattualista del fenomeno, in considerazione del fatto che la tutela del contraente debole permea l’intero diritto dei contratti: il *quantum* della protezione può variare di intensità – e nel caso del lavoro prestato nell’impresa di dimensioni medio-grandi ha storicamente raggiunto livelli particolarmente elevati –, ma il *quomodo* del suo collegamento al contratto è pur sempre reperibile in quell’art. 1374 c.c., secondo il quale «il contratto obbliga le parti non solo a quanto è nel medesimo espresso, ma anche a tutte le conseguenze che ne derivano secondo la legge»⁴⁵.

Consapevole di come la questione della subordinazione – nozione, limiti, funzione, ecc. – costituisca per il giuslavorista una vera e propria *trappola* nella quale non vorrei in realtà cadere, sono altresì convinto del fatto che l’alternativa ad una ricostruzione della fattispecie tipica fondata sul dato socio-economico – estrinseco al regolamento di interessi voluto dalle parti e sul quale si fonda la presunta *specialità* sistemica dell’intera materia – sia perseguibile solo a condizione di poter ricondurre all’interno dello scambio negoziale l’insieme di posizioni attive e passive che l’ordinamento espressamente riconosce, regolamentando l’esercizio delle prime e ponendo specifiche garanzie rispetto alle seconde⁴⁶.

In questo ordine di idee, la questione si gioca, ancora, sul significato ragionevolmente attribuibile ai due concetti – dipendenza ed eterodirezione – utilizzati nell’art. 2094 per caratterizzare la “collaborazione” dovuta dal prestatore di lavoro subordinato: l’alternativa, in particolare, è se considerarli quali componenti di un’endiadi diretta a normativizzare il tipo sociale prevalente (operaio nell’industria) in un dato momento storico⁴⁷, ovvero se si debba considerarli muniti di due significati diversi, ancorché convergenti, relativi ad elementi giuridicamente rilevanti nell’operazione qualificatoria ed entrambi riconducibili al *volutum* negoziale.

La fortuna incontrata dalla prima ipotesi interpretativa ha notoriamente aperto la strada ad una ricostruzione in chiave tipologica della fattispecie lavoristica che, mancato il risultato di farne conseguire una modulazione delle discipline⁴⁸, ha finito col ridursi ad essere la giustificazione teorica per una prassi interpretativa che,

⁴² Supiot, 1994.

⁴³ D’Antona, 1995; cfr. Scognamiglio, 2007.

⁴⁴ Carinci, 2007.

⁴⁵ Pleonastico il riferimento a Rodotà, 1971.

⁴⁶ Persiani, 2010.

⁴⁷ Spagnuolo Vigorita, 1969.

⁴⁸ Una rilevante eccezione è costituita, a questo riguardo, dalla proposta interpretativa di Paolo Tosi in materia di dirigenza privata che, formulata nel lontano 1974, ha poi avuto riscontri concreti nella più recente giurisprudenza della Cassazione.

stante l'asserita rigidità del tipo, ha visto allentarsi i vincoli del sillogismo giudiziale attraverso il diffuso ricorso ad un più flessibile giudizio qualificatorio di approssimazione⁴⁹. Ovvero a dare corso ad un infinito dibattito sul superamento della capacità qualificatoria della definizione codicistica e sulla conseguente necessità di una ridefinizione della fattispecie: un confronto tuttora vivacissimo, nel quale si contrappongono opzioni alternative di politica del diritto, con un dispendio di energie nel quale, con una qualche dose di malizia, Mattia Persiani ha recentemente individuato la vera «specialità» dell'odierno diritto del lavoro⁵⁰.

Sul fronte opposto – e diversamente argomentando su basi testuali – c'è invece chi dal microsistema legale costituito dagli artt. 2086 (*direzione e gerarchia dell'impresa*), 2094 (*prestatore di lavoro subordinato*), 2095 (*categorie dei prestatori di lavoro*) e 2104 (*diligenza del prestatore di lavoro*) ha tratto una definizione del vincolo che lega datore e prestatore di lavoro più facilmente riconducibile alla logica dello scambio contrattuale e, soprattutto, suscettibile di dare conto di quella che, nella realtà concreta, è stata la straordinaria capacità di adattamento della nozione legale di subordinazione al progressivo mutare della realtà sociale⁵¹.

Depurata dal riferimento all'asimmetria di potere negoziale dei contraenti, che resta ovviamente alla base della legislazione speciale di tutela, senza essere introiettata nella fattispecie, anche la subordinazione del codice può continuare ad essere l'elemento qualificatorio dell'obbligazione dedotta in contratto qualora l'espressione «alle dipendenze» venga riferita all'accordo intercorso fra le parti circa la destinazione della prestazione al soddisfacimento dell'interesse *organizzatorio* dell'imprenditore e la formula dell'eterodirezione esprima il riconoscimento di un diritto ulteriore del creditore ad impartire direttive di conformazione e di specificazione della prestazione richiesta⁵².

Diffidando del rischio di un'eccessiva enfasi sulla strutturale inerenza all'impresa della prestazione lavorativa subordinata, altri propongono di leggere nel riferimento alla dipendenza l'elemento causale che implica l'obbligo del lavoratore subordinato di osservare le disposizioni impartite dal datore di lavoro per l'esecuzione e la disciplina del lavoro, laddove l'esercizio in concreto del conseguente potere di dirigere la prestazione varierebbe in ragione della specificità delle mansioni e del maggiore o minore contenuto professionale delle stesse⁵³. E proprio in questa distinzione fra dipendenza ed eterodirezione troverebbe una propria spiegazione il riferimento, contenuto nella legge sul lavoro a domicilio (l. 877/1973), al ricorrere della subordinazione, «in deroga a quanto stabilito dall'art. 2094», qualora il lavoratore a domicilio sia tenuto, pur in assenza di qualunque legame strutturale con l'organizzazione dell'imprenditore, ad osservare le direttive «circa le modalità di esecuzione, le caratteristiche e i requisiti del lavoro da svolgere nell'esecuzione parziale, nel completamento o nell'intera lavorazione di prodotti oggetto dell'attività dell'imprenditore committente».

In una prospettiva apparentemente non dissimile, Pietro Ichino ha ritenuto di

⁴⁹ Mengoni, 1986.

⁵⁰ Persiani, 2009.

⁵¹ Grandi, 1989.

⁵² Napoli, 1995, ma vedi già Persiani, 1966.

⁵³ Castelvetri, 2001.

individuare nella formulazione dell'art. 2094 la sintesi giuridica delle due principali ragioni d'essere economiche del vincolo che lega creditore e debitore di lavoro: la componente assicurativa insita nella promessa dello scambio lavoro/retribuzione, ben rappresentata dal vincolo di *continuità* ed *esclusività* della prestazione dedotta in contratto – questo sarebbe il lavorare «alle dipendenze di»–, non necessariamente riconducibile alla sola condizione di subordinazione, qualificata, in quanto tale, dall'ulteriore riconoscimento, in capo all'imprenditore, del diritto di dare direttive sulle successive modalità dell'adempimento, senza doverle continuamente sottoporre a rinegoziazione⁵⁴.

Se la ricostruzione della Castelvetri sembra idonea a fornire di ragionevoli basi teoriche la giurisprudenza sulla cosiddetta «subordinazione attenuata»⁵⁵, la proposta ichiniana, che portava a distinguere fra lavoro subordinato e lavoro *solo* dipendente – caratterizzato dalla continuità, ma non dalla sottoposizione al potere direttivo –, ha subito un'evoluzione con la configurazione, *de iure condendo*, di una fattispecie generale di lavoro *economicamente dipendente*, imperniata su specifici parametri quantitativi di misurazione di una debolezza contrattuale che giustificerebbe, in sé ed a prescindere dal tipo di attività dedotta in contratto, l'intervento protettivo dell'ordinamento.

La svolta è radicale giacché fino ad oggi – ragionando sul piano del diritto positivo vigente – l'ampia e complessa disciplina applicabile al lavoro subordinato, così come definito dall'art. 2094, si è articolata in ragione di specifiche variabili organizzative (durata, mansioni, numero dei dipendenti) e può dirsi rispondere ad esigenze comunque riconducibili alla particolarità del vincolo che lega debitore e creditore di lavoro, soprattutto a fronte della necessità di garantire alcuni impre-

⁵⁴ Ichino, 2000; Id., 2004.

⁵⁵ Cass. 6.7.2001 n. 9167 ove si rileva che «gli ordini specifici e l'esercizio di un'attività di vigilanza e di controllo nell'esecuzione delle prestazioni lavorative, nei quali si estrinseca il potere organizzativo e disciplinare del datore di lavoro, si attecchiscono diversamente in relazione alla peculiarità delle prestazioni ... non è necessario che i predetti ordini siano continui, dettagliati e strettamente vincolanti, considerato altresì che l'assoggettamento può realizzarsi anche con riferimento a direttive programmatiche soltanto impresse nella struttura aziendale ... il potere direttivo dell'imprenditore, generalmente ritenuto il criterio tipizzante il lavoro subordinato, con l'evolversi dei sistemi di organizzazione del lavoro, sempre più caratterizzati dalla tendenza alla esteriorizzazione o terzianizzazione di interi settori del ciclo produttivo o di una serie di professionalità specifiche, ..., diviene sempre meno significativo della subordinazione, per l'impossibilità di un controllo pieno e diretto delle diverse fasi dell'attività lavorativa prestata». Cfr. Cass. 27.11.2002 n. 16805, nella quale espressamente si afferma come la «rigorosa configurazione della subordinazione (sia) stata attenuata dalla giurisprudenza ... in considerazione dell'evolversi dei sistemi di organizzazione del lavoro, talché in tali nuove realtà (assumerebbe) carattere indicativo della subordinazione l'obbligo di porre a disposizione del datore di lavoro le proprie energie lavorative e di impiegarle, con continuità, fedeltà e diligenza, secondo le direttive di ordine generale impartite dal datore di lavoro e in funzione dei programmi cui è destinata la prestazione per il perseguimento dei fini propri dell'impresa datrice di lavoro».

scindibili valori costituzionali nell'ambito di un rapporto strutturalmente caratterizzato da una forte implicazione personale del debitore⁵⁶.

Una scelta di politica del diritto – quella tradizionale – che non è stata smentita neppure nelle recenti e più significative riforme: dal lavoro a termine alla somministrazione, dal lavoro a tempo parziale alla nuova disciplina del trasferimento d'azienda la regolazione del rapporto resta ancorata al tendenziale mantenimento di un equilibrio negoziale minacciato, principalmente, dal riconoscimento, in capo al creditore della prestazione lavorativa, di specifici poteri “giuridici” di conformazione delle modalità di svolgimento del rapporto, funzionali al soddisfacimento dell'interesse dedotto in contratto. In questa prospettiva i limiti posti, ad esempio, alla legittima opposizione del termine (giustificazione oggettiva e conseguente illegittimità di una reiterazione senza controlli, durata massima del rinnovo, ecc.) vanno letti come strumenti di garanzia dai rischi di un uso improprio della facoltà datoriale di scegliere se rinnovare o non rinnovare il termine stesso.

La stessa introduzione del «progetto» quale requisito di genuinità delle collaborazioni coordinate e continuative di cui all'art. 409, n. 3, c.p.c. è modellato, seppure in modo discutibile e contorto, sul dichiarato presupposto che il *quantum* ed il *quomodo* dell'intervento, da parte del creditore, nelle modalità di adempimento della prestazione dedotta in contratto funga da discriminante fra la fattispecie lecita e quella illecita, con la conseguente applicazione della speciale disciplina (ancora insufficiente e per certi versi contraddittoria) prevista per le collaborazioni coordinate e continuative ovvero lo statuto protettivo previsto per il lavoro subordinato classico. In particolare le ambiguità semantiche indotte dall'uso promiscuo di termini come «progetto» e «programma di lavoro o fase di esso» non pregiudicano la possibilità di assegnare al requisito un ruolo ben preciso, oltre che utile al fine antielusivo che costituisce dichiaratamente una dei caratteri propri di questa parte del d.lgs. n. 276/2003: quello, cioè, di fornire una rappresentazione del collegamento funzionale fra la prestazione del collaboratore e ciò che il committente si propone di raggiungere in riferimento ad uno specifico ambito della sua attività, vale a dire il «risultato» di cui l'art. 61, c. 1, d.lgs. 276/2003 fa espressa menzione⁵⁷.

L'instaurazione di un vincolo teleologico fra interesse dell'imprenditore e ob-

⁵⁶ Santoro Passarelli F., 1961, Mengoni, 1971; da ultimo Razzolini, 2010.

⁵⁷ Risultato che non è quello realizzato dal collaboratore con la propria prestazione e reso all'impresa quale adempimento dell'obbligazione, bensì quello cui tende l'organizzazione del committente, inteso cioè quale interesse finale dello stesso committente per il cui perseguimento egli utilizza la prestazione del collaboratore (autonomo), inserendola nel proprio ciclo produttivo. Progetto e programma sono, pertanto, dati estrinseci alla struttura dell'obbligazione lavorativa e sono irrilevanti sul piano tipologico. Ai fini della qualificazione i criteri discretivi vanno cercati altrove e, segnatamente, in quelli che presiedono all'esecuzione dell'obbligazione, il cui principale elemento caratterizzante è dato dal coordinamento che deve intercorrere fra le parti, la cui concreta predeterminazione non è di competenza del progetto (o programma) di lavoro, ancorché ad esso si debba necessariamente fare riferimento per valutarne la congruità. Questa ricostruzione della funzione assolta dal progetto/programma spiega anche la ragione per cui esso venga individuato in via unilaterale dal committente, dal momento che esso rispecchia precisi obiettivi imprenditoriali, come tali di esclusiva pertinenza del committente.

bligazione lavorativa, che nasce dalla funzionalizzazione della prestazione lavorativa ad un preciso obiettivo aziendale, fa sì che il lavoratore non si impegni per il conseguimento di qualsiasi fine il committente voglia perseguire, ma solo di quello identificato nel programma e con le modalità esecutive consensualmente predeterminate al momento della stipulazione del contratto. Ne scaturisce un argine all'uso fraudolento della figura, non dissimile da quello che nel lavoro a termine – e nella somministrazione di manodopera⁵⁸ – è rappresentato dall'obbligo di ricondurre l'attivazione del rapporto a ragioni di carattere tecnico, produttivo o organizzativo: in entrambe le ipotesi, infatti, è necessaria una stretta correlazione, adeguatamente formalizzata *ex ante* nei suoi elementi essenziali, fra l'obbligazione lavorativa ed il fine ultimo che il datore di lavoro o il committente si sono posti come obiettivo, nel senso che lo svolgimento del rapporto deve risultare coerente, in un caso, con le giustificazioni addotte ai sensi dell'art. 1 d.lgs. n. 368/2001, nell'altro, con il «progetto» o «programma» di lavoro⁵⁹.

Anche la riforma del 2003 dunque, nonostante le molte incongruenze e limiti tecnici, se letta in questa prospettiva, non comporta lo stravolgimento del fondamento economico del rapporto di lavoro ed un inevitabile abbassamento dei livelli di tutela: pur nelle diverse articolazioni possibili, il sistema imperniato sull'art. 2094 può continuare a garantire un sostanziale equilibrio fra *flessibilità funzionale* della prestazione lavorativa e garanzia dei livelli di protezione del lavoratore ed, in questa prospettiva, un ruolo fondamentale è svolto proprio dalla puntuale regolazione dei meccanismi di *governance* della “relazione” instauratisi con il contratto.

Altro tipo di *flessibilità* è, invece, quella che non esiterei a definire “di contrabbando” e che, nel rarefarsi del tessuto regolativo e/o degli apparati di controllo, potrebbe acquisirsi sfruttando indebitamente i meccanismi di natura extragiuridica connessi allo squilibrio strutturale del mercato del lavoro⁶⁰. Ed è allora qui che si inserisce anche la questione di un'ipotizzata/temuta flessibilizzazione delle regole raggiungibile con il ricorso alle procedure arbitrali di risoluzione delle controversie: la riduzione dei tempi del contenzioso è sicuramente garanzia di effettività delle regole stesse, ma solo se accompagnata da adeguati strumenti di garanzia della genuinità della scelta compromissoria e da limiti rigorosi e giustificati alle soluzioni di tipo equitativo.

Per concludere, un breve cenno alle più recenti proposte di modifica legislativa di iniziativa parlamentare: da un lato, il disegno di legge presentato dal senatore Treu, punta sulla promozione del lavoro autonomo tramite strumenti di incentivazione – e di sostegno in caso di crisi – senza proporsi di superare la bipartizione autonomia/subordinazione, ma sottoponendo ad uno specifico apparato di tutela la “parasubordinazione” caratterizzata da monocommittenza⁶¹; dall'altro, la già men-

⁵⁸ T. Milano 29.1.2009, RIDL, 2010, II, 23 ss., ove la sostanziale illegittimità di un rapporto di somministrazione è ravvisata nell'assenza di «adeguata prova della sussistenza delle ragioni giustificatrici addotte e della effettiva riconducibilità dell'assunzione del ricorrente a tali ragioni».

⁵⁹ Morone, 2008.

⁶⁰ De Stefano, 2009.

⁶¹ In una prospettiva sostanzialmente analoga si inserisce la proposta di “Statuto regio-

zionata proposta di Ichino⁶², nell'ambito di un ambiziosissimo disegno di riforma generale, punta sullo scambio fra una rimodulazione strutturale dello statuto protettivo del lavoro subordinato *standard* e l'ampliamento dell'ambito di applicazione di una tutela minimale a tutta l'area del lavoro cosiddetto "economicamente dipendente". In questa prospettiva, l'inserimento nella fattispecie di elementi dichiaratamente fattuali – dall'ammontare del reddito del prestatore di lavoro, piuttosto che dalla sua provenienza prevalente, all'appartenenza del lavoratore stesso ad un ordine professionale – del tutto estrinseci al voluto negoziale (comunque ricostruibile) ed al contenuto della prestazione dedotta in contratto evoca una sorta di rinnovata *lex pauperorum*, nella quale risuonano echi, seppure lontane, delle *poor laws* britanniche di epoca preindustriale⁶³.

Riassunto. Lo scritto riproduce una delle relazioni introduttive alle Giornate di studio Aidlass 2010 dedicate alla riflessione sulle "linee di confine" del diritto del lavoro nel sistema giuridico privatistico: in particolare è destinato ad approfondire le somiglianze ed i momenti di contatto che, nell'ambito del sistema giusprivatistico, sono andati sviluppandosi fra la regolazione della fattispecie tipica di riferimento del diritto del lavoro – il contratto di lavoro subordinato – e alcune nuove figure contrattuali in relazione alle quali la disciplina speciale, di ispirazione prevalentemente europea, tende a porre precisi limiti legali all'au-

nale del lavoro autonomo" presentato al Consiglio regionale Veneto nella scorsa legislatura su iniziativa del Gruppo Consiliare della Lega.

⁶² Vedi la proposta contenuta nel dl n. 1873 presentato al Senato l'11 novembre 2009 da un gruppo di parlamentari del PD e, segnatamente, il testo della proposta di riforma dell'art. 2094: *Subordinazione e dipendenza*. 1. È prestatore di lavoro subordinato colui che si sia obbligato, dietro retribuzione, a svolgere per una azienda in modo continuativo una prestazione di lavoro personale soggetta al potere direttivo del creditore. 2. È prestatore di lavoro dipendente da un'azienda il lavoratore subordinato, nonché il lavoratore autonomo continuativo, l'associato in partecipazione, o il socio lavoratore di società commerciale, che traggano più di due terzi del proprio reddito di lavoro complessivo dal rapporto con l'azienda medesima, salvo che ricorra alternativamente uno dei seguenti requisiti: a) la retribuzione annua lorda annua del collaboratore autonomo o dell'associato in partecipazione superi i 40.000 euro; tale limite si dimezza per i primi due anni di esercizio dell'attività professionale; b) il collaboratore autonomo, l'associato in partecipazione o il socio lavoratore sia iscritto a un albo o un ordine professionale incompatibile con la posizione di dipendenza dall'azienda. 3. Il criterio di qualificazione stabilito nel c. 2 si applica anche al rapporto di lavoro, ulteriore rispetto al rapporto sociale, tra socio lavoratore e cooperativa di lavoro. 4. Il requisito di cui al c. 2, inerente alla composizione del reddito di lavoro del prestatore, si presume sussistente in tutti i casi di collaborazione continuativa in cui il creditore della prestazione non possa documentare la diversa e autonoma fonte di reddito della quale il prestatore goda in misura superiore a un terzo del suo reddito di lavoro complessivo. La documentazione può consistere, alternativamente, a) in una autodichiarazione del prestatore accompagnata dalla documentazione dei redditi diversi; b) nella copia della dichiarazione dei redditi del prestatore relativa all'anno precedente. 5. L'insorgenza o la cessazione in costanza del rapporto del requisito inerente alla composizione del reddito di cui al c. 2 determinano, rispettivamente, l'insorgenza o la cessazione della condizione di dipendenza a far data dall'inizio dell'anno fiscale successivo.

⁶³ Cfr. Webb S. and B., 2010.

tonomia contrattuale delle parti a protezione del contraente debole. Esaminate le novità più significative in materia di “contratti di impresa” ed esclusa la possibilità di ricavarne una *ratio* unitaria, lo scritto si concentra sulla ricostruzione del tradizionale dibattito lavoristico in tema di subordinazione, pervenendo alla conclusione di una permanente attualità del profilo di rilevanza dei “poteri di governo” interni alla relazione contrattuale nella parametrizzazione della disciplina protettiva.

Parole chiave: Diritto del lavoro; Analisi economica del diritto; Contratto di lavoro; Subordinazione; Protezione del contraente debole; Contratti asimmetrici.

Abstract. This paper is one of the three introductory contributions to the annual meeting of the Italian Labour Law and Social Security Association, which in 2010 focused on the boundaries and frontiers of traditional Employment Law within the framework of general Italian Contract Law. In particular it focuses on the new developments introduced, under the influence of EU standards, in the regulation of contractual business relations wherever the imbalance in the prerogatives of the contracting parties could interfere with a fair performance of their mutual obligations. After considering the most significant novelties in respect of the regulation of “commercial contracts” in Italy, and after excluding that these may be underpinned by a single rationale, the paper focuses on reconstructing the traditional domestic debate on subordination, reaching the conclusion that the subordination elements inherent to the managerial prerogative remain a valid justification for employment protection legislation.

Key words: Law and Economics; Labour law; Contract of Employment; Employment Protection; Independent Contractor; Relational Contracts.

Riferimenti bibliografici

- Agrifoglio A. (2008). Abuso di dipendenza economica e l’asimmetria nei contratti di impresa, *CI*, p. 1331ss.
- Amadio G. (2006). L’abuso dell’autonomia contrattuale tra invalidità e adeguamento. In: *Aa.Vv., Il diritto delle obbligazioni e dei contratti: verso una riforma?*. Padova: Cedam.
- Barassi L. (1915), *Il contratto di lavoro*. II ed. I. Milano: Soc. Ed. Libreria Milano.
- Barnard C., Deakin S., Morris G., eds. (2004). *The Future of Labour Law. Liber Amicorum Sir Bob Hepple QC*. Oxford and Portland, Oregon: Hart Publishing.
- Buonocore V. (2007). Contratto e mercato, *G comm.*, I, p. 379 ss.
- Carinci F. (2007). *Diritto privato e diritto del lavoro: uno sguardo dal ponte*. Milano: Giuffrè.
- Castelvetri L. (1994). *Il diritto del lavoro delle origini*. Milano: Giuffrè.
- Castelvetri L. (2001). *Libertà contrattuale e subordinazione*. Milano: Giuffrè.
- Castelvetri L. (2003). L. Barassi e l’ideologia liberale. In: Napoli M., a cura di, *La nascita del diritto del lavoro*. Milano: Vita e Pensiero.
- Caso R. (1998). Subfornitura industriale: analisi giuseconomica delle situazioni di disparità di potere contrattuale. *RCDP*, p. 243 ss.
- Caso R., Pardolesi R. (1998). La nuova disciplina del contratto di subfornitura (industriale): scampolo di fine millennio o prodromo di tempi migliori. *RDPr*, p. 712 ss.
- Collins H., Davies M., Rideout R., eds. (2002). *Legal Regulation of the Employment Relation*. London: Kluwer International.
- Corazza L. (2004). “Contractual integration” e rapporti di lavoro. Padova: Cedam.

- D'Amico G. (2005). L'abuso di autonomia negoziale nei contratti dei consumatori. *RDC*, p. 625 ss.
- D'Antona M. (1979). *La reintegrazione nel posto di lavoro. Art. 18 dello Statuto dei lavoratori*. Padova: Cedam.
- D'Antona M. (1995). Limiti costituzionali alla disponibilità del tipo contrattuale nel diritto del lavoro. *ADL*, p. 63 ss.
- Davidov G., Langille B., eds. (2006). *Boundaries and Frontiers of Labour Law*. Oxford and Portland, Oregon: Hart Publishing.
- Del Conte M. (2003). *Cessazione dell'impresa e responsabilità del latore di lavoro*. Milano: Giuffrè.
- De Stefano V. (2009). *Smuggling-in Flexibility: Temporary Work Contracts and the "Implicit Threat" Mechanism. Reflections on a New European Path*. W.D. ILO, 4/2009. Testo disponibile al sito: <http://labordoc.ilo.org> (consultato il 15.10.2010).
- De Luca Tamajo R. (1976). *La norma inderogabile nel diritto del lavoro*. Napoli: Morano.
- Di Biase F. (2007). La "vocazione allargata" del divieto di abuso di dipendenza economica nei rapporti fra imprese: limiti e presupposti applicativi. *RDImp*, p. 543 ss.
- Di Lorenzo G. (2009). *Abuso di dipendenza economica e contratto nullo*. Padova: Cedam.
- Genovese A. (2010). Nuovo diritto dei contratti e tutela del contraente debole. Note a margine di un recente seminario sui rapporti di dipendenza economica. *ADL*, p. 150 ss.
- Giugni G. (1963). *Mansioni e qualifiche nel rapporto di lavoro*. Napoli: Morano.
- Grandi M. (1989). La subordinazione tra esperienza e sistema dei rapporti di lavoro. In: Pedrazzoli M., a cura di, *Lavoro subordinato e dintorni*. Bologna: Il Mulino.
- Ichino P. (2000). Il contratto di lavoro. I. In: *Trattato di diritto civile e commerciale*. Milano: Giuffrè.
- Ichino P. (2004). *Lezioni di diritto del lavoro. Un approccio di labour law and economics*, Milano: Giuffrè.
- Iudica G. (1998). La disciplina della subfornitura nelle attività produttive. *Contr.*, p. 409 ss.
- Macario F. (2005). Abuso di autonomia negoziale e disciplina dei contratti fra imprese: verso una nuova clausola generale?. *RDC*, p. 663 ss.
- Macneil I. (1977/1978). *Contract: Adjustment of Long-Term Economic Relations Under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law*. *Northwestern Un. L. Rev.*, p. 853 ss.
- Magnani M. (2006). *Il diritto del lavoro e le sue categorie. Valori e tecniche nel diritto del lavoro*. Padova: Cedam.
- Mancini G.F. (1957). *La responsabilità contrattuale del prestatore di lavoro*. Milano: Giuffrè.
- Mazziotti F. (1974). *Contenuto ed effetti del contratto di lavoro*. Napoli: Jovene.
- Mazzotta O. (1979). *Rapporti interpositori e contratto di lavoro*. Milano: Giuffrè.
- Mazzotta O. (1994). Diritto del lavoro e categorie civilistiche. In: Santoro Passarelli G., a cura di, *Diritto del lavoro e diritto civile. I temi di un dialogo*. Torino: Giappichelli.
- Mengoni L. (1971). *Contratto di lavoro e impresa*. Estratto da: *Lezioni sul contratto di lavoro*. Ora in: Napoli M., a cura di (2004), *Il contratto di lavoro*. Milano: Vita e Pensiero.
- Mengoni L. (1972). Le modificazioni del rapporto di lavoro alla luce dello statuto dei lavoratori. *MGL*, p. 559 ss. (poi in: Pera G., a cura di (1973). *L'applicazione dello Statuto dei lavoratori*. Milano: Franco Angeli, e in: Mengoni L. (1985). *Diritto e valori*. Bologna: Il Mulino, p. 371 ss.).
- Mengoni L. (1986). La questione della subordinazione in due trattazioni recenti. *RIDL*, I, p. 5 ss. Ora in: Napoli M., a cura di (2004), *Il contratto di lavoro*. Milano: Vita e Pensiero.
- Mengoni L. (2000). *Il contratto individuale di lavoro*. Relazione al Convegno Aidlass. Ora in: Napoli M., a cura di (2004), *Il contratto di lavoro*. Milano: Vita e Pensiero.
- Minervini G. (1958). Contro la "funzionalizzazione" dell'impresa. *RDC*, p. 631 ss.
- Monateri P. (2005). I contratti di impresa e il diritto comunitario. *RDC*, p. 489 ss.

- Morone A. (2008). *Flessibilità organizzativa e autonomia contrattuale*. Milano: Giuffrè (ed. provv.).
- Moscarini L. V. (2006). Riflessioni sul tema del “contratto giusto”. In: *Studi in onore di C. Massimo Bianca*. Vol. III. Milano: Giuffrè, p. 617 ss.
- Napoli M. (1995). Contratto e rapporto di lavoro. In: *Scritti in onore di Luigi Mengoni*. Tomo II. Milano: Giuffrè. Oggi in: Id. (1996), *Questioni di diritto del lavoro*. Torino: Giappichelli.
- Navarretta E. (2005). Buona fede oggettiva, contratti di impresa e diritto europeo. *RDC*, p. 507 ss.
- Nogler L. (2002). Ancora su “tipo” e rapporto di lavoro subordinato nell’impresa. *ADL*, p. 109 ss.
- Nogler L., Reifner (2010). *Social Contracts in the Light of the Draft Common Frame of Reference for a Future EU Contract Law*, WP C.S.D.L.E. “Massimo D’Antona” n. 80/2010.
- Oppo V. (2001). Impresa e mercato. *RDC*, p. 421 ss.
- Pardolesi R. (2002). Prefazione a Colangelo G. (2002). *L’abuso di dipendenza economica tra disciplina della concorrenza e diritto dei contratti*. Torino: Giappichelli.
- Pedrazzoli M. (1985). *Democrazia industriale e subordinazione*. Milano: Giuffrè.
- Pedrazzoli M. (1998). Lavoro sans phrase e ordinamento dei lavori. Ipotesi sul lavoro autonomo. *RIDL*, I, p. 78 ss.
- Pedrazzoli M. (2003). La parabola della subordinazione: dal contratto allo status. L. Barassi e il suo dopo. In: Napoli M., a cura di (2003), *La nascita del diritto del lavoro*. Milano: Vita e Pensiero.
- Pedrazzoli M. (2007). Luigi Mengoni e il diritto del lavoro. In: Nogler L., Nicolussi A., a cura di (2007). *Luigi Mengoni o la coscienza del metodo*. Cedam: Padova, p. 77 ss.
- Persiani M. (1963). *Contratto di lavoro e organizzazione*. Padova: Cedam.
- Persiani M. (2009). Diritto privato e diritto del lavoro. *ADL*, p. 947 ss.
- Persiani M. (2010). Considerazioni sulla nozione e sulla funzione del contratto di lavoro subordinato. *RIDL*, I, p. 455 ss. (destinato agli Studi in onore di Tiziano Treu).
- Perulli A. (2003). Lavoro autonomo e dipendenza economica, oggi. *RGL*, I, p. 221 ss.
- Perulli A. (2007). Diritto del lavoro e diritto dei contratti. *RIDL*, I, p. 427 ss.
- Plaia A. (2008). Protezione del contraente debole e retorica della giustizia contrattuale. *ADL*, p. 705 ss.
- Proia G. (2002). Metodo tipologico, contratto di lavoro subordinato e categorie definitorie. *ADL*, p. 87 ss.
- Rabaglietti M. F. (1956). *Introduzione alla teoria del lavoro nell’impresa*. Milano: Giuffrè.
- Razzolini O. (2010). The Need to Go Beyond the Contract: “Economic” and “Bureaucratic” Dependence in Personal Work Relations, *Comp. L.L. & P.J.*, n. 31, p. 267 ss.
- Roccella M. (2008). Lavoro subordinato e lavoro autonomo, oggi. WP C.S.D.L.E. “Massimo D’Antona”, n. 65/2008.
- Rodotà S. (1970). *Le fonti di integrazione del contratto*. Milano: Giuffrè.
- Romagnoli U. (1967). *La prestazione di lavoro nel contratto di società*. Milano: Giuffrè.
- Romagnoli U. (2003). “Il contratto di lavoro” di L. Barassi cent’anni dopo. In: Napoli M., a cura di (2003), *La nascita del diritto del lavoro*. Milano: Vita e Pensiero.
- Roppo V. (2007). Parte generale del contratto, contratti del consumatore e contratti asimmetrici (con postilla sul “terzo contratto”). *RDPr*, p. 669 ss.
- Russo E. (2009). Imprenditore debole, imprenditore-persona, abuso di dipendenza economica, “terzo contratto”. *CI*, p. 121 ss.
- Santoro Passarelli F. (1961). Spirito del diritto del lavoro. In: *Saggi di diritto civile*. Napoli: Jovene.

- Scarso A. (2006). *Il contraente "debole"*. Torino: Giappichelli.
- Scognamiglio R. (2007). La natura non contrattuale del lavoro subordinato. *RIDL*, I, p. 369 ss.
- Shavell S. (2004). *Foundations of Economic Analysis of Law*. Harvard: Harvard University Press.
- Spagnuolo Vigorita L. (1965). *Gli usi aziendali*. Napoli: Morano.
- Spagnuolo Vigorita L. (1967). *Subordinazione e diritto del lavoro*. Napoli: Morano.
- Spagnuolo Vigorita L. (1973). Riflessioni in tema di continuità, impresa, rapporto di lavoro. In: *Studi in onore di Francesco Santoro Passarelli*. Napoli: Jovene.
- Speziale V. (2010). Il datore di lavoro nell'impresa integrata. *DLRI*, p. 1 ss.
- Supiot A. (1994). *Critique du droit du travail*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Tosi P. (1974). *Il dirigente d'azienda*. Milano: Franco Angeli.
- Tosi P., Lunardon F. (1998a). voce Lavoro (contratto di). In *Digesto, Disc. Priv., Sez. Comm.* Torino: Utet.
- Tosi P., Lunardon F. (1998b). voce Subordinazione. In: *Digesto, Disc. Priv., Sez. Comm.* Torino: Utet.
- Webb S. e B. (1910). *English Poor Law Policy*. London: Longmans.
- Williamson O.E. (1979). *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, *J. of Law & Econ.*, p. 233 ss.