



IAI/1/83/ IAI8302
istituto affari internazionali
88, viale mazzini • 00195 roma
tel. 315892-354456 • cable: Intaffari-roma

INDUSTRIALIZZAZIONE DEL MEDITERRANEO
E FLUSSI FINANZIARI REGIONALI

Roma, 23 marzo 1983

IAI/1/83/IT.

INDICE SOMMARIO

AVVERTENZA

<u>Capitolo I:</u>	"Una prospettiva generale"	pagina 1
1.1.	Interdipendenza e dinamiche regionali	" 1
1.2.	Lo sviluppo industriale nel Mediterraneo	" 5
1.3.	L'integrazione finanziaria araba	" 18
<u>Capitolo II:</u>	"I fattori dinamici dell'industrializzazione nel Mediterraneo"	" 26
2.1.	Sviluppo industriale: obiettivo comune?	" 26
2.2.	Analisi dei fattori dinamici: il quadro generale	" 34
2.3.	L'energia: fattore condizionante dello sviluppo industriale del Mediterraneo	" 40
2.4.	Il ruolo dello Stato nel processo di industrializzazione	" 49
2.5.	La piccola industria: elemento frenante o propulsivo?	" 58
2.6.	Il contributo delle imprese multinazionali	" 70
2.7.	Manodopera, migrazione e industrializzazione	" 81
<u>Capitolo III:</u>	"La dinamica della struttura industriale dei paesi mediterranei"	" 92
3.1.	La struttura industriale dei paesi mediterranei in via di sviluppo: le caratteristiche di base	" 92
3.2.	La dinamica recente dell'attività industriale dei paesi mediterranei	" 97
3.3.	Sviluppo industriale e commercio estero: alcune riflessioni	" 104
3.4.	Settori produttivi, energia e localizzazione industriale: la dimensione mediterranea	" 111
a)	Raffinazione del petrolio	" 112
b)	Petrolchimica	" 116
c)	Produzioni industriali ad alto consumo energetico	" 124
d)	L'industria siderurgica	" 126
e)	Il caso dell'alluminio	" 135
		./.

3.5. Industrializzazione per l'esportazione o per il mercato interno?	pagina 140
3.6. Lo sviluppo industriale in alcuni settori alternativi	" 149
a) Il settore tessile e dell'abbigliamento	" 150
b) Il settore agro-alimentare	" 156
c) Il settore meccanico	" 160
<u>Capitolo IV:</u> "I flussi finanziari nel Mediterraneo: una nuova dimensione regionale"	" 164
4.1. L'evoluzione degli impieghi dei surplus petroliferi negli anni 70	" 164
4.2. Lo sviluppo del sistema finanziario arabo negli anni 70: una sintesi	" 173
4.3. I centri finanziari arabi	" 176
4.4. Le banche arabe	" 181
4.5. Le banche islamiche	" 187
4.6. I finanziamenti per lo sviluppo	" 190
4.7. Il contributo delle risorse finanziarie per lo sviluppo economico	" 195
4.8. Considerazioni conclusive	" 198
Bibliografia	" 205
Appendice Statistica	

AVVERTENZA

Il presente documento è stato curato dal dr. Massimo D'Angelo che ne ha redatto in particolare i primi tre capitoli, mentre il capitolo IV è stato scritto dal prof. Franco Franciosi.

Lo studio fa parte del programma internazionale di ricerca promosso dall'UNITAR su "Strategia e previsioni della cooperazione mediterranea" nell'ambito del "Programme on Regional and Inter-regional Co-operation in the 1980s", ed una sua versione in lingua inglese è stata presentata al Panel organizzato dall'UNITAR nel gennaio del 1983 nel Kuwait.

Il presente lavoro è stato reso possibile grazie al contributo finanziario della Confederazione Generale dell'Industria Italiana.

C A P I T O L O I"UNA PROSPETTIVA GENERALE"1.1 Interdipendenza e dinamiche regionali

Il processo di trasformazione strutturale che sta scuotendo - pur con discontinuità e non poche contraddizioni - le caratteristiche di fondo dell'economia internazionale nella ricerca di un nuovo assetto, ha trovato negli ultimi vent'anni nel Mediterraneo un contesto particolare per manifestarsi con risonanze sul piano mondiale che vanno al di là della mera dimensione regionale. La vicenda petrolifera ha innescato una serie di mutamenti a catena, con ripercussioni di particolare intensità nell'area mediterranea, che coinvolgono il complesso di rapporti tra paesi delle più diverse aree geo-politiche ed economiche. Di questi mutamenti ci vogliamo occupare in questo studio, specialmente per quanto riguarda l'evoluzione della struttura industriale e la nuova realtà dei flussi finanziari interregionali.

I paesi mediterranei (d'ora in poi useremo chiamarli sinteticamente PM), pur presentando elementi in comune sul piano fisico, culturale, storico, economico e politico, sostanzialmente appartengono ad aggregazioni molto diverse dall'unità geografica del mar Mediterraneo. Ciò spiega come mai i mutamenti prima ricordati si siano manifestati spesso con caratteri particolarmente accentuati di conflittualità (sia economica che politica), dovuta anche alla diversità di sviluppo economico e alla diversità di convergenze politiche e culturali cui appartengono i diversi paesi dell'area.

Non sono mancati naturalmente segni di integrazione all'interno di tutta l'area, ma generalmente essi hanno avuto più il valore di rapporti interregionali, cioè di confronto fra diverse aggregazioni, ciascuna più omogenea al suo interno, che non la natura di un vero e proprio rapporto regionale. E' in questo senso perciò che si possono interpretare i tentativi di stabilire un legame privilegiato tra paesi dell'Europa comunitaria e i paesi arabi attraverso il cosiddetto "dialogo euro-arabo", dialogo che - al di là dei suoi limiti oggettivi - costituisce un buon esempio della natura complessa delle relazioni all'interno dell'area. Rapporti bilaterali, o semi-bilaterali (quali quelli di associazione con la Comunità Europea) si sommano a questi tentativi di rapporti più allargati, con due poli di convergenza di maggiore spicco (la CEE e la Lega Araba), cui si aggiungono le influenze delle due superpotenze e della politica dei due blocchi, con tutte le loro complesse alleanze. Daltronde la vicenda petrolifera nacque in un contesto in cui i paesi dell'OPEC che in qualche modo confluiscono direttamente o indirettamente nell'area mediterranea ebbero un ruolo preponderante; e questi stessi paesi trovano nell'OAPEC un momento istituzionale di collegamento che si aggiunge ad altri vincoli che uniscono i paesi arabi. Ne deriva perciò una serie complessa di legami che, se da un lato moltiplicano le possibilità di cooperazione all'interno della stessa area, dall'altro si intrecciano con diversità di posizioni e di interessi, generando spesso conflittualità latenti o manifeste di natura non solo politica, ma in particolare - per quanto riguarda il nostro studio - economica.

Sul piano metodologico, perciò, non ci sembra pos-

sibile affrontare i problemi di evoluzione della realtà industriale e finanziaria dell'area mediterranea se non tenendo presente questa natura interregionale del gruppo di paesi che si vanno a considerare sotto la dizione Paesi Mediterranei. Sarebbe un grave errore considerare il Mediterraneo come una regione omogenea, in vista di una presunta, quanto astratta, concezione di unità geografica, e affrontare le dinamiche economiche dei PM in vista di una simile concezione unitaria. La realtà è che per paesi come l'Italia o l'Egitto, ad esempio, sarà sempre di maggior rilievo l'attrazione verso centri di gravità quali rispettivamente la Comunità Europea o l'unità araba, che non il fatto di appartenere all'area mediterranea; al tempo stesso l'appartenenza a quest'area crea possibilità di confronto e di cooperazione di indubbio interesse.

Conseguenza di questa circostanza è che l'analisi degli avvenimenti economici che ci apprestiamo a compiere nei prossimi capitoli dovrà fondarsi essenzialmente sui diversi processi di integrazione regionale più omogenei che in qualche modo confluiscono (ma spesso ne trascendono i limiti nell'area mediterranea in una dimensione interregionale. In particolare ciò è rilevante per l'analisi dei flussi finanziari, in cui il fenomeno dei rapporti inter-arabi sta acquisendo connotati sempre più significativi e innovativi rispetto ai tradizionali flussi finanziari internazionali; ma vedremo che ciò può essere vero anche per quanto attiene alla dinamica della struttura industriale, pur con differenziazioni infra-regionali spesso rilevanti.

Allo stesso tempo le dinamiche economiche (ma non solo esse) dell'area mediterranea risultano sensibili anche

agli influssi provenienti al di fuori della stessa area, proprio perché le diverse regioni che convergono nel Mediterraneo sono di per sé ponte con dimensioni ben diverse dei problemi internazionali.

I recenti avvenimenti del mercato del petrolio, che segnano una inversione di tendenza rispetto agli anni 70 quanto all'andamento dei prezzi dei prodotti petroliferi, sottolineano vieppiù la presenza di reazioni e confronti che avranno ripercussioni non lievi nei rapporti infra-mediterranei, che vanno ben al di là della dimensione puramente mediterranea, ma che tuttavia trovano in quest'area uno scenario speciale di confronto diretto dominato dal binomio "cooperazione-conflitto".

Abbiamo scelto in particolare due aspetti economici della dinamica dei PM, quelli relativi ai processi di industrializzazione e ai flussi ^{finanziari}/inter-arabi, che ci sono apparsi di particolare interesse per le implicazioni di carattere generale che essi presentano in vista di un reale progresso dei processi di integrazione interregionale dell'area, pur non nascondendoci la rilevanza di altri temi non meno pressanti sul piano politico ed anche economico.

Nel corso del decennio trascorso si sono avuti segni evidenti di un cambiamento radicale nello scenario economico dei PM che fa presumere che ormai si sia messo in moto un processo di modificazione della divisione mediterranea del lavoro. Il tentativo di sfruttare uno strumento nuovo di finanziamento da parte di taluni paesi esportatori di risorse petrolifere, per rompere il giogo della stagnante condizione di inferiorità dei produttori di materie prime, ha avviato infatti un meccanismo di adeguamento che ha coinvol-

to tutti i sistemi economici dell'area. Politiche nazionali di crescita industriale si intrecciano con tendenze evolutive comuni a tutta l'area, ma con effetti diversi per i vari gruppi di PM. Allo stesso tempo la realtà finanziaria dei paesi arabi si è andata trasformando, sia a livello nazionale che nei rapporti internazionali, non solo con riferimento al noto processo di riciclaggio attraverso i circuiti finanziari internazionali consueti, ma anche particolarmente attraverso la formazione di un nuovo sistema finanziario internazionale a carattere regionale che possiamo genericamente definire la "banca araba".

Queste modificazioni sono ancora in atto, e non possiamo sostenere che abbiano raggiunto un nuovo assetto di equilibrio, proprio perché i fattori dinamici che le hanno determinate sono caratterizzati da un grado notevole di instabilità (basti pensare a quanto sta avvenendo ultimamente ai prezzi del petrolio), generando perciò incertezza su quella che potrà essere l'evoluzione di breve periodo delle strutture produttive e finanziarie. Ciò non di meno, nella misura in cui i fattori da noi individuati si dimostreranno essere meccanismi di lungo periodo, le tendenze messe in moto potranno trasformarsi in mutamenti definitivi dell'assetto economico dei PM.

1.2 Lo sviluppo industriale nel Mediterraneo

Lo sviluppo industriale in senso stretto ha avuto una evoluzione negli ultimi venti anni caratterizzata da una forte espansione fino agli inizi degli anni 70 e una succes-

siva contrazione, specialmente nei paesi di più antica industrializzazione. Fino al 1973 molti paesi europei e il Giappone registrarono ritmi di crescita industriale anche superiori a quelli degli Stati Uniti, mentre per i paesi in via di sviluppo si verificò una crescente differenziazione tra un ridotto numero di economie che avevano intrapreso un processo di industrializzazione accelerato, ed altre ancora dominate da strutture produttive basate sul primario. Ma nel corso degli anni 70 la differenziazione internazionale di tali processi si è ancor più accentuata, con la presenza dei paesi produttori di petrolio in grado di investire ammontari crescenti di capitale in attività industriali, mentre le economie industrializzate registravano simultaneamente una crisi recessiva perdurante fino agli inizi degli anni 80.

Questa dinamica industriale la ritroviamo riprodotta anche nell'area mediterranea, pur con differenziazioni notevoli dipendenti dalla natura composita di questa area. Globalmente i PM hanno avuto uno sviluppo industriale superiore alla media mondiale, ma con differenziazioni significative. Mentre in paesi come Francia e Italia assistiamo nel decennio trascorso ad un rallentamento della crescita industriale, i PM in via di sviluppo stanno vivendo una crescente espansione delle loro attività manifatturiere. Questa circostanza fa ritenere perciò che sia in atto una certa forma di redistribuzione dell'attività industriale nell'area. Equivale ciò a dire che si sta creando uno spostamento di attività produttive da alcune aree economiche di più antica industrializzazione verso altre regioni della zona mediterranea, in risposta alla nuova situazione determinatasi negli anni 70? A questo tipo di quesito abbiamo dedicato l'analisi dei capi

toli 2 e 3.

In effetti non esiste un solo PM in via di sviluppo che non stia sperimentando una qualche forma di sviluppo industriale. Tutti i governi nazionali stanno compiendo concreti sforzi nel perseguimento di una politica di industrializzazione come obiettivo primario; a sua volta tale obiettivo può essere considerato come obiettivo intermedio rispetto ad altri obiettivi, quali quello dello sviluppo dell'occupazione e (per i paesi petroliferi) quello della differenziazione dei proventi dalle esportazioni rispetto al petrolio. Ma in che modo simili sforzi nazionali si ripercuoteranno sulla divisione internazionale del lavoro? Esistono condizioni sufficienti per incidere fondamentalmente su di essa? E' a questo scopo che nel Capitolo 2 abbiamo proceduto ad analizzare alcuni fattori dinamici che sono alla base dei mutamenti in atto.

Il fattore energia ci è apparso il primo elemento fondamentale da prendere in considerazione tra i mutamenti strutturali occorsi. La dipendenza dell'attività industriale della disponibilità quantitativa e dal costo dell'energia è una circostanza ormai ampiamente nota. Ci è sembrato perciò utile verificare in che modo le condizioni alle quali l'energia (specialmente quella ottenibile da fonti di origine petrolifera) si renderà disponibile nei diversi PM, stanno svolgendo un ruolo di trasformazione della specializzazione industriale vigente. I dati quantitativi riportati nel Capitolo 3 dimostrano ampiamente l'intenzione dei PM produttori di petrolio di voler procedere verso una industrializzazione di tipo "energy-intensive", specialmente per quanto riguarda l'attività di raffinazione e la petrolchimica, favo-

rendo così una diversificazione della composizione delle esportazioni rispetto ai proventi petroliferi.

Ma il processo non è così lineare come potrebbe apparire in una prima approssimazione. Indubbiamente esistono convenienze nuove (agli attuali costi dell'energia) a delocalizzare sezioni di questa attività produttiva nei PM dotati di risorse petrolifere, diversamente da quanto avvenne in passato, quando gli investimenti internazionali privilegiarono i PM della riva settentrionale, più industrializzati e più prossimi ai mercati di consumo. Ma le variabili da tener presenti sono numerose per giudicare la convenienza a simile decentramento, e le tendenze depressive recenti del mercato petrolifero non agiscono di certo a favore di simile mutamento. Tuttavia non possiamo evitare di presumere che la disponibilità quantitativa di petrolio e il suo costo relativamente elevato (anche se temporaneamente in diminuzione) continueranno a svolgere nel lungo periodo un ruolo dominante a favore della delocalizzazione.

Allo stesso tempo però non possiamo dimenticare un altro fattore, strettamente collegato con la disponibilità di petrolio, che può essere utile per comprendere il manifestarsi di simile dinamica: l'evoluzione probabile dei sistemi di trasporto dei prodotti petroliferi. Il ruolo crescente dei gasdotti e degli oleodotti sta trasformando i PM (e non solo quelli della riva meridionale) in centri privilegiati di localizzazione industriale. La geografia di simili localizzazioni potrà facilmente essere influenzata in via definitiva dalla ubicazione delle condotte, estendendo perciò il concetto della disponibilità di materia prima energetica - considerata come fattore determinante di sviluppo industria

le - anche a paesi che non sono diretti produttori di petrolio.

A favore di simili mutamenti sta operando la valorizzazione crescente delle risorse di gas naturale da parte dei PM possessori di risorse petrolifere, ponendosi tale valorizzazione come ulteriore vantaggio per la localizzazione di attività manifatturiere che possano sfruttare convenientemente il gas naturale (un esempio frequente è quello della metallurgia). Ma a questo punto gli elementi di valutazione sono molti: indubbiamente l'utilizzazione del gas naturale si pone oggi in termini nuovi rispetto al passato, quando cioè l'unica possibilità concreta (ma economicamente molto dispendiosa) era la commercializzazione di gas liquido, che comportava spesso il doppio processo industriale di liquefazione e di successiva gasificazione. Oggi troviamo diverse alternative in competizione, dall'ampliamento della rete di gasdotti, all'utilizzazione dello stesso gas naturale alla fonte, nonché alla possibilità di ottenere gas (in forma liquida o gassosa) dal carbone attraverso nuove tecnologie, senza parlare della possibile sostituzione delle risorse petrolifere con altre risorse energetiche. I diversi PM si pongono in modo non uniforme rispetto a queste alternative.

In tutti i casi la possibilità che i PM in via di sviluppo, pur se dotati di indubbi vantaggi in termini di risorse petrolifere e/o finanziarie, riescano a percorrere il cammino verso una industrializzazione massiccia nei settori ad alta intensità di energia trova sempre un condizionamento notevole nei problemi di commercializzazione dei prodotti, commercializzazione che ovviamente non può avvenire soltanto

nei limiti ristretti dei mercati locali a bassa capacità di assorbimento.

Ma quest'ultimo tema ci porta a considerare l'altro elemento dinamico fondamentale che, a nostro avviso, sta svolgendo un ruolo decisivo nella promozione di processi di industrializzazione nei PM in via di sviluppo: le politiche governative. Lo Stato costituisce un attore primario nei paesi in via di industrializzazione, non solo in quanto tale, ma anche perché generalmente si assume il compito diretto di imprenditore, specialmente nei settori ad alta intensità di capitale, che richiedono ingenti investimenti iniziali. Il fenomeno della imprenditoria pubblica è di per sé molto diffuso in tutti i PM, indipendentemente dal loro grado di sviluppo. Rinviamo al Capitolo 2 gli aspetti particolari di questo fenomeno, ciò che ci interessa qui sottolineare è che il comportamento di questa imprenditoria pubblica nei PM in via di sviluppo genera tendenze evolutive che possono essere anche diverse da quelle che si sarebbero generate sulla base delle semplici spinte di mercato, favorendo in tal modo comunque quelle trasformazioni che alterano il quadro interregionale delle specializzazioni industriali.

In taluni PM in via di sviluppo è infatti frequente riscontrare una presenza di imprese pubbliche specialmente nei settori considerati di base, settori ove il grado di competitività dei paesi industrializzati europei è indubbiamente notevole. Le politiche che hanno spinto verso i comparti propri dell'industria pesante sono state ispirate in passato essenzialmente da considerazioni di ordine strategico, o da ottiche sostitutive delle importazioni, in vista della costituzione di una infrastruttura industriale di base,

senza un eccessivo riguardo alle convenienze comparate e ai problemi di commercializzazione. Se da un lato queste politiche possono aver trovato motivo di ripensamento nei risultati spesso deludenti cui hanno approdato, è anche vero che il fattore energia si è venuto a volte ad aggiungere ad avallo di questa industrializzazione di base, grazie all'elevata intensità di energia che alcuni di questi comparti presentano.

Vediamo così che le aree di conflittualità economica tra paesi di antica industrializzazione e alcuni PM in via di sviluppo si vengono ad allargare, specialmente se si tiene conto che questi settori manifatturieri "pesanti" costituiscono una componente fondamentale dell'industria europea, settori che per lo più sono stati duramente colpiti dalla crisi recessiva mondiale. Ci si chiede perciò giustamente se il fattore energia e il comportamento delle industrie di Stato dei vari PM in via di sviluppo non stiano ponendo le premesse per una guerra commerciale in settori che hanno già raggiunto dei gradi elevati di saturazione per carenza di domanda. Il problema generale è certamente importante, ma le soluzioni non ci sono apparse, anche ad un esame più dettagliato dei singoli comparti industriali, altrettanto generali, anche perché gli spazi commerciali sono ben differenziati a seconda dei singoli prodotti, anche nell'ambito di uno stesso comparto merceologico.

E' chiaro comunque che una industrializzazione a valle della produzione petrolifera o in settori di base (pur se ad elevata intensità energetica) potrà realizzarsi pienamente nei PM in via di sviluppo solo se si assiste ad una simultanea riduzione di tale attività nei paesi industrializza

ti, in particolare in quelli europei. Altrimenti essa dovrà necessariamente limitarsi a restare nell'ambito di politiche per lo più sostitutive di importazioni, soffrendo perciò di limiti quantitativi ben gravi sui volumi di smercio attuabili, senza la possibilità di usufruire delle necessarie economie di scala, e potendo quindi persistere soltanto attraverso una esasperazione delle politiche protezionistiche dei diversi paesi, con danno generale per tutta l'economia dell'area.

Ma la delocalizzazione di attività manifatturiere dai paesi industrializzati non sarà sempre necessaria, né conveniente : tipiche sono talune produzioni chimiche successive alle prime trasformazioni del petrolio, che richiedono componenti di capacità tecnica e di ricerca non facilmente installabili nei PM in via di sviluppo. Altrettanto potrà dirsi per segmenti importanti della metallurgia, in particolare per la siderurgia, il cui legame con il settore meccanico è tale da far presumere non facilmente estinguibile

la posizione di supremazia della siderurgia europea rispetto a quella dei nuovi produttori del Mediterraneo.

A dire il vero, ciò che sta avvenendo in molti casi è stato il ridimensionamento di molte aspettative di radicale trasformazione della struttura esportativa manifatturiera di molti PM in via di sviluppo che avevano intrapreso la strada dell'industrializzazione "pesante", verso una impostazione più contenuta: ci si accontenterebbe in molti casi di produrre in loco gli inputs necessari al mercato locale per soddisfare ad esempio l'industria delle costruzioni, limitandosi a fabbricare una ridotta gamma di prodotti.

Ma il segno di queste modificazioni potrebbe sostan

zialmente mutare se vi fosse una inversione di tendenza dell'economia internazionale verso una ripresa accelerata; in tal caso le possibilità di commercializzazione internazionale sarebbero senz'altro più appetibili, anche per i nuovi produttori. Restando nell'ambito delle attuali condizioni dell'economia internazionale, la formazione di una capacità produttiva in taluni comparti maturi dell'industria di base nei PM in via di sviluppo provoca senz'altro una condizione di conflittualità latente, che potrebbe trasformarsi - di fronte ad un persistente protezionismo da parte dell'economia europea - in una guerra commerciale specialmente nell'acaparramento di nuovi mercati negli stessi paesi in via di sviluppo, in primo luogo in quelli a maggior tasso di crescita (ad es. quelli asiatici), verso i quali già si stanno orientando gli sforzi ad es. della nuova industria araba dell'alluminio. In prospettiva questa ricerca di nuovi sbocchi nel terzo mondo si potrebbe generalizzare, specialmente se sostenuta adeguatamente con opportuni strumenti finanziari (crediti all'esportazione) che il sistema bancario arabo è senz'altro in grado di sviluppare.

Questi richiami ad aree di conflittualità potenziali vanno tuttavia associati anche alla convenienza notevole che finora ha motivato l'industria dei paesi industrializzati, ed in particolare quella europea, a fornire processi produttivi e tecnologia ai PM che ne facessero richiesta. La vendita di impianti costituisce uno degli strumenti più dinamici nei paesi industrializzati per appropriarsi di ingente valore aggiunto. E fintanto che continueranno ad esserci le condizioni finanziarie per permettere ai PM in via di sviluppo di investire nel settore industriale, è da presumere che

questo tipo di flusso di tecnologia continuerà ad espandersi. Non possiamo sperare che questo massiccio spostamento di capacità produttive, specialmente in settori ove i mercati locali hanno limitate capacità di assorbimento, non si traduca in un domani non molto lontano in una consistente concorrenza potenziale di ritorno sui mercati internazionali.

Ma i processi di industrializzazione nei PM in via di sviluppo non hanno interessato soltanto i settori prima indicati. La "income explosion" che ha caratterizzato le economie petrolifere dopo il 1973 si è accompagnata ad una crescente domanda locale di beni di consumo e di beni intermedi, per lo più non prodotti dalle industrie locali, con conseguente appesantimento delle importazioni, sottolineando nuovamente la fragilità di una struttura produttiva interna non in grado di saper rispondere ai bisogni crescenti di economie in fase espansiva. E' in questo senso perciò che nei PM in via di sviluppo maggiormente popolati si creano nuove possibilità per un'industria rivolta maggiormente al mercato interno in numerosi comparti dell'industria leggera. Ciò è vero anche in taluni comparti intermedi, quali quelli dei materiali di costruzione, il cui sviluppo è essenziale, in concomitanza con l'espansione delle infrastrutture e della connessa attività edile.

Questo tipo di industrializzazione sostitutiva delle importazioni non è nuova in alcuni PM in via di sviluppo (ad es. in Turchia ed in Egitto), ma in passato è stata basata su di una indiscriminata difesa autarchica dell'industria locale nascente (infant industry), con risultati che alla lunga si sono dimostrati di una enorme inefficienza per i si

stemi economici interessati.

In effetti, come concluderemo nel Capitolo 3, il "trade-off" fra sostituzione delle importazioni e industrializzazione guidata dalle esportazioni è forse mal posto per i PM in via di sviluppo. L'industrializzazione di queste economie richiede la costruzione di una struttura produttiva solida, in grado di aprirsi alla concorrenza internazionale, e in tal modo capace di porsi come effettiva alternativa alla monoliticità delle esportazioni petrolifere o agricole, rispondendo al tempo stesso alle pressanti esigenze locali. Si tratta perciò di proporre una gamma di specializzazioni industriali molto più ampia sul piano merceologico, che rispondano evidentemente ad una domanda locale attualmente soddisfatta o con importazioni o con produzioni locali inefficienti; ma questo genere di industrializzazione deve potersi aprire ad una dimensione economicamente efficiente, per poter usufruire delle necessarie economie di scala, e potersi formare al confronto competitivo internazionale.

Le difficoltà di commercializzazione internazionale sono ben note, e non crediamo che i PM in via di sviluppo possano facilmente predisporre una penetrazione commerciale incisiva e capillare come quella attuata da taluni NICs o dagli stessi paesi industrializzati, dotati di reti di distribuzione ben collaudate.

Una simile capacità di penetrazione potrebbe però essere più facilmente concepita come processo graduale avente una sfera di operazione immediata a livello regionale, ad esempio nell'ambito di raggruppamenti geografici più omogenei, quali i paesi arabi o quelli del medio-oriente, o quelli del Nord Africa, o nell'ambito dell'insieme di ciascuno

di questi gruppi con altri raggruppamenti di paesi in via di sviluppo (ad esempio africani, asiatici, ecc.).

La strada regionale, spesso sostenuta, è stata raramente seguita fino in fondo, per le divisioni interne tra i paesi interessati. Ci sembra che nel caso dei paesi arabi ci possano essere le premesse, sulla base della stessa realtà finanziaria regionale che si sta generando, per una crescente collaborazione industriale e commerciale a livello regionale. E di tutto ciò non possono non avvantaggiarsene le restanti economie dell'area mediterranea. Ad es. i paesi europei potrebbero in tal modo veder accresciute le proprie possibilità di vendita di tecnologia, senza necessariamente dover automaticamente svendere i propri mercati ai nuovi produttori. I tempi richiesti per la realizzazione di trasformazioni di simile portata potrebbero essere sufficienti a favorire l'adeguamento delle strutture produttive dei paesi europei, senza dover ricorrere a drastiche politiche protezionistiche.

Le possibilità concrete di realizzazione di un disegno di espansione industriale di questo genere, che potrebbe sembrare eccessivamente ottimista, sono strettamente dipendenti dall'esistenza di un quadro di cooperazione interregionale a livello mediterraneo, che permetta di superare le concezioni nazionalistiche, e di per sé aggressive, su cui finora le politiche di industrializzazione si sono basate nei vari PM, sia in via di sviluppo che industrializzati. Una simile cornice di cooperazione potrebbe includere tutte le forze imprenditoriali (sia pubbliche che private), permettendo un maggiore sfruttamento delle risorse naturali dei PM in via di sviluppo, favorendo i processi di industrializza-

zione a valle delle produzioni primarie (non solo del petrolio), garantendo una regolarità nei meccanismi di commercializzazione e una più equa divisione regionale del lavoro industriale. Ma un quadro di cooperazione di questo genere non può provenire che da un coinvolgimento di tutti gli Stati (a livello di società nella sua espressione pubblica più ampia), perché necessariamente dovrà farsi carico di tutti i problemi economici e sociali ai quali le politiche nazionali di industrializzazione cercano di dare una risposta.

E' in questo senso perciò che riteniamo che l'evoluzione industriale dell'area mediterranea potrà avvenire in un rapporto non necessariamente conflittuale soltanto se si supererà il confronto "spontaneo" tra le singole economie, confronto che si è manifestato in passato in una guerra di prezzi di prodotti petroliferi, in politiche di stretta creditizia e misure protezionistiche, nel tentativo vano di ciascuna economia di scaricare sulle altre i danni derivanti dalla difesa dei propri interessi economici nazionali. Solo in condizioni di redditi crescenti per tutte le economie si può concepire un processo di industrializzazione dei PM in via di sviluppo che si accompagni ad una espansione delle esportazioni da parte delle economie industrializzate. Ma ciò richiede la concertazione congiunta sia delle politiche energetiche (in particolare per quanto riguarda l'offerta petrolifera) che delle politiche commerciali dei paesi più sviluppati. La recessione dell'area OCSE non potrà favorire l'industrializzazione delle economie del terzo mondo, se non relegando - nel caso dei PM in via di sviluppo - il nascente settore industriale ad alcune limitate operazioni (estremamente ridotte nei loro effetti "industrializzanti")

di prima trasformazione dei prodotti petroliferi.

E un mezzo per avere le basi di una più solida coo
perazione interregionale è proprio quello di rafforzare i
processi di integrazione regionale, sia a livello europeo
che in ambito arabo. A nostro avviso, quanto più ampi saran
no i progressi verso un'integrazione economica delle due re-
gioni, tanto più se ne beneficeranno i rapporti reciproci. Ed
un modo particolare in cui l'integrazione araba sta già se-
gnando progressi significativi è proprio quella delle rela-
zioni finanziarie regionali.

1.3 L'integrazione finanziaria araba

L'Europa occidentale rappresenta senza dubbio uno
degli esempi più avanzati di integrazione regionale, anche
se il processo di integrazione non riesce a superare certi
limiti significativi, coinvolgendo ad esempio le restanti
economie dell'Europa meridionale (in particolare della Spa-
gna), o realizzando una maggiore armonizzazione delle politi-
che monetarie e finanziarie. I limiti di questa integrazio-
ne sono a tutti noti, e trovano nella impossibilità di progre-
dire nell'ambito dell'integrazione politica una delle spiega-
zioni di fondo. Tuttavia possiamo senz'altro concludere che
il grado di integrazione economica dell'Europa comunitaria è
notevole rispetto a qualsiasi altra regione del mondo, ren-
dendo perciò concepibile un fruttuoso rapporto interregiona-
le con altre entità (ciò già in parte avviene ad esempio nel
l'ambito della Convenzione di Lomé con i paesi ACP, sia pur
in un contesto ben diverso rispetto al quadro mediterraneo).
E' interessante notare che l'eventuale rafforzamento dell'in

tegrazione araba costituirebbe un incentivo ai paesi europei di procedere ulteriormente verso una più stretta integrazione tra loro stessi. I due processi possono essere considerati come interdipendenti e di sostegno reciproco. Una maggiore integrazione tra i paesi arabi permetterebbe infatti alle economie europee un miglioramento delle prospettive di cooperazione con quella regione, ed in tal modo rafforzerebbe le speranze di una collaborazione interregionale, con beneficio indiretto per la stessa integrazione europea.

Ma il processo di integrazione fra i paesi arabi, quale che sia il giudizio che se ne voglia dare, ha caratteristiche ben diverse dall'esperienza europea. Quest'ultima si basò fondamentalmente sulla liberalizzazione degli scambi, mentre nella realtà dei paesi arabi l'integrazione si sta realizzando più che altro attraverso lo sviluppo di un complesso meccanismo di flussi finanziari a carattere regionale, che potrebbero essere il volano - attraverso i movimenti di capitale - che conducono ai movimenti di merci e di lavoro. E' lo sviluppo dell'attività bancaria - sia al proprio interno che nei suoi rapporti internazionali - che sembra essere l'elemento chiave del processo integrativo arabo e della sua evoluzione. E' appunto all'analisi di questo fenomeno che abbiamo dedicato il Capitolo 4.

Le banche arabe possono essere considerate il quarto gruppo di banche nazionali che appaiono sulla scena internazionale, dopo l'avvento delle banche americane degli anni 50 e 60, delle banche europee degli anni 70 e il più vicino ingresso delle banche giapponesi. Ciò che spinse essenzialmente gli altri tre gruppi di banche nazionali ad operare nei mercati internazionali fu sia l'apertura internazionale degli

stessi clienti di quelle banche, le cui prospettive di ampliamento delle proprie operazioni industriali e commerciali all'estero richiesero il sostegno finanziario delle proprie banche, che la possibilità o la necessità di confrontarsi con il parallelo espandersi dei mercati delle xeno-valute. Ciò equivale a dire che le banche dell'area OCSE trovarono motivo di espansione della loro attività internazionale proprio nello sviluppo reale dell'attività economica delle imprese di cui quelle banche si facevano sostenitrici. Fu l'espansione delle economie industriali a provocare il simultaneo allargarsi internazionale della sfera di azione delle banche di quelle regioni.

Nel caso delle banche arabe, invece, il fenomeno ebbe caratteri più squisitamente finanziari, in quanto il loro sviluppo internazionale si giustificò in primo luogo nella necessità di dover investire gli avanzi valutari di origine petrolifera non spesi in acquisti di merci e servizi. Si trattò perciò di un processo puramente finanziario, che permise l'integrazione fra le diverse economie della regione araba, senza che a ciò corrispondessero particolari legami fra le economie in questione, e senza che i flussi finanziari rappresentassero in qualche modo un'espressione precisa di altra attività economica se non quella petrolifera.

Ma questa interpretazione puramente finanziaria della nuova realtà bancaria araba non tiene conto di alcuni fatti importanti che stanno emergendo in questo processo evolutivo. Esistono delle tendenze evolutive in atto nelle economie della regione che denotano un crescente impatto della attività finanziaria sugli aspetti reali di quei sistemi economici, tanto da far presumere un latente (sia pur incipien-

te) processo di integrazione economica che stia per essere favorito proprio dall'esistenza di un più sviluppato sistema di integrazione finanziaria.

Queste circostanze nuove trovano una loro dimostrazione concreta in primo luogo nella realizzazione di piani di sviluppo da parte di tutti i PM esportatori di petrolio, piani che sostanzialmente costituiscono una prova che questi paesi sono in grado attualmente di spendere all'interno una quota crescente dei proventi petroliferi, riducendo la quota da riciclare al di fuori del mondo arabo. Una conseguenza di questo riciclaggio interno ai paesi arabi è il trasferimento di mezzi finanziari a individui, famiglie, imprese, che sono i ricettori della spesa pubblica nelle più diverse forme. Questa distribuzione di liquidità nelle mani di soggetti nazionali fa presagire una possibile evoluzione futura con un diverso equilibrio tra usi interni e usi internazionali delle risorse finanziarie disponibili.

In ogni caso la realizzazione dei piani di sviluppo si è tradotta in uno stimolo notevole verso l'industrializzazione, che a sua volta si è accompagnata ad un incremento notevole dei flussi migratori inter-arabi (v. paragrafo 2.7). A sua volta i flussi migratori - oltre ad incidere sull'economia reale - si sono tradotti in flussi significativi di rimesse tra paesi arabi, verso i paesi di origine. Questi flussi finanziari di natura privata, insieme ai flussi di aiuto normalmente concessi per ragioni di ordine politico o militare (si veda il caso della Giordania), hanno creato forme di impiego arabo dei proventi petroliferi alternativi ai primi circuiti del riciclaggio dei petrodollari, circuiti appunto internazionali. Questi impieghi arabi, però, non hanno più le caratteristiche di impieghi nazionali, permet-

tendo il coinvolgimento di più paesi arabi, attraverso i flussi tra un paese e l'altro, realizzando perciò una vera e propria forma di integrazione regionale.

Le rimesse degli emigranti sono servite oggi a finanziare una consistente attività edilizia, essendo state impiegate per lo più per la costruzione nel paese di origine di case private a favore delle famiglie emigrate. Ma domani probabilmente, man mano che i flussi emigratori si dovessero accompagnare a flussi in senso inverso, potrebbero trovare forme di impiego alternativo, quali ad es. l'avvio di attività produttive che dovessero essere intraprese dagli emigranti di ritorno (ciò ^{si} collega con l'interesse che noi abbiamo prestato nel Capitolo 2 anche al fenomeno della piccola imprenditoria nell'ambito dei processi di industrializzazione del Mediterraneo).

Un modo ulteriore in cui questo riciclaggio regionale è stato attuato nei paesi arabi è stato il finanziamento di "joint-ventures" - per lo più motivate su base culturale o politica - in paesi quali la Giordania, l'Egitto e la Tunisia, normalmente in stretto contatto con organismi inter-governativi.

Come ebbe a dire un economista arabo: "Le istituzioni finanziarie regionali e nazionali che sono state create hanno agito come un canale per il trasferimento multilaterale dei fondi arabi tra i paesi arabi, in aggiunta ai trasferimenti diretti bilaterali che hanno avuto luogo per ragioni economiche e non economiche. Questa è una forma importante di cooperazione perché il flusso di capitale è stato generalmente indotto in base a certi criteri previsti a questo scopo. In assenza di queste istituzioni questi flussi

avrebbero potuto non esserci, o per lo meno il loro livello e la struttura geografica e di investimento sarebbero stati diversi, essendo quindi regolate da decisioni autonome basate su di un calcolo dei costi e benefici privati". (1)

Un secondo aspetto che tende ad essere erroneamente interpretato o trascurato nell'osservazione del processo di integrazione araba è la stessa evoluzione della struttura istituzionale del sistema bancario. Un indicatore sintetico di questa evoluzione può essere fornito dal rapporto tra le attività finanziarie totali di una economia rispetto al PIL, come pure possiamo far riferimento al rapporto fra le attività finanziarie all'interno rispetto a quelle all'estero. Sulla base delle cifre più recenti disponibili (relative alla fine degli anni 70) i paesi arabi possono essere divisi in tre categorie:

- a) paesi con un alto rapporto di attività finanziarie rispetto al PIL: Libano (172%), Giordania (122%), Egitto (98%), Algeria (182%), Siria (67%), Tunisia (66%), Marocco (62%);
- b) paesi con un basso livello di tale rapporto, quali Irak (34%), Sudan (43%), Repubblica araba dello Yemen (56%);
- c) paesi esportatori di petrolio, quali Bahrain (119%), Kuwait (75%), Libia (49), Arabia Saudita (122%).

La seconda categoria di paesi richiede una spiegazione caso per caso, mentre la prima e la terza corrispondono

(1) v. S.A. Makdisi, "Arab Economic Co-operation: Implications for the Arab and World Economies", in Roberto Ali-boni (ed.), Arab Industrialization and Economic Integration, Croom Helm, London, 1979, pp. 94-95.

a
no /diverse capacità di assorbimento e diversi ruoli delle istituzioni finanziarie.

Questa diversità è ancor più evidente quando si considera il secondo rapporto, cioè quello tra le attività sull'interno rispetto a quelle sull'estero. Per i paesi della terza categoria tale rapporto è circa un terzo rispetto alle attività totali, mentre negli altri paesi tale rapporto è pari a circa due terzi. Ciò equivale a riconoscere che i paesi con elevato rapporto stanno sviluppando un mercato finanziario in grado di stimolare lo sviluppo economico interno attraverso un riciclaggio di risorse finanziarie che passerebbero da impieghi internazionali a impieghi arabi. Il secondo gruppo di paesi (a più basso rapporto) sono molto più integrati rispetto al mercato internazionale, anche se con ruoli e in forme diversificate (l'Arabia Saudita ad es. attraverso investimenti all'estero, Bahrain come centro "off-shore").

Il quadro globale che si sta delineando (come vedremo più nei dettagli nel Capitolo 4) è quello di un incipiente sistema finanziario organico di tipo regionale, con tutte le specializzazioni di funzioni necessarie per poter rispondere ai diversi bisogni. Questa capacità di specializzazione può costituire un segno significativo della nascita di un sistema unitario, proprio grazie alla complementarietà che esso presenta. Allo stesso tempo, si può anche ritenere che la caratterizzazione nazionale delle singole istituzioni finanziarie potrà continuare ad avere un notevole effetto per la sua evoluzione futura, nonostante la proiezione internazionale delle banche arabe.

Rinviando all'analisi più dettagliata del capitolo

4, non possiamo concludere questa breve rassegna introduttiva, senza sottolineare le implicazioni di questo processo di integrazione finanziaria lungo le linee del processo di sviluppo economico avviato nei paesi arabi, nell'ambito di quanto più in generale affermato a proposito dell'evoluzione dei rapporti industriali nell'area mediterranea. L'esistenza di un sistema finanziario regionale rafforzato, in grado di sostenere autonomamente gli investimenti industriali nella regione araba, può costituire potenzialmente un fattore notevole di stimolo per l'istallazione di nuovi impianti manifatturieri, costituendosi perciò come detonatore dei fattori dinamici che incidono sulle nuove convenienze industriali. In parte ciò sta già avvenendo, attraverso la partecipazione congiunta di capitali arabi al finanziamento di taluni investimenti industriali. Lo sviluppo di questo genere di operazioni sarà necessariamente alterato dagli avvenimenti problematici che colpiscono recentemente le economie petrolifere in presenza di un raffreddamento del mercato del petrolio. Ma l'esistenza di un sistema finanziario regionale costituisce di per sé una realtà, che si è tradotta in una concentrazione di liquidità internazionale come fatto non sporadico, ma strutturale, ponendo le premesse perciò per ben altri sviluppi dell'integrazione economica regionale. E' con l'attenzione a questi avvenimenti che l'economia europea, e in generale di tutti i paesi industrializzati può intravedere in queste nuove circostanze possibilità accresciute per una più intensa collaborazione con i restanti paesi dell'area mediterranea.

C A P I T O L O I I

"I FATTORI DINAMICI DELL'INDUSTRIALIZZAZIONE NEL MEDITERRANEO"2.1 Sviluppo industriale: obiettivo comune?

Non vi è un solo paese dell'area mediterranea che non consideri tra le sue priorità politiche l'intensificazione dello sviluppo della produzione industriale. Naturalmente i dati sulla struttura economica di ciascun paese ci rivelano che, dietro questa apparente comunanza di obiettivo, vi è una realtà molto difforme; è evidente che diverso è il problema dello sviluppo industriale per paesi come Francia e Italia, ove il secondario rappresenta più del 30% del PIL, rispetto a paesi ove (non tenendo in conto le attività direttamente connesse allo sfruttamento delle risorse petrolifere) tale percentuale facilmente scende al di sotto del 20% e spesso è molto più bassa di tale livello.

Abbiamo riportato nella Tab. 1 un quadro di indicatori di base per l'identificazione di alcuni aspetti salienti della vita economica di ciascun paese mediterraneo (PM): dimensione demografica e suo tasso di accrescimento, PNL pro capite, tasso di crescita e composizione del PIL. Già da questi primi dati risulta una struttura economica fortemente differenziata per i vari PM.

Le grandi differenze sono prima di tutto fra i paesi industrializzati e quelli che non lo sono affatto. Ma tra questi due estremi vi è tutta una gamma di situazioni intermedie per cui ogni classificazione in gruppi diviene arbitraria. In questo senso si può senz'altro dire che l'area medi-

terranea, più che essere una regione omogenea, è una somma di "casi speciali".

Nella Tab. 1 abbiamo azzardato una classificazione di PM che tuttavia si presta a non poche critiche. Non risulta chiara dalla struttura per grandi settori la distinzione tra paesi industrializzati e paesi di recente industrializzazione (se non per il più alto PNL pro-capite per i primi, mentre i secondi hanno registrato negli ultimi anni un tasso di crescita più accelerato). Fra i paesi in via di industrializzazione, inoltre, ci sono dei casi dubbi: la Turchia, ad es., è al limite tra una categoria e l'altra con una manifattura pari al 21% del suo PIL; analoga osservazione vale per l'Egitto con il 20%. Ma per questi paesi il livello del reddito pro-capite è un buon segnalatore di problemi ben diversi da quelli dei paesi considerati di recente industrializzazione, problemi gravi di sottosviluppo che evidentemente non possono essere ignorati anche in sede di analisi del solo settore industriale.

La distinzione poi tra i PM in via di sviluppo è ancora più imprecisa: i livelli di reddito di alcuni paesi petroliferi ci indicano soltanto che si tratta di paesi dell'OAPEC con notevoli surplus petroliferi, generalmente con una modesta dimensione demografica, che li rende pertanto eccedentari sul piano valutario e detentori di un elevatissimo potere d'acquisto. Quando invece dai 7000 dollari di PNL pro-capite scendiamo a livelli inferiori ai 2500 per lo stesso gruppo di paesi petroliferi ci troviamo di fronte a sistemi con una capacità di assorbimento interno dei proventi petroliferi molto maggiore rispetto ai primi, proprio grazie alla dimensione numerica del mercato nazionale.

In effetti, tralasciando per il momento la variabile "petrolio", ai fini dell'industrializzazione la prima distinzione che va fatta è quella relativa alla dimensione del mercato interno. E' impensabile proporre uno sviluppo industriale che non sia rivolto all'esportazione nei paesi di più piccola dimensione, e salvo rari casi ciò vale spesso anche per i sistemi da noi considerati di media dimensione (tra i 5 e i 20 milioni di abitanti). Per i paesi più popolati, evidentemente, la situazione può essere diversa in quanto si dispone di un mercato interno che potrebbe permettere, secondo le economie di scala del singolo comparto manifatturiero, anche un'industrializzazione rivolta al solo mercato locale, pur se vedremo che una simile politica non ha mancato di manifestare in passato problemi proprio in paesi come l'Egitto e la Turchia.

Infine la distinzione tra paesi OAPEC e paesi che sono esportatori, sia pur modesti, di petrolio è difficile da farsi sulla base dei dati riportati, ma di ovvia importanza economica. La Tunisia, ad es., riportata fra gli esportatori di petrolio, non può basare di certo lo sviluppo della propria economia solo sulle riserve di idrocarburi, anche se il contributo del settore petrolifero è stato recentemente tutt'altro che secondario.

La dinamica dello sviluppo industriale di questi ultimi venti anni ha inserito elementi di forte tensione nelle strutture industriali dei paesi più sviluppati, e il rallentamento del tasso di crescita di queste economie (v. Tab. 1, 4a colonna) rispetto ai ritmi dei paesi di più recente industrializzazione (specialmente dei NICs latino-americani e ancor più del sud-est asiatico) è indicativo della condizione com-

plexa in cui vertono le economie mature. La crescente concorrenza su taluni comparti delle produzioni dei NICs mette a dura prova alcuni settori tradizionali della manifattura dei paesi industrializzati, obbligando a riconvertire continuamente la propria struttura produttiva o a difenderla con politiche protezionistiche. Al tempo stesso il rialzo dei prezzi di taluni inputs di base, a cominciare dall'energia, i meccanismi di pressione verso l'alto sui livelli salariali, i tassi di inflazione elevati, le politiche di controllo del credito, gli elevati tassi d'interesse, le prospettive scarse di una evoluzione accelerata della domanda aggregata, anche sul piano internazionale, sono tutti fattori che svolgono un ruolo depressivo sugli investimenti di questi paesi, che così vedono rallentare ulteriormente la loro crescita. Per questi paesi perciò lo sviluppo industriale è sì un obiettivo prioritario di politica economica, ma non volto a creare "ex novo" una struttura industriale, ma orientato semmai a ristabilire quelle condizioni per una crescita più rapida della domanda da un lato, senza le strozzature inflazionistiche della "stagflation", predisponendo allo stesso tempo una offerta tecnologicamente qualificata e competitiva. A quest'ultimo riguardo, promuovere lo sviluppo industriale significa rilanciare meccanismi di innovazione tecnologica e organizzativa che in taluni casi non si sono dimostrati sempre operanti.

Anche per i PM di recente industrializzazione si stanno creando le premesse, nella misura in cui si perfeziona il loro processo di integrazione con gli altri paesi industrializzati, per una problematica di politica industriale di tipo analogo. Man mano che le condizioni di vantaggio in cui si sono venuti a trovare inizialmente rispetto ai paesi di

più lontana industrializzazione (ad esempio il più basso costo del lavoro, nonché una buona aggressività commerciale) vengono ad esaurirsi rapidamente, ad es. attraverso un livellamento verso l'alto delle retribuzioni lavorative o attraverso la saturazione delle possibilità di penetrazione commerciale nei mercati ad elevati livelli di consumo (raggiungendo così un equilibrio dinamico di mantenimento di quote di mercato), si ripropongono anche in tali casi i problemi di insufficiente crescita della domanda globale nonché di affannosa ricerca di una competitività internazionale, minacciata continuamente dalla modificazione della struttura e dei livelli dei costi di produzione.

Ma non è tanto di questi processi di aggiustamento di tipo congiunturale o di riconversione produttiva delle economie industrializzate che ci vogliamo occupare in questa sede, quanto piuttosto dei processi di industrializzazione nei PM del terzo gruppo, quelli in via di sviluppo, sia che dispongano di ampie riserve di risorse petrolifere o che ne siano privi.

Per questi paesi per lo più si tratta di creare "ex novo" una capacità produttiva industriale, anche se alcuni di essi già possiedono una struttura manifatturiera avviata, sia pur con carenze di vario ordine.

Ciò che ci interessa approfondire in modo particolare in questo studio sono le conseguenze e le conflittualità insite nei processi di evoluzione dei sistemi economici dei tre gruppi di paesi da noi considerati, partendo dalle modifiche in corso nell'attività industriale dei PM meno sviluppati. Quali obiettivi stanno perseguendo le forze che operano in quest'ultimo gruppo di paesi per un'accelerazione dello

sviluppo industriale? verso quale struttura produttiva stanno evolvendo? le diverse evoluzioni "nazionali" sono compatibili con l'assetto precedente della specializzazione industriale?

La presenza di politiche industriali in tutti i PM in via di sviluppo fa pensare naturalmente all'esistenza di un obiettivo comune che le economie meno sviluppate intendono perseguire, anche con l'apporto sostanziale della cooperazione pubblica e privata delle economie industrializzate. Ma qual è questo obiettivo comune? o meglio ancora quale finalità generale c'è dietro l'intensificazione massiccia di una politica di industrializzazione?

Abbiamo cercato di captare dalle intenzioni più o meno espresse nei documenti ufficiali dei PM in via di sviluppo i diversi significati che vengono attribuiti all'obiettivo dell'industrializzazione:

- 1) l'industrializzazione è un mezzo per produrre prodotti industriali di cui ha bisogno un paese per elevare il suo livello di benessere;
- 2) l'industrializzazione (per i paesi dell'OAPEC) è un mezzo per prorogare nel lungo periodo gli effetti benefici della "rivoluzione petrolifera" differenziando la produzione, e in prospettiva le esportazioni, in vista di una riduzione relativa del ruolo dell'estrazione del petrolio e del gas naturale come settore trainante dello sviluppo economico;
- 3) l'industrializzazione è un mezzo per produrre valore aggiunto, pertanto va perseguita per assicurare (tramite lo sfruttamento delle materie prime disponibili in molti paesi) l'attribuzione di tale valore aggiunto a chi è detentore di queste risorse primarie (anziché vendere queste ulti

- me, ad un prezzo più basso, alle economie trasformatrici di più consolidata industrializzazione);
- 4) l'industrializzazione è un mezzo per produrre potere politico a livello internazionale, ovvero prestigio, ed è quindi la base di una vera e propria indipendenza nazionale (rispetto alla pura indipendenza politica);
 - 5) l'industrializzazione è il passaggio obbligato per una modernizzazione della società, producendo quei cambiamenti nel comportamento sociale del lavoratore che vengono spesso considerati con favore e da promuovere (1);
 - 6) l'industrializzazione è un mezzo prioritario per creare posti di lavoro e far fronte perciò al problema della disoccupazione, senza dover ricorrere necessariamente alla tradizionale valvola di sicurezza dei PM costituita dall'emigrazione verso le economie più avanzate (specialmente dell'Europa centrale).

E' difficile sostenere che queste proposizioni non contengano elementi di verità; eppure ciascuna di esse ha una sua validità circoscritta all'interno di ciascuna società, che non può essere generalizzata; inoltre non tutte queste proposizioni sono valide per tutti i paesi indistintamente. Avremo modo di riflettere ulteriormente su queste motivazioni di fondo dell'industrializzazione dei PM dopo aver esaminato la dinamica della loro struttura industriale. A noi sembra comunque che, correndo il rischio di una eccessiva semplifica-

(1) Si veda ad es. quanto affermava il ministro saudita dell'industria Ghazi al Quaaibi in "Middle East Economic Survey", vol. XXI, n° 29, 8 may 1978, supplemento.

zione, le determinanti fondamentali alle quali si può ricondurre la politica di industrializzazione nella maggioranza dei PM possano essere sintetizzate in due diverse posizioni:

- a) per i paesi scarsamente popolati ma dotati di risorse petrolifere: la necessità di lungo periodo di diversificazione dell'economia;
- b) per i paesi ad elevato popolamento: la necessità di creare occupazione.

Al di fuori di questi due obiettivi di fondo, l'industrializzazione esasperata rischia di diventare un valore assoluto, che non necessariamente è correlato con il maggior benessere delle collettività sociali. E' da dubitare, ad esempio, che l'industria sia l'unico mezzo (o il più conveniente) per disporre in un dato paese di certi prodotti manufatti necessari al soddisfacimento dei bisogni primari della società, a meno che non si accetti a priori una posizione "autarchica" contraria agli scambi commerciali. L'industrializzazione "ad ogni costo" rappresenta, a nostro avviso, una sovrastruttura ideologica che ha potenzialmente un costo sociale molto elevato, anche perché rifugge da una verifica della funzionalità della struttura industriale di un dato sistema, così come del grado di efficienza che essa riesce a raggiungere e della sua collocazione internazionale.

Ciò vuol dire che l'industrializzazione nei PM non va considerata come l'unica strada dello sviluppo economico, ma piuttosto come uno dei settori (anche se tra i più importanti) su cui una programmazione equilibrata e diversificata dovrà contare, tenendo presente l'importanza cruciale anche dell'agricoltura, nonché le potenzialità notevoli che la posizione geografica dei PM offre in materia di sviluppo del ter-

ziario in cui l'area ha senz'altro dei vantaggi comparati rispetto ad altre regioni geografiche.

Ciò chiarito, occorre porsi alcuni quesiti di fondo: le politiche di industrializzazione in atto nei vari PM in via di sviluppo, su quali elementi dinamici si possono fondare? e in che misura queste politiche di industrializzazione si sono tradotte in una effettiva modificazione delle strutture produttive nazionali e nella composizione del commercio internazionale di questi paesi? A queste due domande di base cercheremo di dare delle risposte adeguate nei capitoli II e III. Saremo così in grado di pervenire a conclusioni meno incerte su una questione così delicata quale la dinamica dell'attività industriale nella regione mediterranea nel quadro della divisione internazionale del lavoro industriale.

2.2 Analisi dei fattori dinamici: il quadro generale

Cercheremo ora di individuare gli elementi dinamici che spingono verso una industrializzazione più diffusa nell'area mediterranea. Tali elementi stanno determinando una serie di reazioni a catena nello scenario economico dell'area e da queste reazioni scaturirà il nuovo profilo industriale della regione al finire di questo secolo. Ed è appunto sulla base di questi elementi che nel Capitolo III potremo analizzare più in dettaglio le modificazioni in corso nella struttura industriale.

I fattori che maggiormente spingono o condizionano i processi di industrializzazione nel Mediterraneo sono sufficientemente noti, ma richiedono una loro organizzazione logi-

ca al fine di offrire suggerimenti interpretativi.

Ci siamo chiesti in primo luogo se le spinte verso l'industrializzazione delle sotto-regioni ancora insufficientemente industrializzate del Mediterraneo abbiano origine "endogena" o piuttosto siano il risultato di un'azione di fattori "esterni" (quali ad es. l'attività delle imprese multinazionali o il convergere di iniziative promosse da organismi internazionali di cooperazione allo sviluppo).

A questa semplice domanda abbiamo cercato di dare una risposta articolata che qui sintetizziamo, e che nei prossimi paragrafi illustreremo più dettagliatamente.

Il motore primo dei processi di industrializzazione ci è sembrato generalmente la spinta "politica" di ciascun PM, che ha trovato nello sviluppo industriale un obiettivo coalizzante delle singole comunità nazionali, su cui far convergere, oltre alle forze "interne" al sistema anche le forze "esterne", e cioè l'azione degli organismi multilaterali e bilaterali di cooperazione, così come i contributi del mondo imprenditoriale internazionale. Siamo perciò propensi a ritenere "endogena" l'origine di questa propensione industrializzante dell'area.

Essa si traduce in una domanda di industrializzazione su cui le politiche industriali dei singoli stati vengono poi costruite. La forza di questa spinta interna ai PM ha fatto parlare anche del rischio di una "industrializzazione selvaggia" (2) o dell'eccessiva attenzione data all'attività

(2) Si veda ad es. C. Ayari, "Sviluppo e industrializzazione", in "Europa Mediterraneo: quale cooperazione" (a cura di A. Zevi), IAI, Il Mulino, 1975, pp. 75-76.

industriale rispetto agli altri settori produttivi. Comunque è fuor di dubbio che la posizione decisa dei governi della maggioranza dei PM a favore dello sviluppo industriale non può fare a meno di tradursi in un elemento dinamico trainante dell'economia di questi paesi.

Ma la volontà politica verso l'industrializzazione non è di per sé sufficiente a tradurre le intenzioni in fatti, se non si verificano le condizioni necessarie per favorire la realizzazione delle trasformazioni produttive auspiccate. Queste "condizioni" si riferiscono ai seguenti aspetti diversi:

- a) spazio esistente per una collocazione internazionale nuova dei PM nella specializzazione industriale;
- b) strumenti di cui dispone ciascun PM per tradurre la propria politica industriale in comportamenti effettivi che coinvolgano la sfera produttiva;
- c) capacità dei PM di poter finanziare i nuovi processi di industrializzazione;
- d) accesso dei PM alla tecnologia moderna;
- e) la disponibilità di manodopera necessaria all'attività industriale.

Se non siamo in grado di dare risposte positive a questi cinque gruppi di condizionamenti, qualunque spinta industrializzante è destinata all'insuccesso. Compito di questo nostro studio è proprio l'analisi di questi cinque vincoli.

C'è da chiedersi perchè mai questi processi di industrializzazione si stiano manifestando solamente in questi ultimi anni. A dire il vero la data d'inizio delle politiche d'industrializzazione non è la stessa nei diversi paesi dell'area. Abbiamo economie di antica industrializzazione, altre in cui lo sviluppo industriale ha avuto una prima crescita sin

dagli anni trenta, anche se limitata nella sua incisività sociale ed economica. Altri, invece, si stanno avviando all'industrializzazione solo di recente. Ma anche nei paesi che già dispongono di una infrastruttura industriale di una certa consistenza, oggi si pongono problemi nuovi che giustificano un ripensamento del ruolo dello sviluppo industriale.

Il fatto nuovo nel Mediterraneo, che crea uno sconvolgimento non solo finanziario ma anche nella dinamica settoriale della divisione internazionale del lavoro industriale, è in primo luogo collegato con la vicenda petrolifera. Il fattore energia, oltre che causare una concentrazione di potere d'acquisto in taluni paesi in via di sviluppo, ha creato le premesse logiche per rendere conveniente una ristrutturazione della specializzazione vigente di talune attività industriali: potenzialmente, perciò, si potrebbe concepire uno spazio per nuovi produttori, ^{con} la necessità di una riconversione per le economie industrializzate per compensare la situazione di squilibrio che si è generata. Al fattore energia dedicheremo tutto il paragrafo 2.3.

Ma l'individuazione di uno spazio per modificare la specializzazione produttiva a favore di una industrializzazione nei PM meno sviluppati industrialmente non è di per se sufficiente a realizzare situazioni concrete: occorrono mezzi finanziari, occorrono imprese che investono.

Al problema finanziario è dedicato il capitolo IV. Possiamo comunque anticipare che a nostro avviso non vi è nella maggioranza dei PM un condizionamento finanziario di lungo periodo nei processi di industrializzazione, e ciò non soltanto in quei paesi che usufruiscono direttamente dei crescenti proventi petroliferi, ma anche in molti degli altri paesi. Ciò che si sta verificando nei PM è l'esistenza di una crescen

te intermediazione finanziaria infraregionale che permette a molti sistemi dell'area di accedere a fonti finanziarie non solo internazionali, ma anche a talune fonti tipicamente regionali (ad es. le banche arabe), che sono potenzialmente in grado di alimentare processi di sviluppo produttivo (perciò anche investimenti industriali) in tutte le economie dell'area ove si possano realizzare progetti di mercato interesse. Questa crescente intermediazione finanziaria potrà creare un effetto di diffusione o propagazione dell'accresciuto potere d'acquisto che si concentra generalmente nei paesi dell'OAPEC, che potrà coinvolgere tutti gli altri PM in via di sviluppo (specialmente i paesi arabi). In questo capitolo ci siamo perciò concentrati sugli altri aspetti che condizionano lo sviluppo industriale della regione mediterranea: siamo andati alla ricerca in primo luogo delle risorse imprenditoriali e lavorative senza le quali non è possibile ipotizzare spinte verso una crescita dell'attività manifatturiera.

Alle risorse imprenditoriali interne ai PM in via di industrializzazione sono dedicati i due paragrafi 2.4. e 2.5. Il primo sottolineerà il ruolo dominante che ha assunto l'impresa pubblica nell'attuazione delle politiche industriali nella maggioranza dei PM. Il secondo cercherà di individuare invece uno spazio per l'imprenditoria privata locale, specialmente per lo sviluppo della piccola e media industria. Ambedue queste forze, comunque, costituiscono forze "endogene" ai PM e non il risultato di interferenze dall'estero.

Come si potrà meglio verificare successivamente, l'analisi di queste forze "endogene" porta a individuare processi ben diversi da quelli che hanno caratterizzato l'industrializzazione dei NICs nella regione del sud-est asiatico

o in alcuni paesi dell'America Latina, ove spesso invece è stato determinante per l'espansione del settore manifatturiero il ruolo propulsivo degli investimenti diretti delle imprese multinazionali. I promotori primi dello sviluppo industriale nei PM ci sembra piuttosto che siano le forze sociali interne ai PM stessi, e che trovano spesso nella vicenda petrolifera e nell'aspirazione ad un progresso economico per i rispettivi paesi l'ispirazione originale delle proprie politiche di industrializzazione. Ciò non vuol dire che le imprese estere (o transnazionali) non abbiano un ruolo specifico da svolgere.

Non sembra infatti che il contributo tecnologico (ma a volte anche di assorbimento commerciale) delle imprese transnazionali possa essere in alcun modo ignorato: ma di contributo si parla, e generalmente fornito in risposta ad una "domanda endogena" che richiede l'apporto esterno dell'organizzazione produttiva dei paesi di vecchia industrializzazione (v. paragrafo 2.6.). Siamo ben lungi perciò da quei fenomeni di diffusione delle tecnologie industriali indotti dal comportamento delocalizzante delle imprese multinazionali che tendono a trasferire i processi ad alta intensità di lavoro verso paesi a più bassi costi salariali: quei comportamenti furono alla base dell'industrializzazione di molti NICs, ma non sembra che si possa pervenire ad analoghe conclusioni per i PM (salvo poche eccezioni).

Quanto alle risorse lavorative i PM risultano fortemente eterogenei, taluni con eccedenze di manodopera (che alimentano flussi strutturali di emigrazione verso il Nord o verso altri paesi dell'area), altri con una carenza marcata di popolazione indigena che alimenta un flusso di immigrazio-

ne necessaria al mantenimento di un ritmo accelerato di sviluppo. Ne scaturisce una dipendenza strettissima fra i processi di industrializzazione attuali nei PM e la dinamica dei movimenti internazionali di manodopera che coinvolgono la nostra area (v. paragrafo 2.7.).

2.3. L'energia: fattore condizionante dello sviluppo industriale del Mediterraneo.

Una delle peculiarità dell'area mediterranea è la simultanea presenza di paesi con abbondanti riserve di fonti energetiche combustibili (petrolio e gas naturale) e paesi pressochè privi di tali risorse, nonchè un certo numero di situazioni intermedie.

E' nostra opinione che la disponibilità di fonti energetiche stia svolgendo un ruolo fondamentale come vincolo dello sviluppo dei paesi dell'area, così come d'altronde sta avvenendo anche nelle altre regioni del mondo.

Di fronte ad un consumo energetico dei paesi industrializzati che per il 45% dipende dal petrolio, per il 23% dal gas naturale e per il 28% dal carbone, le vicende petrolifere (a partire dal 1973) non potevano non avere pesanti ripercussioni sulla crescita industriale dei paesi OCSE. Ciò è comprovato dai dati sui consumi energetici indicati nella Tab. 2, da cui si vede la netta variazione di condizione delle economie industrializzate che, nel quinquennio 1973-78, videro crescere il loro consumo di energia commerciale solo dello 0,5% annuale.

Mentre lo sviluppo dal dopoguerra fino al 1973 ci

aveva abituato a considerare l'offerta di petrolio come determinata dalla domanda, a sua volta dipendente dal ritmo di sviluppo industriale (3), con le imprese multinazionali petrolifere preoccupate di produrre (ovvero estrarre) tutta la quantità di grezzo che poteva essere assorbita dal mercato, dal 1974 registriamo una inversione di tendenza: la disponibilità di petrolio assume il ruolo di vincolo, determinato dalle politiche di mercato dei paesi produttori (che nel frattempo si sono sostituiti alle multinazionali petrolifere nel formulare la politica di sfruttamento di tali risorse) e dalle politiche da questi instaurate per la conservazione di una ricchezza che si è dimostrata essere facilmente esauribile.

Questa condizione di vincolo, determinante per lo sviluppo industriale dell'area OCSE (e in particolare dell'Europa) è messa in evidenza dalla Tab. 3, in cui abbiamo riportato

-
- (3) A dire il vero questo modo di considerare la crescita industriale come indipendente dalla disponibilità energetica appartiene alla fase del boom del petrolio come fonte energetica. In precedenza, sia che si fosse fatto ricorso a combustibili fossili (carbone ad esempio) o a fonti idroelettriche, la limitatezza delle risorse energetiche e l'elevato costo del loro trasporto svolsero propriamente il ruolo di vincoli. Fu il ricorso massiccio ad una risorsa energetica facilmente trasportabile, apparentemente abbondante e a buon mercato, come è stato per molti anni il petrolio, che rese possibile questo svincolamento.

L'industria poté così nascere anche ove non esistevano risorse energetiche (non è un caso infatti che per molti anni gli investimenti industriali nelle manifatture da parte delle multinazionali hanno seguito le linee delle grandi concentrazioni di consumo, più che la prossimità con le fonti di approvvigionamento energetico).

una proiezione fino al 2000 della domanda e dell'offerta di petrolio per gruppi di aree consumatrici e produttrici.

Come si vede dalla tabella, l'equilibrio tra domanda e offerta richiede che i paesi produttori espandano la produzione fino a far sì che la somma della colonna di destra (offerta) eguagli la corrispondente colonna di sinistra (domanda). Ma si può immediatamente vedere che per l'Europa (e in minor misura per il Nord America) lo scarto enorme fra domanda e offerta richiede un apporto a pareggio dei paesi produttori di notevoli dimensioni.

Questa diversità di condizione fra paesi produttori e paesi importatori netti di petrolio è evidenziata anche dalla Tab. 4, che riporta una stima delle possibili riserve di petrolio grezzo per regione, valutate fino al 2000. La posizione diametralmente opposta del Medio Oriente e dell'Europa sono evidenziate dalle diverse cifre delle ultime due colonne della Tab. 4.

Il riflesso di tutto ciò per l'industrializzazione dell'area mediterranea è immediato: i paesi industrializzati (generalmente non dotati di abbondanti risorse petrolifere), vedono limitare la propria crescita industriale.

Infatti il 43% del consumo energetico dei paesi europei dell'OCSE è originato proprio dal settore industriale. A loro volta i paesi dell'OAPEC cominciano a considerare la determinazione dell'"offerta di petrolio" (la variabile esogena dei paesi industrializzati) in funzione di un complesso meccanismo, coordinato con la politica di fissazione dei prezzi dei prodotti petroliferi, in cui fra i vari elementi (elasticità di domanda dei paesi consumatori di energia rispetto al prezzo, valore reale dei proventi petroliferi e quindi infla

zione internazionale e oscillazioni dei cambi, ecc.) il fatto re decisivo diviene il fabbisogno finanziario del proprio programma di sviluppo economico interno di lungo periodo (dipendente perciò dal prescelto ritmo di crescita, commisurato a sua volta tenendo conto delle prospettive di esaurimento delle risorse petrolifere).

Il vincolo energetico, perciò mentre limita la crescita industriale dei PM non petroliferi ^e dei paesi europei in generale viene a costituire la fonte di industrializzazione del gruppo OAPEC, sia per la possibilità di disporre di un input essenziale per molte attività industriali (venendo a creare un vantaggio comparato rispetto a chi non ha analoga facilità di accesso alle risorse energetiche), sia perchè viene a creare un meccanismo di finanziamento particolarmente abbondante, che produce uno sviluppo imprevisto di capacità di acquisto aggiuntiva.

Conclusione di questo capovolgimento nella situazione energetica è che si mettono in moto le premesse per una evoluzione della divisione regionale del lavoro industriale nell'area mediterranea, che è condizionata dalla disponibilità di energia.

In particolare potranno assumere nei paesi OAPEC un ruolo primario le produzioni che costituiscono trasformazioni a valle del petrolio e del gas naturale, o che comunque rappresentano attività ad alto consumo energetico (quali la metallurgia, la produzione di cemento), mentre per gli altri paesi le possibilità di sviluppo industriale dipendono sia dalla loro capacità di procurarsi risorse energetiche a buon mercato (sia di tipo petrolifero che di altro genere), che dalla capacità di concentrarsi in attività produttive a scarso assorbimento

mento energetico.

E' in questo senso perciò che si spiegano i processi in atto presso i paesi dell'OAPEC per una integrazione produttiva verticale (cioè una industrializzazione a valle della produzione petrolifera) in particolare nell'attività di raffinazione del petrolio (v. Tab. 5) nonché della petrolchimica (la quale permette l'utilizzazione industriale dell'abbondante, quanto in passato sprecata, risorsa costituita dal gas naturale).

Una stima alternativa delle prospettive dell'industria di raffinazione del petrolio è contenuta nella Tab. 6, da cui risulta una previsione per il 1983 di capacità progettata nei paesi dell'OAPEC pari a 5.362 mila b/g.

Nello stesso modo si giustifica l'interesse per altre produzioni (acciaio, alluminio, cemento) che sono ad alto consumo energetico. Nonostante che molte di queste attività industriali nei paesi dell'OAPEC siano ancora ai primi stadi, le loro prospettive appaiono favorite dalle disponibilità di gas naturale, le cui difficoltà per essere oggetto di esportazione sono notevoli (si veda anche il Capitolo III): dalla Tab. 7 si può facilmente vedere ^{non solo} che la produzione di gas naturale nei paesi dell'OAPEC sia cresciuta, ma sia anche diminuita fortemente la percentuale di tale produzione che viene bruciata, evidenziando il crescente interesse per una sua utilizzazione economica.

Un'immagine complessiva delle dimensioni che sta assumendo questo sforzo di industrializzazione ci può provenire dalla Tab. 8 in cui abbiamo riportato una stima dei progetti di investimento nei paesi dell'OAPEC che interessano i settori a maggior consumo energetico.

Ma se da un lato la relazione tra energia e processi di industrializzazione è sufficientemente delineata da quanto ora indicato, per lo meno quanto alla sua natura di vincolo per i paesi industrializzati non petroliferi e per la creazione di nuove specializzazioni nei paesi produttivi di petrolio, dall'altro necessita di ulteriore riflessione quanto alle ripercussioni indirette del fenomeno.

E' chiaro infatti che quanto più alto è il prezzo di approvvigionamento delle materie prime petrolifere, o quanto più scarsa è la quantità offerta di tali materie prime, tanto più basso sarà il ritmo di crescita industriale nei paesi a reddito più elevato. D'altronde non possiamo supporre che i sistemi economici avanzati non reagiscano a queste sollecitazioni.

I disagi in termini di approvvigionamento energetico e gli effetti inflazionistici indotti dai rincari petroliferi (che si aggiungono alle pressioni sui prezzi che hanno dominato gli ultimi venti anni) mettono in moto tutto un processo di aggiustamento in tali economie, aggiustamento che si è tradotto sia in un tentativo di sostituzione del petrolio con altre fonti energetiche (e a questo possiamo aggiungere le varie forme di risparmio energetico), sia in una politica antinflazionistica che si è dimostrata avere sostanzialmente un effetto depressivo sulla domanda aggregata di tali paesi. La conseguenza finale di tutto ciò è la riduzione che in tal modo, in via indiretta, si produce sulla domanda di risorse energetiche da parte dei paesi più industrializzati, riduzione dovuta proprio al rallentamento della crescita economica e quindi alla minor spesa in investimenti produttivi e in generale ad una minor domanda d'energia da parte dei comparti

industriali.

Per meglio visualizzare questo sistema di interrelazioni è forse utile riportare i risultati complessivi della simulazione effettuata nell'indagine del gruppo di lavoro dell'ENI che ha elaborato un modello noto come "Interdependence Model". Tale modello individua uno scenario dello sviluppo mondiale per il decennio 1980-90 sulla base di certe ipotesi sui rapporti tra paesi dell'OCSE e quelli dell'OPEC, addivenendo in tal modo ad una serie di risultati complessivi che configurano quella che è stata definita "Neutral System's Interaction" (NSI) (4).

Supponendo che i prezzi del petrolio subiscano un incremento nel corso degli anni 80 pari al 54%, sono stati simulati certi comportamenti da parte delle economie delle varie regioni sulla base di talune ipotesi che qui tralasciamo di ricordare per brevità. Le ripercussioni negative sulla produzione dei maggiori paesi industriali sono state stimate tali da portare il livello del tasso annuo di sviluppo ad un livello variabile tra l'1,7e il 4%, con una media pari al 2,3%, per il gruppo di paesi nel loro insieme (erano presi in considerazione gli Stati Uniti, il Giappone, la Germania occidentale, la Francia, la Gran Bretagna e l'Italia). Ripercussioni molto negative sono prevedibili anche per il commercio mondiale, che dovrebbe crescere ad un tasso annuo pari a solo il 3,2%, mentre si dovrebbe simultaneamente assistere ad un rallentamento delle esportazioni petrolifere dei

(4) v. ENI, "Development through cooperation - The Interdependence Model", 1981.

paesi dell'OAPEC verso i paesi industrializzati dell'1,6% annuo. La simulazione permette perciò di visualizzare un processo di aggiustamento da parte delle economie industrializzate di fronte ai rincari petroliferi di cui verrebbero a pagare le conseguenze non solo i paesi petroliferi (le esportazioni di prodotti raffinati esportati da questi paesi crescerebbero solo del 4% annuo, di fronte alle politiche di aggiustamento dell'area OCSE), ma particolarmente i paesi in via di sviluppo non petroliferi.

Se queste stime hanno un qualche valore euristico, (4 bis) possiamo concludere che le trasformazioni prodotte dalle vicende petrolifere non si tradurranno solamente in una modificazione dei vantaggi comparati, ma - attraverso gli effetti di stagnazione sui mercati internazionali di materie prime di origine petrolifera - si allargheranno a macchia d'olio in senso multidirezionale. Assisteremo perciò alla simultanea presenza di pressioni di segno anche opposto circa la dinamica dei processi di localizzazione delle nuove attività industriali, sia nei paesi mediterranei più industrializzati che in quelli petroliferi. C'è da chiedersi naturalmente quale sia la forza relativa dei fenomeni che portano ad accentuare la modificazione internazionale dei vantaggi comparati collegati con il fattore "energia" e di quelli che si traducono in una politica di aggiustamento definitivo delle economie industrializzate. E cosa succederà ai PM in via di industrializzazione non dotati di risorse petrolifere?

Il fattore "energia" in tal caso non avrà un ruolo univoco, ma dipenderà sia dalla vulnerabilità del sistema economico rispetto ai rincari petroliferi, sia dalla struttura industriale già esistente o in fase di costruzione, sia

(4 bis) La situazione creata in questi ultimi mesi nel mercato petrolifero mondiale sembrerebbe convalidare il segno qualitativo di questi fenomeni.

dagli effetti indiretti di tipo finanziario connessi con le vicende petrolifere.

Lì ove il sistema è scarsamente industrializzato gli effetti immediati negativi saranno proporzionalmente inferiori rispetto ad una economia industrializzata, il cui fabbisogno energetico ad uso industriale è ben maggiore. Ma il problema non è così semplice: occorre verificare prima di tutto qual è il tipo di consumo energetico che si prevede una volta scelto un certo ritmo di crescita, e le fonti alternative da cui il singolo sistema può attingere; occorre poi vedere l'incidenza che l'aggravio sulla bilancia dei pagamenti dovuto al rincaro della fattura petrolifera produce nel breve periodo e quali ripercussioni sono in tal modo prevedibili per tutta l'economia. Tipico al riguardo è l'esempio della Turchia che non riuscì ad assorbire la prima crisi energetica se non con l'aumento eccessivo dell'indebitamento verso l'estero, fatto questo che alla fine degli anni settanta produsse una crisi di insolvenza di dimensioni colossali.

La composizione settoriale dell'industria dei PM in via di sviluppo è un altro fatto determinante per valutare la possibile reazione dell'apparato produttivo ai rincari energetici (ogni settore ha una diversa intensità di consumo energetico).

In alcuni casi la possibilità di controbilanciare il rincaro petrolifero con un flusso esportativo più dinamico in settori nuovi o con l'accesso diretto a flussi finanziari che possono avere natura compensativa, quali quelli che adesso si stanno instaurando fra i paesi del mondo arabo (si rinvia a tal riguardo all'analisi di questo aspetto che verrà condotta nel Capitolo IV, dedicato per l'appunto all'esame dei

flussi finanziari), può sostanzialmente ridimensionare l'entità del fenomeno. E' possibile, perciò, che i PM in via di sviluppo non petroliferi non risultino particolarmente danneggiati dai rincari petroliferi, specialmente se potranno godere della spinta propulsiva che il nuovo volano finanziario arabo potrà favorire. Ma non ci sembra che da queste affermazioni di carattere generale si possano derivare delle conclusioni categoriche circa le tendenze di lungo periodo di tale gruppo di paesi. Avremo modo di ritornare su questi problemi nel corso dell'analisi delle dinamiche specifiche delle strutture industriali dei PM.

2.4. Il ruolo dello Stato nel processo di industrializzazione

Indipendentemente dal fattore energia, esiste spesso nei paesi dell'area mediterranea una spinta verso lo sviluppo industriale che proviene dal ruolo specifico che lo Stato ha svolto o sta svolgendo in questo settore in molte economie di questa regione. Naturalmente notevoli sono le differenze che, sul piano politico-istituzionale e di quello della "filosofia sociale" prevalente, vigono fra i vari PM circa il ruolo dello Stato nell'economia. Ciò non di meno è chiaro che in nessun caso lo Stato si limita alla sola predisposizione degli strumenti tradizionali di politica economica (politica fiscale e della spesa pubblica, politica creditizia, politica commerciale), ma ha attuato un coinvolgimento diretto ben più ampio facendosi carico normalmente di una "politica industriale" che, per i paesi meno sviluppati, è una vera e propria "politica di industrializzazione".

Caratteristica frequente di questo intervento poderoso dello Stato (intendendo quest'ultimo in senso molto ampio come complesso di istituzioni pubbliche alle quali è dato il potere politico di governare un dato paese) è l'assunzione diretta del ruolo di "imprenditore" da parte di strutture pubbliche. Le imprese pubbliche a volte si sono sostituite, ma ancor più spesso si sono aggiunte all'imprenditoria privata, dando un volto diverso alla realtà industriale dei singoli paesi.

Naturalmente dietro questa constatazione comune per tutta l'area mediterranea vi è una notevole differenza fra un paese e l'altro, quanto a modalità concrete che assume l'intervento dello Stato come motore centrale dello sviluppo industriale. E le differenze sono per lo più legate alla storia diversa che ^{ha} segnato l'ingresso del potere politico nella gestione dell'attività industriale.

Nei paesi di più antica industrializzazione, naturalmente, lo sviluppo dell'attività industriale ha origine più propriamente nell'imprenditoria privata, che ha svolto e continua a svolgere il ruolo centrale come promotrice di crescita economica. Per questo motivo in tali paesi non si potrà pensare mai al settore pubblico come asse centrale della politica industriale, se non in stretto complemento dell'iniziativa privata. In tali casi perciò la politica industriale è il risultato dell'interazione degli orientamenti della politica di tutti gli operatori economici attivi nel settore industriale, unitamente agli interventi di sostegno e di orientamento del potere pubblico, includendo perciò in questo processo sia le forze economiche private che quelle facenti capo a forme di controllo più o meno diretto di natura pubblica. Pur con

queste precisioni doverose, il fatto più significativo della situazione dell'imprenditoria industriale in questi paesi è l'esistenza di una "industria di Stato" il cui peso è tutto altro che marginale.

In Francia, ove le imprese pubbliche generano il 16,2% dell'occupazione industriale e costituiscono il 30,5% degli investimenti fissi lordi, numerose sono le partecipazioni indirette o di minoranza ad attività industriali del settore privato. Quanto ai settori coperti, le imprese pubbliche francesi costituiscono il 94% dell'occupazione nel settore energia, l'82,8% delle telecomunicazioni, mentre solo il 13,5% delle industrie meccaniche ed elettriche, l'11,6% di quelle chimiche e il 2,5% di quelle agro-alimentari (v. Tab. 9 e Tab. 10).

Al di fuori dell'attività industriale, comunque, le imprese pubbliche francesi rappresentano ben il 56,8% dell'occupazione nel settore bancario e il 33,5% in quello assicurativo. Da segnalare in particolare è il ruolo che svolge l'operatore pubblico nell'accumulazione di capitale fisso in Francia (v. Tab. 11). Dal 1973 le imprese nazionalizzate hanno intensificato gli investimenti in impianti specialmente nel settore energetico (nucleare).

In Italia, l'ingresso dello Stato nell'attività industriale data dagli anni trenta, in occasione del salvataggio di un consistente numero di banche che possedevano un portafoglio di azioni di imprese industriali molto diversificato. Diversamente dalla Francia (ove la quota dell'occupazione coperta dalle imprese pubbliche è rimasta alquanto stabile nel tempo), in Italia il livello dell'occupazione nelle imprese pubbliche sta crescendo negli ultimi anni (nel 1978 era pari

al 16% dell'occupazione industriale (v. Tab. 12). I settori coinvolti sono i più diversi : il 77,8% della produzione mineraria, il 47,2% della metallurgia, il 26,4% dei mezzi di trasporto, il 93% della produzione di elettricità, gas e acqua, più del 10% per la meccanica, la chimica, e le imprese di costruzione. In media le imprese pubbliche italiane producono il 20% dell'output industriale nazionale, e rappresentano il 34,1% quanto a investimenti in capitale fisso (v. Tab. 13).

Questa caratterizzazione di "economie miste" (5) non è comunque esclusiva dei paesi di più antica industrializzazione, ma è un dato comune di tutta l'area mediterranea, anche in quei paesi che si dichiarano a regime socialista pianificato.

Negli altri PM europei abbiamo il ripetersi di analoghi moduli.

In Spagna il ruolo delle imprese pubbliche è importante particolarmente in alcuni settori "strategici", ovvero in settori ad alta intensità di capitale i quali, nonostante che rappresentino soltanto il 6,2% dell'occupazione industriale e il 7,2% del valore aggiunto prodotto nel settore^{industriale}, coprono ben il 33,5% degli investimenti (v. Tab. 14). L'origine della partecipazione statale nell'industria spagnola può essere ricondotta all'intervento in quei settori considerati economicamente sfavoriti ma di importanza nazionale ("setto-

(5) Per "economia mista" qui si intende un'economia ove convivono sia imprese private che imprese controllate o di proprietà o con partecipazione dello Stato, sia negli stessi settori (come concorrenti) o in settori diversi.

ri strategici") o in quelli che richiedevano eccessivi investimenti di capitale per poter essere sviluppati con i soli investimenti privati interni. L'elevata incidenza delle imprese pubbliche spagnole nei settori minerario ed energetico (13,5% dell'occupazione, 12,2% del valore aggiunto e 36,6% degli investimenti), nonché dei trasporti e delle comunicazioni (24% dell'occupazione e 22% del valore aggiunto) va opportunamente segnalata al riguardo.

In Grecia le imprese pubbliche sono concentrate in pochi settori: energia (64,5% del valore aggiunto), trasporti e telecomunicazioni (42,1%), e industria manifatturiera (4,4%); ma il settore pubblico è attivo anche in altri comparti non industriali: il 29,1% del settore finanziario è nelle mani dello Stato (v. Tab. 15, 16, 17 e 18).

Ma se il ruolo del settore pubblico non è contestato in nessuno dei paesi ora citati, che pur presentano un sistema industriale privato alquanto esteso, la funzione della imprenditoria pubblica assume una posizione di prevalenza assoluta per la politica di industrializzazione in molte economie mediterranee in via di sviluppo, specialmente nei settori che richiedono investimenti su larga scala.

In questi paesi si può forse dire che è lo Stato che normalmente si fa interprete di una "domanda di industrializzazione", che traduce in una politica di sviluppo industriale nella quale confluiscono gli elementi più diversi: la politica commerciale (protezionismo, promozione all'esportazione), la politica dell'occupazione (basta pensare al caso dell'Egitto), la formazione dei quadri (sia dirigenti, che intermedi e operai), la politica delle infrastrutture (porti, strade, telecomunicazioni, servizi sociali), la politica di coopera-

zione industriale con l'estero (verso gli investimenti dall'estero e attraverso l'acquisizione di impianti "chiavi in mano"), il sostegno stesso della domanda pubblica di beni industriali.

Tutto ciò assume naturalmente particolare significato in paesi a pianificazione centralizzata o comunque definiti socialisti, per i quali l'intervento dello Stato nella gestione delle attività industriali è un fatto fisiologico. E' questo il caso dell'Algeria, della Libia, della Siria, dell'Irak. Ciò non significa che in queste economie non esista un settore manifatturiero privato. Anzi, è interessante notare i problemi che pone la coesistenza di un settore pubblico concentrato in taluni comparti particolarmente "capital intensive" con una piccola imprenditoria semi-industriale, spesso persistente alla costruzione dello stato socialista, ma non per questo meno rilevante per l'economia nazionale. Riservandoci di tornare su questo argomento nel prossimo paragrafo, riportiamo nelle Tabb. 19 e 20 alcuni esempi significativi dell'impegno pubblico in campo industriale così come si è realizzato in paesi quali l'Algeria e la Siria.

Tuttavia questo fenomeno non si limita alle economie socialiste: anche i PM in via di sviluppo dotati di una infrastruttura industriale abbastanza sviluppata presentano un settore pubblico spesso di particolare significatività: questo è il caso della Turchia e dell'Egitto.

In Turchia l'ingresso dello Stato nell'attività industriale risale agli anni trenta, sia pure con motivazioni diverse da quelle viste per l'Italia, con il preciso scopo di creare le basi minime per una moderna struttura industriale: il settore pubblico rappresentava nel 1979 il 35,7%

dell'occupazione manifatturiera (e produceva il 32% dell'output e il 30% del valore aggiunto). Estremamente diversificata è la sua distribuzione settoriale (v. Tab. 21): il 48,2% della produzione del settore alimenti, bevande e tabacco, il 14,5% dei tessili, il 35% delle calzature, il 29,4% dei prodotti in legno, il 26,9% dei mobili, il 68,9% del cartario, il 42,3% della chimica di base, il 100% delle raffinerie, il 19,5% della ceramica, il 41,2% della metallurgia, il 24% della meccanica e via di seguito. Tali percentuali si riferiscono al 1976. Per un'analisi ulteriore del settore pubblico dell'industria turca si vedano anche le Tabb. 22, 23 24 e 25.

Non meno rilevante è l'imprenditoria pubblica in Egitto (v. Tab. 26), ove essa rappresenta ben il 69,1% dell'attività manifatturiera, oltre a controllare il 26,6% delle attività petrolifere, il 100% del settore elettrico, il 70,2% dell'attività costruttiva.

In molti PM (e sicuramente in tutti quelli in via di industrializzazione) uno strumento usuale per definire il quadro degli investimenti industriali è la politica di pianificazione. Ma a nostro avviso più rilevante ancora della pianificazione, nell'individuare il ruolo dello Stato nel processo di industrializzazione, è il suo intervento diretto in qualità di imprenditore.

E che ciò non corrisponda ad una filosofia specifica dello sviluppo è dimostrato dal fatto che la percentuale degli investimenti pubblici è elevata spesso indipendentemente dal tipo di sistema sociale instaurato: negli stati arabi del Medio Oriente si stima (salvo che per il Libano) una percentuale dell'attività manifatturiera in mano pubblica che varia dal 60 all'80% (la percentuale risulterebbe più elevata nella "li

berale" Giordania rispetto alla Siria "socialista") (6).

In Turchia, ad esempio, che pur conta con un'apertura all'imprenditoria privata particolarmente accentuata, su 856 milioni di dinari stimati come investimenti destinati nel 1979 alla formazione di capitale, ben 407,6 milioni sono da attribuirsi a imprese pubbliche o miste, mentre solo 175,3 milioni sono effettuati da imprese private e 140,1 milioni dallo Stato in quanto tale.

In generale il ruolo che è stato affidato dallo Stato alle imprese pubbliche nei PM in via di industrializzazione è stato quello di favorire un primo processo di accumulazione (normalmente ad alta intensità di capitale) attraverso la creazione di impianti di notevoli dimensioni in settori che sono spesso stati definiti come "industrie di base", capaci di generare una produzione intermedia o da esportare o da impiegare (in un secondo stadio) come input per una industrializzazione anche nei settori di prodotti finiti (sia beni di investimento che di consumo).

Possiamo sostenere pertanto che nei PM le imprese pubbliche (latu sensu) possono costituire una caratteristica strutturale chiave del processo di sviluppo industriale: sia che il loro ruolo sia inteso come sostituzione (più o meno temporanea) del settore privato, lì ove quello non riesce a operare, sia che costituisca (come nelle economie pianificate) lo strumento concreto dell'accumulazione capitalistica, è chiaro che il tipo di struttura industriale che caratterizzerà i

(6) Si veda al riguardo M. Chatelus, "A propos du développement industriel au Moyen-Orient", Maghreb-Machrek, n. 92, avril-juin 1981, p. 70.

PM alla fine del 2000 dipenderà in misura considerevole dal tipo di politica industriale realizzata dalle imprese pubbliche.

Non sono mancate discussioni polemiche in questi anni sugli inconvenienti del sistema di imprese di stato che caratterizza tutti i PM (pur in un rapporto con l'imprenditoria privata secondo ciò che abbiamo definito ^{il modello di} "economia mista"). Quando lo Stato svolge una funzione produttiva generalmente non riesce a svolgerla secondo canoni puramente "produttivistici", ma vi inserisce una serie di elementi di ordine politico. Nelle economie mediterranee, in particolare, possiamo dire che generalmente la gestione delle imprese pubbliche non è solo uno strumento di accumulazione produttiva, ma anche uno strumento di potere, e in quanto tale è suscettibile di essere utilizzato come mezzo per assicurare un consenso sociale al gruppo di governo. In alcuni paesi (è il caso dell'Italia, dell'Egitto e della Turchia, ad esempio) ciò ha comportato un ruolo particolare come strumento di sviluppo dell'occupazione. In generale diciamo che le imprese pubbliche possono avere, oltre ad un ruolo produttivo e di accumulazione, anche un ruolo "redistributivo" che di per sé è fonte di inefficienza nella gestione aziendale.

Ciò nonostante non ci sembra che il ruolo delle imprese pubbliche sia sostituibile, se non in misura del tutto marginale, dall'imprenditoria privata nei PM in via di sviluppo specialmente nelle produzioni ad alto contenuto tecnologico o di capitale; allo stesso tempo non ci sembra corretto impostare l'analisi del settore pubblico dell'industria in termini esclusivamente di conflittualità col settore privato. Quest'ultimo opera spesso in comparti produttivi (o in segmen

ti produttivi) alquanto diversi da quelli ove si concentrano le imprese pubbliche, in un rapporto di completa autonomia o di complementarietà con il settore pubblico.

Il ruolo svolto dalle imprese pubbliche nei PM presenta comunque alcuni problemi di fondo (al di là dell'efficienza aziendale) nello scenario industriale dell'area : la concentrazione dei loro investimenti nell'industria di base rischia di tradursi in un eccesso di produzione in molti comparti che già sono segnati da saturazione, dato il rallentamento dell'economia mondiale: la visione fortemente "nazionalistica" che caratterizza spesso le imprese pubbliche può soltanto aggravare questo rischio ponendo le premesse per una conflittualità commerciale che potrebbe associarsi, con effetti disomponenti di tipo amplificato, con la conflittualità già presente nei mercati delle materie prime petrolifere. Questo elemento di conflittualità va tenuto presente anche nella ricerca di soluzioni alternative che favoriscano un quadro di cooperazione fra i diversi paesi dell'area.

2.5. La piccola industria : elemento frenante o propulsivo?

Non è infrequente, parlando di industrializzazione nel Mediterraneo, sentire commenti critici sul ruolo svolto dalla piccola imprenditoria privata nell'industria dei PM meno sviluppati: operante soltanto nei settori più tradizionali (spesso) con un assetto ancora artigianale), a basso contenuto tecnologico, la piccola impresa sarebbe più orientata da una mentalità mercantilistica e speculativa, quindi con un'ottica di breve periodo, e non disporrebbe al suo interno delle capa

città gestionali necessarie per sviluppare in modo adeguato quel comparto dell'attività industriale che va sotto il nome di "industria leggera", e in tal modo non riuscirebbe a complementare l'imprenditoria pubblica, notoriamente operante con preferenza nell'industria "pesante". Questa tesi sarebbe dimostrata secondo taluni dal ruolo marginale che i settori "tradizionali" dell'industria mediterranea (nati cioè prima della "income explosion" che accompagnò gli anni 70 nei paesi OAPEEC) avrebbero svolto dato lo scarso dinamismo negli investimenti, le difficoltà a commercializzare la propria produzione all'estero, il mancato adeguamento delle tecnologie e dell'organizzazione tecnico-produttiva, oltre al mancato coordinamento con il settore produttivo pubblico. (7)

Sarebbe lo scarso potere "industrializzante" della piccola industria il motivo per cui in molti paesi si è giustificata in passato la scarsa attenzione attribuita dalla politica industriale al potenziamento della piccola industria privata. La ridotta dimensione aziendale non permetterebbe lo sfruttamento di economie di scala, impedendo la specializzazione delle funzioni tecniche nell'ambito dell'organizzazione aziendale, non favorendo il progresso tecnologico, in sostanza perciò obbligando le unità produttive a lavorare a bassi livelli di competitività (appunto in conseguenza della bassa produttività).

Non tutti sono d'accordo però su questa emarginazione della piccola industria, anche perchè una simile posizione

(7) Si veda al riguardo L.Lang, "Middle East Industrialization: Some Recent and Anticipated Trends", in Developpement and Peace, vol. 2, No. 2, Autumn 1981, p. 197.

appare più il risultato " a priori" di una scarsa conoscenza del fenomeno o di una scarsa capacità del potere statale a sa per impostare una politica a favore della piccola industria, che non le conclusioni tratte da una valutazione analitica.

Il ruolo dinamico della piccola impresa è stato in vece spesso sottolineato in Italia, ove si sono messe a confronto le carenze dei grandi investimenti industriali nelle zone depresse con i vantaggi che un sistema più allargato di piccola e media imprenditoria ha presentato in alcune regioni adriatiche della penisola italiana. E' forse utile approfondire le argomentazioni che stanno dietro questa tesi, per vedere fino a che punto il "modello adriatico" della piccola industria italiana sia esportabile anche in altri PM.

In breve il "modello adriatico" (8) consiste in una struttura industriale composta da una gran varietà di piccole e dinamiche imprese manifatturiere. La gestione di queste imprese è generalmente di tipo familiare. L'origine della classe imprenditoriale può essere la più diversa: i piccoli imprenditori proverranno dalle attività agricole e mercantili, dall'artigianato, o dall'emigrazione di ritorno di operai che hanno acquisito all'estero (in paesi più sviluppati) maggiori capacità tecniche (nonchè un minimo di capacità di autofinanziamento per l'avviamento).

Caratteristica fondamentale del "modello adriatico" è la notevole flessibilità rispetto alla rigidità propria dei

(8) Si vedano al riguardo Censis, "XIII Rapporto sulla Situazione Sociale del Paese", Roma, 1979; V. Belloni, "Riflessioni sulle politiche industriali per la crescita della piccola impresa", in L'Industria, 1, 1980, AA.VV., "Il Sistema Adriatico", IPALMO, Bari, 1980.

grandi complessi industriali : generalmente si fa ampio ricorso al lavoro a tempo parziale e al lavoro a domicilio, tanto da poter sopportare periodi di recessione con adeguamento rapido della dimensione produttiva alle condizioni del mercato.

Non richiedendo grandi concentrazioni di manodopera, questo tipo di sistema industriale può svilupparsi anche in un ambiente non molto urbanizzato; anzi esso è compatibile con una parziale attività agricola o terziaria sia dei lavoratori a tempo parziale che esso impiega, che dello stesso nucleo familiare che è proprietario dell'impresa, favorendo il passaggio da un settore all'altro in funzione della congiuntura di mercato.

Flessibilità e bassi costi di urbanizzazione sono i due aspetti positivi di questo approccio alla piccola industria. Nelle regioni adriatiche dell'Italia esso si è dimostrato adatto sia per settori manifatturieri a tecnologia semplificata (abbigliamento, mobilifici, meccanica leggera), sia in alcuni comparti specifici a tecnologia più elevata. L'esperienza italiana ha dimostrato la capacità di questo tipo di sistema industriale di saper approfittare delle congiunture favorevoli espandendosi a ritmo molto più rapido della grande impresa. L'elevata produttività delle piccole imprese è anche permessa da una minore conflittualità sindacale e da minor assenteismo, sia pur compensato a volte da condizioni più pesanti di lavoro e minori garanzie per i lavoratori.

Pur con i limiti di operatività di questo tipo di imprese a conduzione familiare, si tratta di un tipo di industrializzazione che attenua molti dei costi sociali propri dell'industria su grande scala (frattura completa rispetto all'agricoltura, esasperato inurbamento, rigidità strutturale).

Punt troppo non è possibile verificare facilmente se questo tipo di sistema della piccola impresa sia concepibile anche nell'ambito di altri PM. Dalla Tab. 27 è possibile verificare l'andamento della concentrazione industriale in alcuni settori manifatturieri in Italia, sottolineando la significatività del fenomeno che abbiamo ricordato sotto il no me di "sistema adraitico". Dalla stessa tabella si rileva, a confronto, che un analogo processo non sia riscontrabile nelle economie industriali della Francia e della Germania oc cidentale. Tuttavia, passando ad un confronto con altre eco nomie mediterranee, è possibile rilevare un analogo fenomeno anche in Grecia, come indicato dalle Tabb. 28 e 29, conferman do una decisa tendenza all'attenuazione della concentrazione nel settore manifatturiero dal 1963 al 1974 (9).

Purtroppo non disponiamo di un quadro completo dell'andamento della concentrazione dell'attività manifatturiera nei PM in via di industrializzazione, ma è chiaro comunque che, pur avendo puntato i governi locali generalmente sulla grande industria, l'apparato industriale, specialmente nei pae si con dimensione demografica più consistente, conta con una notevole presenza di piccole imprese, sia pur polverizzate.

Nel corso degli anni 70 un interesse crescente si è mostrato in Jugoslavia verso le industrie di ridotte dimensio ni, anche nel settore dell'attività manifatturiera che non è

(9) N. Perdikis, "Concentration and Foreign Domination in the Greek Manufacturing Sector", in "The Mediterranean Challenge : IV The Tenth Member-Economic Aspects", Sussex European Papers No 7, 1980, pp. 203 e segg.

controllato dalle strutture socializzate, ma che è gestito da imprese individuali. Nella Tab. 30 abbiamo riportato un quadro complessivo della consistenza numerosa delle piccole imprese industriali in Jugoslavia valutandone anche l'importanza relativa in termini di reddito prodotto e di occupazione generata. Pur in posizione minoritaria, la piccola impresa svolge un ruolo superiore rispetto alle aspettative. Gli incentivi posti in essere dal governo jugoslavo a favore delle imprese di ridotta dimensione per valorizzare il loro potenziale in seno all'attività industriale non fa che confermare questa nostra ipotesi a favore di un'applicabilità dello schema della piccola industria anche ad altri PM (10).

La piccola industria svolge decisamente un ruolo dominante in Israele, come risulta evidente dalla Tab. 31.

Si stima che nei paesi del Medio Oriente il 90% dell'occupazione in alcuni settori manifatturieri (alimenti, legno, calzature, abbigliamento, mobili) sia concentrata in imprese di piccole dimensioni (11). Né è possibile considerare il ruolo delle unità produttive di ridotte dimensioni solamente come un'eredità storica. In Giordania il numero degli stabilimenti manifatturieri con meno di 10 lavoratori (quindi molto piccoli) si è duplicato da 2.410 a

(10) v. World Bank, "Yugoslavia: Small Scale Industry and Industrial policy", August 28, 1981.

(11) v. G.P. Casadio, "The Economic Challenge of the Arabs", Saxon House Lexington Books, 1976, pp. 116-7.

4.790 unità (dal 1967 al 1977), con un aumento relativo dell'assorbimento dell'occupazione industriale (dal 45,7% al 53%).

Limitando tuttavia la nostra analisi alle imprese industriali con più di 5 dipendenti, il numero delle imprese diminuisce notevolmente, sottolineando il carattere pressoché esclusivamente artigianale delle aziende prima indicate. Le Tabb. 32 e 33 ci danno un'informazione completa sulla struttura delle imprese industriali per dimensione in Giordania, seppur non aggiornata secondo le evoluzioni più recenti. In particolare la Tab. 32 ci dà informazioni interessanti sulla dimensione dei singoli comparti manifatturieri ove la piccola impresa svolge un ruolo determinante.

In Libano le aziende manifatturiere con meno di dieci addetti erano 7.147 unità nel 1955 e ben 13.939 nel 1971 (dal 40,1% al 42,4% dell'occupazione industriale). Nello stesso Irak, che pure non ha privilegiato lo sviluppo della piccola impresa, si passa da 21.733 unità nel 1954 a 37.669 nel 1976. (12).

Il fatto che il numero delle piccole imprese industriali sia elevato potrebbe essere un semplice effetto del retaggio di una struttura manifatturiera storicamente determinata nell'area mediterranea. Tuttavia questi ultimi dati ci suggeriscono di suffragare l'ipotesi di una certa tendenza all'aumento di questo tipo di azienda, fatto questo che

(12) v. S. Nasr, "Les travailleurs de l'industrie manufacturière au Machrek, Irak, Jordanie-Palestine, Liban, Syrie" in Maghreb-Machrek, N° 92, Avril-Juin 1981, p. 9.

va al di là della semplice spiegazione fondata sull'eredità storica. Anche se questo fenomeno non può essere convalidato statisticamente con sufficienti dati su base mediterranea, le circostanze prima rilevate ci permettono per lo meno di ritenere che una simile ipotesi non sia completamente infondata.

Un ritorno d'attenzione verso lo sviluppo della piccola e media impresa industriale è riscontrabile nel piano di sviluppo 1980-84 dell'Algeria, dopo la sconfitta della tendenza "industrialista" che aveva dominato i piani anteriori, in vista di una maggiore priorità da dare all'industria leggera (tessile, alimentare, materiali da costruzione) rispetto all'attenzione esclusiva data in precedenza ai settori di base. In Marocco il piano di sviluppo 1978-80 metteva in risalto la priorità della espansione delle imprese di piccole e medie dimensioni in un paese dominato da un esasperato dualismo tra imprese di enorme dimensione (per lo più pubbliche) e imprese di modestissima dimensione artigianale.

In Egitto, la storia dell'industrializzazione ha subito soluzioni alquanto contrastanti. Di fronte ad un aumento, sia pur lento, della quota dell'industria manifatturiera sulla produzione nazionale e sull'occupazione totale, il ruolo dell'industria privata è stato inizialmente determinante, anche se successivamente offuscato dal "socialismo" nasseriano, che privilegiò il potenziamento dell'industria di stato. Si creò perciò un dualismo tra settore pubblico e settore privato nell'industria egiziana, in cui la componente privata gestiva le attività manifatturiere più tradizionali, mentre al settore pubblico era affidata la quasi totalità dell'industria

moderna. Tutto ciò vale fino al 1973, quando la politica di liberalizzazione adottata dal presidente Sadat - la strategia di El-Infitah (l'apertura) - portò a concepire lo sviluppo dell'attività trasformatrice come il risultato della cooperazione tra Stato e imprenditoria privata. La risposta che il mondo imprenditoriale privato egiziano ha dato a questa nuova politica è significativa, e c'è da attendersi negli anni 80 un aumento continuo della quota degli investimenti privati nella costruzione della nuova infrastruttura industriale, come è dimostrato dall'aumento consistente che essi hanno avuto nel periodo 1975-79 (v. Tab. 34). Su 1.300 progetti approvati alla fine del 1980 secondo la legge 43, ben il 50% di essi riguardano l'attività manifatturiera, tra cui spiccano quelli riguardanti i seguenti comparti: materiali da costruzione (33%), meccanica (17-18%), tessile (17-18%), alimentari (13%), chimica (13%). Senza entrare ulteriormente nei dettagli della situazione egiziana, è chiaro che nell'ambito di questi risultati troviamo componenti diverse: imprese pubbliche e private, nazionali ed estere, che interagiscono favorendo simili iniziative. Ai fini del presente paragrafo, è importante segnalare, tuttavia, la presenza di una imprenditoria privata, legata ai moduli dell'azienda di ridotte dimensioni, che svolge un ruolo particolarmente attivo per l'industrializzazione dell'Egitto. Questa classe imprenditoriale trova nella media proprietà agricola e nel mondo dei commercianti la sua fonte più dinamica.

Analogamente anche il Fondo Saudita per lo Sviluppo Industriale ha recentemente confermato la sua politica di apertura crescente allo sviluppo della piccola impresa. (13).

(13) v. MEED, Saudi Arabia, special report, July 1981, p. 97.

Quanto alla Turchia, ove il settore pubblico svolge un ruolo tutt'altro che marginale, come si è già ricordato nel paragrafo anteriore, non possiamo evitare di segnalare il maggiore dinamismo della componente privata, specialmente per la crescente produttività di questo secondo gruppo di imprese rispetto al primo. Mentre nel 1963 il prodotto per unità di fattori (combinati) era maggiore nel settore pubblico rispetto a quello privato in sei comparti produttivi su quattordici, nel 1976 questa circostanza valeva soltanto per tre comparti. La consistenza e la tipologia dell'imprenditoria privata turca è illustrata dalla Tab. 35, ove abbiamo riportato la distribuzione settoriale degli stabilimenti industriali nel settore privato, indicando anche l'occupazione generata e il volume di produzione e di investimenti che vengono realizzati. L'industria turca presenta non pochi problemi generati da una situazione prolungata di protezione, che ha favorito il formarsi di inefficienze croniche all'interno delle strutture produttive, sia del settore privato che ancor più del settore pubblico. Non possiamo di certo sostenere che il superamento di questa situazione possa ottenersi soltanto attraverso la spinta della piccola imprenditoria. Ma non è questa l'ipotesi che qui si vuole sostenere. Piuttosto il rilancio dell'attività manifatturiera turca richiede un'attenzione diversificata ai vari settori produttivi, i quali presentano coefficienti differenziati di capitale per addetto (si veda a tal riguardo la Tab. 36). Ciò sottolinea lo spazio esistente per l'industria di medie dimensioni, unitamente alle imprese di più grande scala. Questo spazio potrà agevolarsi dell'esistenza di una imprenditoria individuale che non deve essere creata ex novo, e che costituisce perciò un fattore

importante anche se non esclusivo, verso un potenziamento del settore industriale.

Concludendo, l'ipotesi che l'industrializzazione dei PM possa trovare una sua spinta anche nel ruolo dinamico delle imprese di medie e piccole dimensioni (specialmente quelle private) non sembra completamente priva di fondamento. L'andamento della produttività in quest'ultimo tipo di imprese in molti PM, il ruolo crescente nell'accumulazione capitalistica, l'apertura mostrata da taluni governi verso questo settore, anche da parte di alcuni di quelli che tradizionalmente si sono professati "socialisti", o da parti di quelli che hanno un potente settore pubblico, sono elementi sufficienti per avvalorare la nostra ipotesi. Il "sistema adriatico", perciò, pur nascendo in un contesto culturale ed economico particolare, si basa su caratteristiche strutturali che non sono completamente assenti negli altri PM, per l'analogia di presupposti in cui tali caratteristiche si concretizzano: questi presupposti sono sostanzialmente l'esistenza di una classe mercantile e artigianale storicamente formata agli scambi anche su base internazionale, l'esistenza di un flusso di ritorno di immigrati riqualificati attraverso esperienze lavorative tecnologicamente avanzate, l'interesse di molti governi a sostenere, sia finanziariamente che con la necessaria assistenza tecnica, lo sviluppo della piccola e media industria nei settori diversi dall'industria di base.

Una particolare riflessione merita il legame tra emigrazione di ritorno e sviluppo industriale. E' noto infatti che il Mediterraneo costituisce un esportatore netto di manodopera verso i paesi a maggiore industrializzazione,

specialmente verso l'Europa centrale. Negli ultimi anni si sta verificando un flusso di rientro verso i paesi di origine che, se da un lato priva questi ultimi delle rimesse di valuta che a volte costituiscono delle importanti voci della bilancia dei pagamenti, dall'altro può permettere l'acquisizione di un tipo di manodopera qualificata, addestrata in tecnologie avanzate, che può svolgere un ruolo positivo per lo sviluppo industriale. (14) Inoltre le rimesse degli emigranti, che attualmente alimentano per lo più investimenti di tipo fondiario o costruttivo, potrebbero eventualmente tradursi - attraverso un adeguato sviluppo dell'intermediazione finanziaria nei paesi d'origine - in finanziamenti rivolti particolarmente alla piccola industria. Gli stessi emigrati rimpatriati costituiscono un'offerta di capacità imprenditoriale per lo sviluppo delle aziende di piccole dimensioni, il cui potenziale non è stato completamente sfruttato.

Ricordiamo in conclusione che la nostra ipotesi non vuole sostenere che il futuro dell'industrializzazione nel Mediterraneo sia nella piccola industria. Una simile asserzione sarebbe irrealistica e pretenziosa. Ma piuttosto che la piccola imprenditoria ha in sé caratteristiche tali in molti PM da giustificare l'aspettativa che il suo ruolo propulsivo sia importante, anche se non unico, per l'assetto futuro del settore.

(14) v. S. Mantovani e V. Ascoli, "Riflessi dell'emigrazione sullo sviluppo economico italiano (1945-1970)", pp. 436-458 in L'emigrazione dal bacino mediterraneo verso l'Europa industrializzata, F. Angeli, Milano, 1976.

A ciò si aggiungono anche tutti i vantaggi che dallo sviluppo della piccola industria derivano rispetto agli effetti occupazionali e ai minori costi sociali di cui si è fatta prima menzione. Non possiamo tuttavia evitare di ribadire la cautela in queste osservazioni, specialmente in considerazione del livello artigianale che ancora presenta in molti PM l'attività industriale privata, con uno stato di conoscenze tecnologiche, commerciali ed organizzative da non permettere facili entusiasmi su rapide trasformazioni di strutture arcaiche in moderne imprese, senza un'adeguata assistenza tecnica e finanziaria.

2.6. Il contributo delle imprese multinazionali

I fattori di industrializzazione connessi alle disponibilità energetiche e alle spinte provenienti sia dalle imprese pubbliche che dalla imprenditoria privata locale rientrano nelle spiegazioni "endogene" dello sviluppo industriale. E' giusto chiedersi naturalmente se, così come è avvenuto anche in altre aree in via di sviluppo, sia possibile identificare nel Mediterraneo anche una politica "eterodiretta" di industrializzazione, (15) che trovi quindi una sua origine nell'attività di investimento diretto delle imprese transnazionali. Un simile quesito trova particolare motivo di essere oggi tenuto conto del mutato atteggiamento che molti

(15) Sulla distinzione tra politiche "endogene" e politiche "eterodirette" si veda G. Sacco, "Industria e potere mondiale", F. Angeli, Milano, pp. 158 e segg.

governi di paesi emergenti, anche nell'area mediterranea, hanno assunto a partire dagli anni settanta verso le imprese multinazionali.

Come è noto i motivi che giustificano l'interesse di questi gruppi transnazionali a orientare i propri investimenti diretti all'estero sono generalmente dipendenti dal tipo di settore in cui essi operano, settore che condiziona anche il tipo di investimento effettuato.

Brevemente qui distinguiamo tre categorie di investimento di questo genere di imprese:

- a) investimenti volti allo sfruttamento di particolari risorse naturali locali (si tratta del tipo più tradizionale di attività per le multinazionali, e che possiamo definire resource-oriented);
- b) investimenti volti a produrre localmente al fine di garantirsi sbocchi sullo stesso mercato locale (local market oriented);
- c) investimenti volti a produrre per l'esportazione di prodotti intermedi o finiti (export-led subcontracting).

Se diamo uno sguardo all'evoluzione di lungo periodo degli investimenti diretti internazionali realizzati nel Mediterraneo nel corso degli anni 70, possiamo affermare che essi sono stati senz'altro marginali (con la sola eccezione della Spagna) rispetto ad altre aree del mondo. (16) (v. Tab. 37)

(16) Si veda al riguardo "L'Italia e i paesi mediterranei in via di sviluppo. Effetti dell'allargamento della Cee" (a cura di M. D'Angelo), IAI - Dipartimento per Cooperazione allo sviluppo, F. Angeli, Milano, pp. 86 e segg.

Infatti gli investimenti del primo tipo ("resource oriented"), che avevano dominato in passato il mondo arabo nel settore petrolifero, hanno subito nel decennio scorso un calo vertiginoso, anche in conseguenze delle consistenti nazionalizzazioni che hanno interessato molti paesi esportatori di petrolio. Allo stesso tempo gli investimenti tipici degli anni 60 e 70 delle imprese multinazionali, rivolti verso i paesi di recente industrializzazione (i NICs), generalmente del tipo "export-led", hanno preferito privilegiare per una serie di ragioni che poi analizzeremo altre aree geografiche (ad es. il Sud-est Asiatico e l'America Latina), più che i paesi a basso costo di manodopera del Mediterraneo (v. Tab. 38). Così pure gli investimenti "market-oriented", che sostanzialmente si sostituiscono alle importazioni, non hanno trovato giustificazione adeguata nelle zone depresse della macro-regione mediterranea, proprio per l'esiguità della domanda locale (non è un caso infatti che finora essi abbiano interessato per lo più i paesi a maggiore livello di benessere e quindi di consumo interno, quali l'Italia, la Francia, la Spagna e la Jugoslavia). In sostanza possiamo dire che gli investimenti nell'industria manifatturiera delle imprese transnazionali nell'area mediterranea, se escludiamo il settore petrolifero, sono stati irrilevanti in passato, fino al 1973 (ad eccezione della Spagna, senza tener conto della Francia e dell'Italia). (17).

(17) Si vedano su questo punto R. Aliboni, "Impieghi e investimenti internazionali nel Mediterraneo" e G. Luciani, "La strategia delle imprese multinazionali nel Mediterraneo", ambedue in "L'Industrializzazione del Mediterraneo: movimenti di manodopera e capitali", IAI, Roma, 1977.

Ma se i dati sul passato non ci danno un quadro molto dinamico degli investimenti diretti nell'area mediterranea, è anche vero che nel corso degli anni settanta sono emerse nuove situazioni che giustificano una maggiore attenzione al ruolo delle multinazioni nell'industrializzazione della regione.

In primo luogo, nello stesso settore petrolifero, si segnalano sintomi di un ritorno deciso, sia pur limitato, delle compagnie petrolifere internazionali in attività di recupero di vecchi giacimenti o di esplorazione per nuovi, attività in cui il contributo di questo tipo di aziende è evidentemente prezioso. (18) Ma ancor più significativo è ultimamente il ruolo delle multinazionali nelle trasformazioni a valle del petrolio e del gas naturale, la cosiddetta industrializzazione "downstream". Ci riferiamo prima di tutto alla raffinazione e alla petrolchimica. Ma potremmo anche parlare delle trasformazioni a valle di altre risorse naturali (il ferro, i fosfati ad es.).

E' chiaro che la politica di industrializzazione instaurata nei paesi del Medio Oriente e dell'Africa Settentrionale tende a favorire lo sviluppo di questo tipo di industria, secondo un processo verticale che, partendo dallo sfruttamen-

(18) Su questo "secondo ciclo" delle imprese petrolifere si veda l'intervento di M. Colitti al Seminario dell'ENI tra i paesi OAPEEC e dell'Europa Meridionale, tenutosi a Roma nell'aprile 1981 i cui atti sono stati pubblicati nel secondo volume di "Development Through Cooperation". Tra le maggiori compagnie petrolifere operanti nell'area ricordiamo Shell, Mobil, Exxon, Texaco e CFD.

to a monte della materia prima procede gradualmente ad attivare tutte le trasformazioni successive, secondo le potenzialità tecnologiche e le convenienze di mercato, con l'obiettivo ultimo di sviluppare tutti i processi necessari fino all'ottenimento di prodotti finiti. Questa industrializzazione "downstream" è richiesta dalle politiche governative ma, per la sua realizzazione, esige l'apporto delle imprese estere detentrici del "know-how" tecnologico e organizzativo.

Questo apporto può realizzarsi in due forme essenziali:

- a) comprando dalle imprese estere il "know how" e gli impianti necessari (cioè i cosiddetti "soft-ware" e "hard-ware"), attraverso i contratti tipici dell'impiantistica internazionale (ad es. quelli "chiavi in mano").
- b) ottenendo che le imprese estere stesse effettuino investimenti localmente, in partecipazione col capitale locale (sia esso privato che pubblico) nelle nuove attività industriali, essendo in tal modo corresponsabili della relativa gestione (per semplificare, parleremo in tal caso della formula "joint-venture"). (19).

In ^{un} caso o nell'altro è lo stesso mondo di imprese transnazionali che viene coinvolto, direttamente o indirettamente (tramite l'intermediazione dei "contractors" o di imprese di ingegneria) nella realizzazione di questo tipo di

(19) Si veda al riguardo M. D'Angelo, G. Sacco, G.A. Sandri, "La cooperazione industriale tra Italia e paesi in via di sviluppo", IAI - Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo, il Mulino, Bologna, 1979, pp. 16-19.

sviluppo industriale. La preferenza verso la formula "joint-venture" o quella dell'acquisto "chiavi in mano", o altre forme intermedie, è variamente distribuita fra i diversi PM, e all'interno di ciascun paese non necessariamente viene utilizzata una sola formula. (20) Ciò che ci preme sottolineare, comunque, è che questo tipo di sviluppo industriale non appare il prodotto di una politica "etero-diretta", gestita dalle multinazionali, ma la risposta delle imprese transnazionali ad una spinta decisa verso l'industrializzazione da parte dei PM (specialmente quelli dell'OAPEC).

Ne è una prova la resistenza dimostrata per molti anni dalle imprese petrolifere e chimiche straniere ad accettare di favorire questo tipo di industrializzazione a valle, nella consapevolezza che ciò avrebbe comportato uno spostamento radicale nella distribuzione internazionale di certe specializzazioni produttive.

E' stata la politica aggressiva dei PM che ha permesso un cambiamento di atteggiamento delle imprese transnazionali: difatti i governi locali non hanno lesinato di condizionare la certezza di forniture delle loro materie prime energetiche ad una partecipazione delle imprese estere ad una industrializzazione a valle nei PM, o eventualmente anche in

(20) Ad esempio possiamo ritenere che i paesi più favorevoli alla formula della "joint venture" siano l'Arabia Saudita, gli Stati del Golfo, l'Iran pre-rivoluzionario, e più frequente il ricorso all'altra formula da parte dell'Algeria, dell'Irak e della Libia. (v. L. Lang, op. cit., p. 191). Ma simile classificazione geografica è troppo semplicistica e non va considerata in modo tassativo.

settori che nulla avevano a che fare con la trasformazione delle materie prime oggetto di contrattazione conflittuale. Nascono così con frequenza accordi globali in cui all'approvvigionamento di materia prima energetica si aggiungono coinvolgimenti diretti (come "contractors" o in "joint-ventures") per la realizzazione di nuovi investimenti industriali.

All'interno della razionalità dell'impresa transnazionale questo scambio tra un investimento diretto (spesso rischioso, e di dubbia convenienza economica) e l'approvvigionamento di petrolio costituisce un condizionamento della condotta aziendale a considerazioni di strategia di lungo periodo rispetto ad una profittabilità di breve periodo maggiore in altri paesi per gli stessi investimenti. (21) E' comunque significativo che le grandi imprese chimiche - aventi minore dimestichezza con il mercato medio-orientale - si siano dimostrate più restie ad impegnarsi su questo terreno, diversamente dalle compagnie petrolifere che riuscivano meglio a compensare il rischio degli investimenti "downstream" con chiare contropartite. Ciò non di meno la tendenza delle imprese chimiche dei paesi industrializzati a riconvertirsi in specializzazione più orientate verso produzioni ad alto contenuto di ricerca, dando segni di voler abbandonare certi prodotti petrolchimici di base, è una conferma che questa trasformazione è in atto su larga scala.

Vedremo meglio in seguito il significato di questo tipo di industrializzazione, se si tratta di una industrializzazione "export-led" o rivolta al solo mercato interno. Ciò

(21) v. L. Turner e J.M. Bedore, "Middle East Industrialization. A Study of Saudi and Iranian Downstream Investments", Saxon House, 1979, p. 57.

che a noi interessava qui sottolineare è che si tratta di una industrializzazione che richiede il contributo consistente an che delle imprese transnazionali, e che nel prossimo futuro non coinvolgerà esclusivamente i paesi petroliferi, ma anche altri PM, quali la Grecia, la Turchia e il Marocco.

Quanto agli investimenti "local market oriented" non possiamo evitare di constatare che molti paesi dell'area mediterranea non hanno beneficiato se non in misura ridotta di quell'enorme flusso di investimenti esteri che dagli anni cinquanta ha accompagnato lo sviluppo e la diffusione internazionale dei consumi soprattutto in Europa occidentale, in Giappone e in alcuni paesi dell'America Latina e dell'Asia sud-orientale. La crescita accelerata sia della popolazione che del reddito pro-capite registrata in questi ultimi anni in molti PM tuttavia sta cambiando le condizioni per questo genere di investimenti, rendendo possibile un'accentuazione nei prossimi vent'anni degli investimenti diretti volti a creare nuovi sbocchi commerciali sui mercati locali, specialmente per beni di consumo. La distribuzione geografica di questi investimenti risentirà sia di influssi di tipo economico che di ordine politico (v. Tab. 38). Da quest'ultimo punti di vista l'eventuale resistenza dei governi locali agli investimenti esteri o l'instabilità politica del paese "ricevente" possono essere fattori che potrebbero rallentare l'ingresso di imprese transnazionali (così come l'apertura governativa ha prodotto effetti inversi in alcuni PM) mentre la dimensione demografica del mercato e il livello di benessere possono determinare la localizzazione delle unità produttive. Decisiva sarà al riguardo l'esistenza di economie di scala che, ove rilevanti, metteranno in posizione privilegia

ta i paesi a maggiori densità demografica (nei prossimi anni, quindi, prima di tutto la Turchia, seguita dall'Egitto). Ciò vale tipicamente per taluni beni di consumo durevoli quali le automobili. Lì ove, invece, le economie di scala sono poco rilevanti sul piano tecnico ma in compenso notevole in cidenza possono avere i costi di trasporto o la necessità di adattare localmente le caratteristiche proprie del prodotto, sarà concepibile una maggiore dispersione degli investimenti esteri "market oriented" anche nei PM a minore con centrazione demografica (non sono comunque da sottovalutare i vantaggi derivanti dall'utilizzazione dei paesi maggiori, quali la Turchia e l'Egitto, come basi esportatrici verso al tri paesi della regione). In prospettiva quindi ci sembra che, proprio per lo scarso rilievo avuto in passato e per il mutamento recente (la "income explosion") che ha caratterizzato la rapida crescita economica e demografica di molti PM, gli investimenti "market oriented" potranno avere anche un dinamismo maggiore di altri tipi di investimento estero.

Quanto invece agli investimenti diretti volti a subappaltare parti di processi produttivi o interi processi a maggiore intensità di lavoro nell'ambito di una delocalizzazione in atto già sin dal 1965 da parte di molte imprese multinazionali verso i NICs, al fine di trarre profitto dai bas si costi di manodopera, impostando una industrializzazione tutta rivolta all'esportazione sul mercato mondiale (o anche verso lo stesso paese d'origine dell'impresa investitrice), non sembra che il fenomeno possa interessare intensamente i PM. Non mancano naturalmente esempi di questo genere di investi menti, specialmente di origine europea (Germania federale e Olanda ad es.), anche se sono limitati generalmente al set

tori tessili e abbigliamento. Con le eccezioni significative della Tunisia, in parte anche del Marocco e più recentemente dell'Egitto, non troviamo generalmente nei PM una strategia politica interna tesa a favorire uno sviluppo "export-led" basato sulla delocalizzazione di attività da parte di aziende industriali straniere.

Ciò significa che non sarà generalmente immaginabile per i PM un processo di industrializzazione indotto dall'esterno come nel caso dei NICs, proprio perchè quel tipo di investimenti continuerà a privilegiare il continente asiatico e quello latino-americano, dotati di una struttura industriale più diversificata, con infrastrutture più adeguate, apparati burocratici più efficienti, una minore instabilità politica e, quel che più conta, una manodopera più abbondante, a maggiore produttività e a minor costo salariale, ad elevate capacità dirigenziali nei quadri intermedi. Il differenziale nel costo del lavoro tra paesi industrializzati e PM in via di industrializzazione non è infatti paragonabile con quello vigente con altri paesi in via di sviluppo, e le previsioni per i PM a maggior tasso di sviluppo sono di una rapida crescita dei salari indotta dall'accelerazione della crescita dell'industria di base (con effetti diffusivi anche sui salari pagati negli altri settori industriali). Il confronto riportato nella Tab. 39 è utile per rilevare una tendenza leggermente dinamica negli ultimi anni, ma di grande lunga più modesta rispetto ai flussi di investimento diretto verso altri paesi (i NICs (22)).

(22) Si coglie immediatamente l'eccezionale livello degli investimenti diretti che la politica di "apertura" ha favorito in Egitto recentemente.

Non mancheranno comunque investimenti di questo genere in Tunisia, in Marocco, in Jugoslavia; anche l'Egitto potrà esservi coinvolto specie se si riattiva la funzionalità del Canale di Suez, così come non si escludono investimenti "export-based" nei piccoli stati insulari di Cipro e Malta.

In conclusione pertanto il ruolo delle imprese transnazionali nell'industrializzazione dei PM sarà prevedibilmente significativo sul piano del contributo tecnico, nonché per i possibili effetti benefici in termini di commercializzazione di alcuni prodotti. Non è un caso ormai che in taluni PM sempre più frequente sia la formula "prodotto in mano", più che il semplice "chiavi in mano": i PM vogliono cioè garantire lo sbocco commerciale ai prodotti dei loro investimenti industriali e con sempre maggior frequenza richiedono alle imprese estere una garanzia per il "marketing" della produzione. Una simile garanzia può essere offerta sia in termini contrattuali (se l'impianto è "acquistato", eventualmente con finanziamento internazionale o estero) che in termini di corresponsabilità economica (se l'impianto di realizza attraverso un investimento diretto in "joint venture").

Tuttavia saranno le politiche nazionali di industrializzazione, gli enti locali di sviluppo, le autorità governative, o le grandi aziende pubbliche industriali locali a determinare generalmente l'orientamento dello sviluppo industriale dei PM. Sarà quella che noi abbiamo chiamato "domanda interna di industrializzazione" a segnare l'evoluzione di ogni sistema economico; il ruolo delle multinazionali non sarà perciò quello di determinare le linee dello sviluppo industriale dell'area, ma piuttosto quello di contribuire tecnicamente ed economicamente alla sua realizzazione.

2.7. Manodopera, migrazioni e industrializzazione

Finora abbiamo individuato nel fattore energia, nel ruolo dello Stato nella politica industriale e nelle spinte potenziali di una piccola imprenditoria le condizioni che permettono di determinare processi propulsivi di tipo industrializzante nei paesi dell'area mediterranea, interagendo con altre condizioni quali quelle attinenti la realtà finanziaria di cui parleremo nel Capitolo IV, nonché con la dinamica della distribuzione internazionale del lavoro industriale in atto in tutta l'economia mondiale. C'è da chiedersi, a questo punto, se anche il fattore "lavoro" svolga un ruolo in qualche modo determinante nella modificazione delle condizioni favorevoli o sfavorevoli a processi di sviluppo industriale, così come generalmente è accaduto in tutta la storia dell'attività industriale del mondo contemporaneo.

Indubbiamente i legami tra mondo del lavoro e sviluppo industriale sono troppo stretti per non avere un ruolo dominante anche nel caso dell'area mediterranea. Tuttavia il significato di questi legami non può essere inteso in senso meccanicistico e semplificato. D'altronde la realtà del mondo del lavoro oggi è così complessa che solo un'analisi più articolata può dare risposte valide ai quesiti che ci siamo posti. Le disponibilità nazionali di "technical skills" e la loro adeguatezza rispetto ai ritmi e ai "patterns" di sviluppo industriale sono infatti il risultato del confluire di problematiche diverse: demografiche ed economiche, nazionali ed internazionali, culturali e storiche. E' chiaro comunque che l'avvio di un processo di industrializzazione "energy-oriented", quale quello che si può delineare nei PM particolar

mente dotati di risorse petrolifere, trovi nel fattore umano un condizionamento centrale, che spiega come mai i PM più decisi nella politica di sviluppo industriale siano anche quelli che maggiori investimenti stanno effettuando nel settore della formazione tecnica e professionale, sia a livello intermedio che superiore, proprio per superare il "vuoto" esistente tra disponibilità di capacità tecniche e domanda delle stesse derivante dal tipo di "sentiero" di sviluppo industriale scelto.

Ma se questo aspetto, relativo alla "qualità" della manodopera, è senz'altro importante, non meno incisivo sullo sviluppo industriale dell'area è la dimensione "quantitativa" del fattore lavoro.

Come è noto l'area mediterranea ha rappresentato in questo secolo un grosso serbatoio di manodopera che ha alimentato flussi migratori netti sia verso l'Europa nord-occidentale e centrale che verso le Americhe. Mentre i flussi della costa settentrionale del Mediterraneo sono forse stati in passato i più significativi, è di data più recente il grande flusso migratorio dai paesi arabi e dalla Turchia, che negli ultimi venti anni ha assunto dimensioni notevoli.

Questo non significa che i PM possano essere semplicemente considerati come paesi ad abbondante offerta di lavoro, applicando ad essi i tradizionali schermi interpretativi riguardanti lo sviluppo in considerazioni di illimitata offerta di lavoro. Nonostante che i PM in via di industrializzazione siano caratterizzati da un elevato tasso di accrescimento demografico, ciò non è vero per tutta l'area (v. Tab. 40, 41, 42 e 43).

L'eterogeneità della dinamica demografica è un al-

tro aspetto strutturale del Mediterraneo. Ma la ripartizione non è semplicemente tra PM industrializzati e PM in via di industrializzazione, con i primi caratterizzati da bassi tassi di sviluppo demografico e i secondi con una popolazione rapidamente crescente. All'interno dei PM in via di sviluppo vi sono pure delle differenze notevoli, e in particolare tra paesi che posseggono un tasso di sviluppo demografico elevato ma comunque proporzionato al loro tasso naturale (natalità meno mortalità) e paesi che presentano tassi ben più elevati, ove il ruolo maggiore è svolto dall'immigrazione internazionale (si veda a questo proposito anche la Tab. 43).

Assistiamo perciò a due diversi flussi migratori nell'area mediterranea (23):

- a) l'emigrazione verso il Nord (in particolare verso l'Europa Centrale);
- b) l'emigrazione verso taluni PM in via di sviluppo (emigrazione interaraba).

Quanto al primo tipo di emigrazione, che storicamente ha visto in posizione attiva anche i paesi della costa settentrionale del Mediterraneo, è evidente che ormai sono i paesi della costa meridionale e orientale a costituire i serbatoi più attivi, mentre i PM più industrializzati, pur in

(23) Ci riferiamo qui ai movimenti migratori internazionali, e non a quelli interni, che pur svolgono un ruolo importante, accentuando fenomeni di urbanizzazione tipici di tutti i paesi in via di sviluppo.

presenza di grandi sacche di disoccupazione, stanno ridimensionando il loro ruolo di paesi di emigratori (v. Tab. 45).

Questo flusso migratorio proveniente dal Mediterraneo è stato funzionale alla crescita economica europea, specialmente in Francia, Germania, Svizzera, Olanda, Belgio (diversa è la situazione della Gran Bretagna, dati i suoi legami con il Commonwealth). (24). Lo sviluppo di piena occupazione è stato permesso in quei paesi del Nord nonostante che la scarsa pressione demografica interna non favorisse un'offerta crescente di lavoro: l'emigrazione dal Sud (quindi dall'area mediterranea) costituiva l'elemento di flessibilità che ha permesso ai sistemi industriali di espandersi senza il vincolo della disponibilità limitata di manodopera. (25) L'emigrazione divenne così un fattore strutturale per il funzionamento di quelle economie. Anche se si è assistito ad un graduale rallentamento dei flussi di provenienza dei PM europei. (v. Tab. 46), tendenza che si sta accentuando attualmente (appunto anche in conseguenza del rallentamento della pressione demografica in quei paesi), le pressioni per alcuni paesi

(24) v. A. Bouhdiba, "I movimenti migratori arabi", in "Industrializzazione e integrazione nel mondo arabo" (a cura di R. Aliboni), IAI, Roma, 1978, p. 139 e segg.

(25) Sul significato dell'emigrazione dal Sud per lo sviluppo europeo si veda, oltre allo studio di Bouhdiba già citato, J. Sassoon, "Movimenti di lavoro e capitale nel Mediterraneo" in "L'industrializzazione del Mediterraneo ecc", cit., pp. 73 e segg, e l'abbondante letteratura ivi citata.

arabi e per la Turchia sono comunque di un continuo flusso migratorio.

Non è nostra intenzione approfondire i meccanismi demografici ed economici su cui tali movimenti di manodopera provenienti dall'area mediterranea si fondano. Vorremmo soltanto sottolineare alcuni aspetti che sono particolarmente importanti per i legami tra mobilità del lavoro e industrializzazione:

- a) Il rallentamento della crescita nell'economia industrializzata dell'Europa centrale, pur mettendo un freno all'immigrazione dal Sud, non impedisce che la domanda di lavoro straniero continui a manifestarsi sia pur a ritmi più bassi, data la stagnazione demografica interna e la non perfetta sostituibilità tra lavoratore immigrato e lavoratore nazionale (quindi nonostante gli alti tassi di disoccupazione interna); naturalmente la domanda di lavoratori immigrati potrà crescere solo se i sistemi industriali supereranno la fase recessiva che ha dominato l'economia mondiale a partire dal 1973.
- b) Molti PM continuano a manifestare una crescita demografica molto elevata, che fa presumere una tendenza per il futuro verso un ulteriore aumento di forza lavoro che, nonostante le più ottimistiche previsioni sui tassi di crescita di ciascun paese mediterraneo, in molti casi non potrà essere assorbita completamente nel paese d'origine, ma darà luogo a flussi emigratori internazionali. Ciò vale particolarmente per i paesi non petroliferi. Continueranno perciò a manifestarsi intensi flussi migratori provenienti specialmente dal Maghreb (Tunisia e Marocco specialmente), dall'Egitto

to, dalla Siria, dalla Giordania e dal Libano, dalla Turchia, e in misura più ridotta dalla Spagna e dalla Jugoslavia.

- c) Mentre il fenomeno migratorio dal Mediterraneo verso l'Europa centrale continuerà a seguire la matrice strutturale cui si è fatto prima cenno, a volte contrastato dai paesi euorpei, non sembra che si possa stabilire facilmente un nesso preciso tra la dinamica di tali flussi (ad esempio la flessione verso il basso) e gli investimenti diretti provenienti dall'Europa industrializzata verso i PM in via di industrializzazione: gli investimenti industriali in settori ad alta intensità di capitale in corso di realizzazione in molti paesi del Medio Oriente e dell'Africa settentrionale con il contributo di imprese europee non sembrano essere infatti legati - nella loro globalità - ad un fenomeno di delocalizzazione di settori ad alto impiego di manodopera, né sembrano essere vincolati ad un tentativo di ridurre le pressioni sul mercato del lavoro di una disoccupazione che interessa, ovviamente, sia lavoratatori nazionali europei che lavoratori immigrati.
- d) Il fenomeno dell'emigrazione di ritorno dalle economie industrializzate sta assumendo dimensioni consistenti in taluni PM, e se produce l'effetto benefico di dare un apporto in termini di capacità tecnico-produttive acquisite all'estero, comporta comunque una riduzione delle rimesse di valuta estera, con una perdita netta in termini di bilancia di pagamenti (v. Tab. 47).

L'emigrazione d'altronde, se produce un effetto positivo in termini valutari per il paese d'origine, depaupera

localmente il mercato del lavoro delle forze più dinamiche, costituendo spesso un grave danno per lo sviluppo locale. L'effetto positivo dell'emigrazione di ritorno (riqualificazione della manodopera emigrata in passato) è infatti soltanto eventuale, e si riferisce ad una parte dei lavoratori emigrati (i lavoratori restanti tendono a stabilirsi all'esterno, allungando notevolmente il periodo di residenza), per cui in un'analisi costi-benefici dell'emigrazione dovremmo valutare il costo sociale immediato (certo) dato dalla diminuzione di forza lavoro produttiva rispetto al beneficio futuro (incerto) di un ritorno eventuale di manodopera riqualificata (quindi con una produttività superiore a quella di cui godeva al momento iniziale dell'emigrazione).

Ma il fenomeno demografico più peculiare dell'area mediterranea in via di sviluppo è la presenza di una differenziazione notevole fra paesi ad eccedenza di popolazione attiva e paesi con un fabbisogno di manodopera non soddisfatto dall'offerta locale. Alcuni PM petroliferi, infatti, si presentano scarsamente popolati rispetto ai ritmi sostenuti di sviluppo economico, che generano un'accelerazione della domanda di lavoro, nonostante l'alto tasso naturale di crescita demografica. Essi divengono così un polo di attrazione dell'emigrazione interaba (specialmente verso l'Arabia Saudita, gli stati del Golfo, la Libia). Diverso è il problema per i paesi petroliferi a maggiore dimensione demografica, quali l'Algeria e l'Egitto, per i quali l'offerta sostenuta di lavoro è non solo sufficiente a rispondere alla domanda generata dallo sviluppo industriale e dalla parallela espansione del terzia-

rio, ma genera allo stesso tempo un'eccedenza che alimenta comunque sia i flussi interarabi che quelli verso l'Europa centrale. (Si veda la cartina allegata relativa ad alcuni dei più importanti flussi che coinvolgono l'area OAPEEC).

Abbiamo riportato nella Tab. 48 due possibili scenari dell'evoluzione del mercato del lavoro nei paesi dell'OAPEC secondo due ipotesi alternative riguardanti i ritmi di sviluppo economico di questo gruppo di PM. Nel caso di un altro tasso di crescita economica, si nota da un lato la diminuzione prevedibile fino al 1990 dell'eccedenza globale di manodopera di tali paesi, cui fa fronte tuttavia un'accentuazione della carenza di manodopera in taluni PM, che verrà colmata attraverso flussi interarabi. Questa mobilità interaraba non è nuova nella tradizione storica del mondo islamico, ma ha assunto direttrici dominanti del tutto nuove, in quanto funzione dei ritmi di sviluppo relativo delle singole economie e proporzionale alla dotazione rispettiva del fattore lavoro (v. Tabb. 49 e 50).

Ne scaturisce perciò un quadro dei rapporti tra sviluppo economico e disponibilità di manodopera che in taluni PM è dominato anche da un vincolo quantitativo (oltre a quello qualitativo sopra accennato) dal lato dell'offerta, obbligando perciò ad una scelta verso un'industrializzazione ad alta intensità di capitale, mentre più articolata è la situazione per i paesi più popolosi. Si noti infine il caso dell'Irak, che nelle ipotesi del modello dell'ENI - da cui abbiamo tratto la Tab. 41 - può svolgere il ruolo di paese eccedentario o deficitario di manodopera a seconda che si abbia rispettivamente un basso o un elevato ritmo di sviluppo economico (v. anche Tab. 51).

Qual'è l'effetto dell'emigrazione interaraba sullo sviluppo dei paesi fornitori di manodopera? Indubbiamente essa costituisce un modo indiretto di redistribuire i benefici derivanti dai proventi petroliferi, diffondendoli anche ai paesi arabi non petroliferi attraverso le rimesse degli emigranti (abbiamo già sottolineato in precedenza l'utilizzabilità di questi flussi per un finanziamento dello sviluppo della piccola industria privata in quei paesi).

Si noti comunque che esiste anche un costo di tale emigrazione da parte dei paesi fornitori di manodopera: il danno sarà tanto più elevato quanto maggiore è il livello di qualificazione della manodopera che emigra. Sorge così il problema della fuga dei cervelli, che risulta essere particolarmente acuto nella emigrazione interaraba, più ancora che nel caso dell'emigrazione verso l'Europa centrale. (26)

Le determinazioni di questi movimenti regionali di manodopera sono da attribuirsi principalmente ai differenziali salariali e ai differenziali nei tassi di sviluppo economico: tali flussi demografici interessano in qualità di fornitori praticamente tutti i paesi non petroliferi e, fra quelli petroliferi, quelli a maggiore potenziale demografico (e fra questi in modo particolare quelli relativamente meno dotati in prospettiva di risorse petrolifere). Si noti che tale emigrazione non risulta sufficiente, anche sul piano qualitativo, a coprire la domanda di lavoro dei paesi OAPEC, che ricorrono così

(26) Si veda al riguardo G. Pennisi, "Development Manpower and Migration in the Red Sea Region", in corso di pubblicazione da parte del Deutsche Orient Institut, Hamburg.

ad immissioni aggiuntive di origine asiatica o europea (pachistani, indiani, turchi, ciprioti, greci, ecc.).

L'emigrazione interaraba, unitamente alla notevole crescita demografica e al tipo di industrializzazione in atto che tende a privilegiare in molti casi la creazione di grandi complessi industriali (diversamente da quanto è possibile secondo il "modello adriatico"), accentuano un problema che domina molti PM, specialmente del mondo arabo: l'eccessiva urbanizzazione.

Naturalmente i fattori che entrano nel determinare la crescita delle città sono molto numerosi, e non soltanto quelli qui considerati. I fenomeni di congestione urbana hanno già manifestazioni gigantesche in numerose città (basti pensare al Cairo, a Bagdad o a Beirut), con un costo sociale elevatissimo.

E' interessante notare, che è stato stimato che l'attuale tasso di crescita urbano nelle città del Medio Oriente è attribuibile per i due terzi al fenomeno emigratorio e solo per un terzo alla crescita naturale (27). Naturalmente l'urbanizzazione è alimentata in primo luogo dall'emigrazione interna (la fuga dal mondo rurale), che riceve un'ulteriore spinta dall'industrializzazione, specialmente quando essa si contrappone in modo estremo all'attività agricola. Ma nella maggior parte dei PM che attraggono manodopera dall'estero,

(27) Si veda al riguardo A. Bourgey, "L'urbanisation au Moyen-Orient arabe", in *Maghreb-Machrek*, N. 81, juillet-septembre 1978, pp. 29 e sgg. e i vari articoli sull'urbanizzazione in singoli paesi arabi pubblicati in vari fascicoli della stessa rivista.

l'immigrazione si traduce pressochè esclusivamente in un rigonfiamento urbano.

L'emigrazione interaraba infine comporta una modificazione sostanziale della composizione interna della popolazione attiva nei PM, riflessa nella elevatissima quota di lavoratori stranieri rispetto a quelli nazionali, con segmentazioni nel mercato del lavoro e problemi sociali e politici su cui non è nostra intenzione soffermarci ulteriormente, nei limiti del presente studio, ma della cui rilevanza per la stabilità del processo di sviluppo economico e sociale occorre tener conto.

C A P I T O L O I I I

"LA DINAMICA DELLA STRUTTURA INDUSTRIALE DEI PAESI MEDITERRANEI"

3. 1. La struttura industriale dei paesi mediterranei in via di sviluppo: le caratteristiche di base

Una delle caratteristiche fondamentali dell'economia dell'area mediterranea, come già si è visto nel Capitolo I, è la profonda diversità di livello di sviluppo economico, ma ancor più di struttura produttiva dei paesi che ne fanno parte. Nella Tab. 52 abbiamo riportato un quadro della struttura della sola attività manifatturiera (escludendo perciò il settore delle costruzioni e quello minerario che generalmente contribuiscono in notevole misura alla voce "industria")

ritenendo che lo sviluppo delle manifatture sia un buon indicatore del grado di industrializzazione raggiunto da un determinato paese.

La diversità di storia economica e politica dei vari paesi da noi considerati è tale che ai fini di un'analisi regionale è inutile ripercorrere il processo di industrializzazione di ciascun PM identificato. Notiamo comunque rapidamente alcune informazioni sommarie che ci provengono dalla Tab. 52. Nei PM di più collaudata industrializzazione, consistente si dimostra il settore meccanico, che evidentemente costituisce l'asse portante di una serie di relazioni intersettoriali tra i vari comparti manifatturieri. Sia pur ad un livello meno elevato anche negli altri PM industrializzati (ad

eccezione della Grecia) il settore meccanico ha un suo peso specifico notevole, ma non sempre è l'attività manifatturiera ad essere dominante. ^{in tali economie} Corrispondentemente più sviluppata è la metallurgia (ed in particolare la siderurgia) nei paesi di più vecchia industrializzazione rispetto a quelli che più recentemente hanno raggiunto questo livello. Il settore chimico, invece, si presenta con caratteri più complessi in ciascuno dei raggruppamenti di economie di cui alla Tab. 52, proprio per l'incidenza di una serie di componenti diverse che hanno influito sullo sviluppo di questo settore, anche indipendentemente dal grado di sviluppo industriale.

Tra i settori tradizionali, abbiamo isolato due gruppi di comparti produttivi: quello dei prodotti alimentari, delle bevande e del tabacco da un lato e quello tessile e dell'abbigliamento dall'altro. Si tratta di settori che in generale presentano nell'area una incidenza notevole, che globalmente (cioè sommandone l'incidenza percentuale) è inversamente proporzionale in generale al grado di industrializzazione raggiunto dal paese: 24% per Francia e Italia, 26% per Israele, 29% per Spagna e Jugoslavia, 31% per Portogallo, 46% per Grecia. La percentuale è generalmente superiore al 30% (e spesso di molto) per tutti gli altri PM: 36% per Giordania e Turchia, 37% in Arabia Saudita, 42% in Turchia, 47% a Malta, 48% in Marocco, 49% in Egitto e in Algeria, 54% in Irak, 64% in Siria, 75% nella Repubblica Popolare Democratica dello Yemen e 78% nel Sudan.

Notiamo perciò che nella seconda metà degli anni settanta la struttura industriale dei PM in via di sviluppo (compresi quelli esportatori di petrolio) si presenta ancora con caratteristiche di bassissimo grado di industrializzazione,

inferiore senz'altro alla media del terzo mondo in generale, salvo rare eccezioni (il Kuwait ad es.). La composizione settoriale dell'attività manifatturiera è ancora dominata (salvo il caso del Kuwait o della Libia) dall'industria leggera (generalmente alimentare e tessile), spesso nata per rifornire il mercato locale, secondo la formula sostitutiva delle importazioni, anche se con importanti eccezioni recenti nel settore tessile. Si tratta di una manifattura che generalmente opera su scala molto modesta di produzione, con una conduzione frequentemente di tipo artigianale. (1).

Anche limitatamente ai soli PM in via di sviluppo la storia dell'attività manifatturiera è molto diversificata.

In alcuni di essi si era avviato un processo di industrializzazione da vecchia data: in Iran, ad esempio, gli albori delle prime attività manifatturiere risalgono all'inizio del secolo (ma solo dopo il secondo conflitto mondiale si hanno segni evidenti di uno sviluppo di queste attività;

L'Egitto e la Turchia costituiscono senz'altro dei paesi dotati di una manifattura tradizionale che ha lontane radici nel tempo e una certa rilevanza economica. L'Irak e i paesi del Maghreb hanno avviato uno sviluppo industriale sin dagli anni sessanta, senza parlare del Libano, che è un caso a parte nello scenario mediorientale. Negli altri paesi si è spesso assistito ad una assenza pressochè assoluta di una "base industriale" dell'economia fino agli anni settanta, tanto che non deve meravigliare se i dati statistici spesso

(1) Per un'analisi di questo assetto tradizionale dei PM, si veda - limitatamente ai paesi OAPEK - L. Lang, op. cit., pp. 180-182.

non hanno potuto ancora registrare i cambiamenti strutturali attualmente in atto nei PM emergenti. Salvo il caso dell'Egitto, della Turchia e dell'Iran, per i quali lo sviluppo industriale ha una base storica più antica, che si è tradotta in una struttura più diversificata dell'attività manifatturiera, il grado di industrializzazione dei PM in via di sviluppo è generalmente limitato ai primi livelli delle manifatture, ad uno stadio perciò tipico della piccola industria che produce beni di consumo essenziali per il mercato locale, senza grandi problemi di commercializzazione, ^{con imprese} spesso largamente salvaguardate dalle minacce concorrenziali delle importazioni grazie ad una eccessiva protezione doganale (e quindi spesso non competitive sul piano internazionale), ad elevata intensità di lavoro. Generalmente mancò nei decenni trascorsi l'avvio di quello che spesso è definito lo stadio successivo del processo di industrializzazione, cioè la creazione di fabbriche per la produzione di beni industriali da vendere all'industria dei beni di consumo.

I fattori che in passato impedirono al processo di industrializzazione di ampliarsi al di là della fabbricazione dei beni di consumo locale furono molti: alcuni di essi hanno natura socio-politica e istituzionale, altri sono più squisitamente economici. L'isolamento pressoché assoluto del settore petrolifero dal resto dell'economia - favorito anche dalla struttura della proprietà - impediva nei paesi attualmente raggruppati nell'OAPEC di beneficiare di effetti diffusivi dall'unico settore veramente dinamico di quelle economie, e il vantaggio comparato della produzione petrolifera rispetto ad investimenti industriali di altro tipo facevano desistere dalla diversificazione produttiva.

Il profilo dello sviluppo industriale è rimasto al più basso livello, nonostante l'ambiente socio-economico e culturale permettesse (come sta ora dimostrando) ben altro ritmo di evoluzione. Mancò nell'area, per lo meno nei paesi OAPEC, anche la molla della bilancia dei pagamenti, che altrove (ad es. in America Latina) aveva portato alla massiccia adozione di politiche di industrializzazione attraverso la sostituzione di importazioni, vista la scarsa rilevanza del fabbisogno di valuta in paesi che riuscivano tranquillamente a raggiungere il pareggio delle partite correnti con le esportazioni di prodotti primari. Ne ebbe funzione di stimolo particolare (se non in Egitto e in Turchia) la pressione demografica, che trovò una valvola di sfogo nella massiccia emigrazione verso l'Europa centrale. Abbiamo già visto inoltre che tali paesi furono sostanzialmente trascurati dagli investimenti che le imprese multinazionali stavano operando nei settori manifatturieri in altre parti del mondo (e in alcune regioni dello stesso Mediterraneo, cioè nei paesi dell'Europa meridionale).

Naturalmente questa valutazione sintetica del grado di industrializzazione raggiunto dai vari PM in via di sviluppo non fa giustizia delle singole peculiarità nazionali. (Si vedano al riguardo le Tabb. 53 e 61 in appendice).

E' comunque chiaro che la "crisi petrolifera" giunge nel Mediterraneo in una situazione in cui si ha un apparente equilibrio tra un gruppo di paesi sostanzialmente esclusi dai processi di industrializzazione e un altro gruppo con un'avviata struttura industriale (in alcuni casi consolidata, in altri casi in fase di rapido consolidamento).

Naturalmente per i PM industrializzati la situazio

ne non si presenta affatto in termini statici. Forze endogene ed esterne minacciano continuamente la propria capacità di mantenere certi livelli produttivi e lo stesso assetto della specializzazione industriale . E questi fenomeni evolutivi hanno generalmente una loro spiegazione al di fuori della dimensione mediterranea nella dinamica mondiale della distribuzione del lavoro industriale (v. Tab. 62). Nei PM in via di sviluppo, apparentemente relegati ad una funzione periferica di fornitori di materie prime e di alimenti, l'estromissione dai processi massicci di industrializzazione non costituisce una situazione di equilibrio: i fattori dinamici esaminati nel Capitolo II mettono in moto mutamenti nelle strutture produttive che possono alterare il quadro delle specializzazioni industriali. Ed è sul significato di questi cambiamenti che porremo il centro della nostra attenzione.

3.2. La dinamica recente dell'attività industriale dei paesi mediterranei

E' su questa situazione di partenza che si instaurano nel corso degli anni settanta gli elementi nuovi che, partendo da una redistribuzione brusca di potere d'acquisto internazionale a favore dell'area OAPEC, crea un interesse ribaltato verso i processi di industrializzazione nei paesi meno sviluppati del Mediterraneo, e questo interesse non coinvolgerà soltanto i paesi dell'OAPEC, ma, nell'ambito dell'evoluzione in atto dell'industria mondiale, anche i paesi non particolarmente dotati di risorse petrolifere.

E' in questa situazione dinamica che intervengono tutti i fattori dell'industrializzazione che abbiamo esaminato nel Capitolo II: le politiche di industrializzazione e l'azione dell'imprenditoria locale (pubblica e privata) e internazionale confluiscono in uno scacchiere dominato dalla problematica energetica, e producono dei cambiamenti: quali?

Vediamo cosa è successo dapprima nei PM più sviluppati (v. Tabb. 63 e 64). Dopo un ventennio di sviluppo industriale sostenuto, a partire dal 1950, caratterizzato da un tasso di sviluppo del commercio internazionale superiore al l'incremento dello stesso reddito interno, assistiamo negli anni settanta ad un rallentamento della crescita della produzione industriale dell'area OCSE. Per quanto riguarda i PM europei, flette il ritmo di crescita in Francia, in Italia, in Spagna in coincidenza con la prima crisi petrolifera, mentre in Grecia l'industria (molto meno sviluppata) continua a mantenere il suo ritmo espansivo (si veda anche la Tab. 65) Quanto alla composizione settoriale dell'attività produttiva, in generale i maggiori tassi di crescita si hanno nella fabbricazione di prodotti intermedi di base rispetto all'industria leggera, maggiormente colpita dalla decurtazione del potere d'acquisto prodotta dall'inflazione e dalla disoccupazione. Particolarmente colpita è l'industria tessile (v. Tab. 56), mentre si manifestano segni di difficoltà in molti altri settori manifatturieri, anche per gli alti costi energetici. Decresce così l'occupazione industriale mentre la seconda "crisi petrolifera" alla fine degli anni settanta rallenta ulteriormente la crescita economica dei sistemi industriali attraverso le conseguenze negative prodotte sulla bilancia dei pagamenti. La crisi depressiva di questi paesi è dimo-

strata particolarmente dall'andamento degli investimenti rispetto alla domanda globale, che negli anni settanta hanno registrato un calo relativo (v. Tabb. 67, 68, 69, 70).

Quanto alla composizione settoriale dell'attività produttiva, in generale la crisi maggiore sembra aver colpito in quei paesi l'industria leggera - per le ripercussioni negative dell'inflazione, e della disoccupazione dal lato della domanda e per gli aumenti dei costi di produzione (energetici e non) sul lato dell'offerta - rispetto all'industria dei prodotti intermedi di base. La concorrenza dei NICs (v. Tab. 71), il fattore "energia", le restrizioni creditizie imposte da politiche antinflazionistiche, il contenimento del potere reale d'acquisto del consumatore, furono tutti fattori che misero in crisi molti comparti manifatturieri, ridussero l'occupazione industriale e gli investimenti in capitali fissi, resero più attente ed aggressive le imprese di quei paesi nel ricercare sbocchi alternativi sui mercati internazionali.

In questo quadro critico per molti PM europei, quadro che dopo la cosiddetta seconda "crisi energetica" del 1979 ha rafforzato i suoi connotati recessivi, si inserisce la nuova strategia di industrializzazione dei PM in via di sviluppo, di cui abbiamo esaminato nel Capitolo II i fattori cruciali.

Per i paesi esportatori di petrolio si è trattato di impostare una politica di diversificazione sia della produzione interna che, in prospettiva, delle esportazioni rispetto alla monoprodotto petrolifera. In molti di tali paesi l'esistenza di due vincoli particolarmente stringenti (scarsa offerta di lavoro e scarsa offerta di terreno agricolo coltivabile) rendeva la scelta verso l'industrializzazione "downstream" ad alta intensità di capitale quasi inevita-

bile, unitamente allo sviluppo di tutte le attività ausiliarie (industrie complementari, infrastrutture, servizi produttivi). (2) Nella consapevolezza della natura esauribile delle risorse petrolifere, sempre più deciso è stato l'impegno a diversificare rapidamente la produzione non agricola, prima dell'esaurimento completo delle riserve petrolifere finora conosciute (mettendo simultaneamente in atto politiche di conservazione tese a controllare il ritmo di sfruttamento dei giacimenti di grezzo). Si può parlare in tal caso di strategia dell'industrializzazione export-substituting (3), per sottolineare che, sia pur nel lungo periodo, le nuove specializzazioni dovranno aprire nuove capacità esportative per i paesi produttori finora dipendenti quasi esclusivamente dalle vendite di petrolio (v. Tab. 72).

Generalmente questa strategia di diversificazione ha favorito in primo luogo la creazione di un'industria basata sulla trasformazione a valle degli idrocarburi. Questo tipo di evoluzione non era completamente nuovo nei paesi produttori di petrolio, ma non aveva trovato sufficiente spazio a causa del mancato controllo nazionale sull'uso delle risorse petrolifere, nelle mani delle compagnie multinazionali, e per le insufficienti dotazioni finanziarie di cui disponevano i paesi petroliferi per affrontare un cambiamento di tali

(2) v. ad es. R. Hablützel, "Issues in economic diversification for the oil-rich countries" in Finance & Development, June 1981, p. 11.

(3) v. A. Aluasrawi, "The Opec and the Strategy of Export-substituting Industrialization", in OAPEC Review, April 1978.

dimensioni. E che si sia trattato di una vera e propria rivoluzione lo attesta il tasso di aumento degli investimenti nell'ultimo decennio, che ha sfiorato il 50% annuo per molti paesi; gli investimenti sono arrivati a superare in alcuni casi il 60% del PIL.

Lo sforzo per la diversificazione è notevole, anche se le statistiche sulla struttura industriale ancora non lo registravano alla fine degli anni settanta se non in pochi casi (v. Tab. 73). E' vero infatti che spesso questi investimenti, nel periodo successivo al 1973, hanno privilegiato la realizzazione di infrastrutture, traducendosi perciò in una espansione dell'attività di costruzione, mentre il tempo di gestazione di nuovi investimenti industriali ha richiesto a volte un allungamento delle fasi preliminari, sia per la necessità di provvedere appunto alle infrastrutture indispensabili, sia per le difficoltà proprie di riuscire a coinvolgere direttamente o indirettamente il mondo imprenditoriale occidentale in investimenti che hanno tutto il sapore di delocalizzazione produttiva.

La strategia dell'industrializzazione "downstream" ha seguito l'obiettivo primo di far attribuire al paese stesso quel valore aggiunto che si produce nelle successive fasi di lavorazione della materia prima "idrocarburi", e che normalmente viene attribuita alle imprese dei paesi industrializzati ove tali operazioni sono condotte, cioè in prossimità dei grandi centri mondiali di consumo. Non molto diversa è la strategia in altri settori che pur non facendo parte della catena verticale della trasformazione del petrolio, con l'energia hanno un rapporto diretto per l'elevata incidenza del suo consumo (acciaio, alluminio, cemento), anche se alcuni di

dipendono essi/ dall'importazione delle materie prime di base (è il caso dell'alluminio e, a volte, dei minerali necessari per l'acciaio). Rientrano così in questa stessa strategia gli investimenti nel settore minerario dei fosfati in Marocco e in Tunisia e l'industrializzazione a valle per la produzione di fertilizzanti, che si incrocia con l'analogo sbocco scaturibile dalla petrolchimica. Così pure la siderurgia magrebbiana può assumere il segno di una trasformazione a valle delle ricchezze di minerale di ferro del Nord Africa, usufruendo dei vantaggi delle tecnologie che utilizzano il gas, anziché il tradizionale altoforno, per l'ottenimento di prodotti ad ampia utilizzazione industriale (anche per gli acciai speciali).

Ma la spinta all'industrializzazione, che dirompente si è manifestata sulla scia dello sfruttamento massiccio delle risorse naturali, si è poi gradualmente estesa anche a settori diversi da quelli "resource-oriented", per cercare di espandere tutte le industrie manifatturiere possibili, rivolgendo la produzione al mercato intero o a quello estero, verso i PM confinanti o i grandi mercati delle economie industrializzate.

Naturalmente i segni prevalenti di questa evoluzione nell'attività manifatturiera richiedono qualche riflessione.

Raffinazione del petrolio, petrolchimica, siderurgia, e ancora cantieristica e mezzi di trasporto, son tutte voci di uno sviluppo ad alta intensità di capitale, ad elevato impiego di manodopera qualificata, che richiede un'intensa attività di Ricerca & Sviluppo. A sua volta tutto ciò preme per un progresso sostanziale di tutte le attività for

mative ad elevato contenuto tecnico per provvedere alla graduale sostituzione dei lavoratori stranieri che a tutti i livelli intervengono nella fase di avviamento dei nuovi investimenti.

Pur trattandosi di una industrializzazione non rivolta al procacciamento immediato di beni di consumo o comunque al diretto miglioramento del livello di vita, è chiaro comunque che i cambiamenti che esso comporta non potranno mancare di avere effetti "industrializzanti" sulle società civili locali, anche modificando il comportamento sociale ed economico, e favorendo indirettamente la creazione di condizioni atte ad uno sviluppo di altre forme di manifatture, più direttamente rivolte al mercato locale (e ciò sarà tanto più vero quanto maggiore spazio verrà lasciato alla piccola e media imprenditoria nel colmare il vuoto lasciato dal processo sbilanciato di industrializzazione "capital intensive").

Ma in che misura questo sviluppo industriale nei settori di base ora menzionati modifica il quadro della specializzazione internazionale nel Mediterraneo o produce conflitti in questo stesso ambito, conflitti generati da eccesso di produzione rispetto alla capacità di assorbimento del mercato mondiale? A quali condizioni un'industrializzazione di questo tipo può avere successo nei PM che la attuano? Fino a che punto essa riesce ad essere una strategia "export-substituting"? Ed è essa attuabile anche in altri PM in via di industrializzazione non petroliferi oppure questi ultimi debbono cercarsi una via più originale?

3.3. Sviluppo industriale e commercio estero: alcune riflessioni.

Prima di avviare ipotesi circa il futuro possibile dell'attività industriale nei PM emergenti, è necessario verificare se i fattori dinamici fin qui esaminati si siano tradotti in una modificazione della struttura degli scambi dei più importanti prodotti industriali, evidenziando perciò una precisa evoluzione della specializzazione internazionale nell'area.

Gli scambi inframediterranei sono sensibilmente aumentati in percentuale rispetto agli scambi mondiali nel periodo dal 1966 al 1979 (dal 21,3% al 24,4% per le importazioni, e dal 24,4% al 26,8% per le esportazioni). Questi dati, tuttavia, nascondono una realtà ben più complessa, ove gli scambi fra i vari gruppi dei PM hanno una entità e una dinamica molto diversa. (4). Mentre sembra infatti che il commercio fra i PM europei sia consistente e in aumento rispetto al commercio con tutto il mondo, di quasi irrilevante entità (in senso relativo) è quello fra i PM arabi, che segna addirittura una tendenza alla diminuzione (v. Tabb 74 e 75). Quanto agli scambi fra PM europei e arabi, Papayannakis stima una

(4) Questi dati sono dedotti da M. Papayannakis, "Relations économiques intra-méditerranéen", Expertise No. 8, PLAN BLEU. La definizione usata da Papayannakis per PM, tuttavia, è soltanto relativa allo stato di paese rivierasco, e non coinvolge molti paesi che dovrebbero essere inclusi per ragioni di logica economica, oltre che politica, nel più ampio contesto dei rapporti infra-mediterranei.

flessione sia per le importazioni reciproche (dal 39,7% al 35,1%) che per le esportazioni (dal 39,3% al 36,4%).

Evidentemente ciascun gruppo di PM stabilisce relazioni commerciali privilegiate non tanto all'interno dell'area mediterranea ma generalmente con i paesi industrializzati (e tra questi in primo luogo con la Comunità Europea), e ciò vale sia per i PM della costa nord che per quelli della costa sud.

Se infatti abbandoniamo questo concetto fisico del commercio fra le rive del Mediterraneo per riferirci ad aggregati regionali più significativi, si nota che ad es. i paesi appartenenti alla Lega Araba nel 1979 esportavano il 35% dei loro prodotti nella Cee (la percentuale era ben del 51,2% nel 1972), mentre importavano il 43,9% del loro fabbisogno di merci estere dalla stessa Cee (contro il 42,7% del 1972). (5) La diminuzione del ruolo della Cee come sbocco commerciale dei paesi arabi è probabilmente da attribuire al ruolo crescente degli Stati Uniti e del Giappone come mercati del petrolio arabo, mentre l'aumentata influenza delle importazioni dall'Europa comunitaria sottolinea il grado di interesse che riveste la penetrazione commerciale dei paesi europei nei mercati dinamici del mondo arabo.

Nonostante la consistenza notevole degli scambi interregionali fra Europa comunitaria e mondo arabo, essi hanno una struttura basata su di una netta ripartizione di compiti (v. Tabb. 76 e 77).

(5) Dati EUROSTAT.

In primo luogo, per quanto riguarda gli scambi agricoli, i maggiori flussi si stabiliscono non tanto fra i paesi dell'area mediterranea "strictu sensu" sia della costa sud che della costa nord, ma tra di essi (con una eccezione per la Francia) e l'Europa centro-settentrionale, in quanto i PM sono per lo più offerenti in concorrenza tra di loro per lo stesso genere di prodotti della terra, i prodotti tipicamente mediterranei. Diviene perciò difficile individuare elementi di complementarità in questa agricoltura "da esportazione" fra i paesi rivieraschi, se non per taluni sottosettori specifici o per un coordinamento nel calendario annuale dei raccolti, e comunque con risultati alquanto marginali rispetto ai rapporti prevalenti fra i PM.

Ma ciò che più conta ai fini del nostro studio è l'eterogeneità dell'interscambio non agricolo. Per i PM in via di sviluppo registriamo infatti un disavanzo non agricolo di notevoli dimensioni (v. Tab. 78) che è compensato dalle esportazioni petrolifere solo nei paesi dell'OAPEC (e non sempre). Diversa è la situazione per i paesi europei ove, pur con varietà di situazioni a seconda del loro grado di industrializzazione, le esportazioni di manufatti svolgono un ruolo decisivo.

Nei PM in via di sviluppo registriamo ovviamente, in taluni casi, l'importanza preponderante delle esportazioni petrolifere, nonchè un certo ruolo delle esportazioni di altri prodotti di origine minerale per altri paesi.

Per un quadro generale del tipo di struttura esportativa dei PM abbiamo riportato nella Tab. 79 un confronto fra la composizione delle esportazioni relative al 1960 e al 1978.

Le modificazioni nella struttura esportativa dei PM

riflettono adeguatamente alcuni cambiamenti di fondo che nel lungo periodo si sono manifestati, specialmente attraverso l'aumento della quota delle vendite di prodotti petroliferi nei paesi esportatori di grezzo, nonché alcune modificazioni minori in altri paesi. Ci riferiamo in quest'ultimo caso all'aumento della quota dell'industria tessile e dell'abbigliamento in Grecia, in Portogallo, in Marocco, in Tunisia, in Egitto, in Giordania, in Turchia.

Corrispondentemente diminuisce la quota di questo ultimo settore in Francia e in Italia, mentre aumenta consistentemente la vendita di prodotti meccanici. In generale si segnalano modesti incrementi della quota delle esportazioni di prodotti meccanici anche in molti PM in via di sviluppo anche se si tratta di percentuali ancora modestissime, e comunque con rilevanti eccezioni. La Tab. 79 tuttavia non può rendere conto delle trasformazioni recenti causate dai fattori esaminati nel Cap. II, che hanno manifestato gran parte dei loro effetti in molti PM in via di sviluppo soltanto nel corso degli anni settanta.

Nelle Tabb. da 80 a 87 abbiamo riportato la dinamica recente delle esportazioni di alcuni PM, sia europei che extra-europei, relativamente ad alcuni prodotti manufatti, rispettivamente per gli anni 1976 e 1980. I valori, espressi a prezzi correnti sono solo in parte significativi, ma allo stesso tempo ci permettono interessanti considerazioni sulla effettiva incidenza delle politiche di industrializzazione in atto rispetto alla dinamica della divisione internazionale del lavoro industriale.

Sostanzialmente di modesta entità sono le esportazioni di prodotti meccanici e di mezzi di trasporto da parte

dei PM in via di sviluppo, anche se hanno registrato nel quinquennio indicato tassi di sviluppo a volte elevati (si sono decuplicate in Libia, sono aumentate di 7 volte in Marocco, di 6 volte in Tunisia) (v. Tab. 88).

Quanto alle esportazioni di prodotti manufatti più tradizionali per i paesi in via di sviluppo, la situazione è la seguente: per i prodotti tessili in generale (v. Tab. 80) risultano essere attivi esportatori particolarmente la Turchia, il Marocco, la Tunisia, l'Egitto, nonché i PM europei. Tuttavia non sembra che la dinamica delle vendite segni un andamento recente positivo, ma registriamo addirittura un certo calo in valore particolarmente accentuato per l'Egitto, ma comunque presente in tutti gli altri paesi. Per le calzature (v. Tab. 81) le esportazioni hanno un certo rilievo soltanto per il Marocco e per la Tunisia (con un andamento discretamente dinamico), ma comunque non tale da modificare la struttura generale degli scambi del settore, che basa la sua produzione su ben altri fornitori; i PM europei si presentano in questo senso più avvantaggiati rispetto agli altri paesi dell'area, anche se possono risentire di una concorrenza proveniente da altri paesi in via di sviluppo.

Per le esportazioni di prodotti in cuoio e pelli (v. Tab. 82) si assiste nuovamente ad un certo dinamismo delle esportazioni del Marocco e della Tunisia, nonché dell'Egitto, mentre diminuisce il ruolo dell'Algeria. Si tratta comunque di un settore di importanza minoritaria.

Possiamo perciò concludere che, per quanto riguarda i settori manifatturieri tradizionali, e comunque per tutti quei prodotti che rifletterebero una struttura industriale diversificata, i riflessi sul commercio internazionale causa

ti dalle politiche di industrializzazione sono modesti e interessano in prima misura paesi quali il Marocco e la Tunisia. Complessa risulta immediatamente la situazione dell'Egitto, che manifesta andamenti contraddittori, mentre il caso della Turchia evidenzia una scarsa dinamica commerciale dell'industria turca nei mercati internazionali, nonostante l'importanza dell'attività manifatturiera nell'economia di questo paese.

Ma veniamo ora ad esaminare i settori più direttamente coinvolti dalla dinamica evidenziata nel Cap. II, che trova nel fattore "energia" il suo fondamento primario. Nella Tab. 83 abbiamo riportato il commercio di combustibili, lubrificanti e materiali assimilati da parte di alcuni PM esportatori. Data l'incidenza delle esportazioni petrolifere in questa categoria, non poteva non spiccare il ruolo dei PM in via di sviluppo, in primo luogo della Libia, dell'Algeria, dell'Egitto e della Siria (non sono indicati gli altri paesi dell'OAPEC soltanto perchè l'elenco della tabella si riferisce soltanto ai PM rivieraschi). Ma ai fini di una valutazione dei riflessi della "income explosion" dei paesi petroliferi sul processo di industrializzazione è ben più interessante analizzare l'andamento di altri settori produttivi. Abbiamo preso in considerazione come sufficientemente rappresentativi tre settori: la chimica, la siderurgia e la produzione di fertilizzanti.

Nella Tab. 84 sono state indicate le esportazioni di prodotti chimici di alcuni PM rivieraschi rispettivamente nel 1976 e nel 1980. Spicca il ruolo della Tunisia che ha più che duplicato le sue vendite all'estero di tali prodotti nel quinquennio indicato, mentre tutto sommato modesto è il

ruolo dell'Algeria, anche se in fase crescente. Consistente è anche il ruolo della Libia e del Marocco, mentre in grave crisi è la posizione sia dell'Egitto che della Turchia. Complessivamente, comunque, la quota dei PM comincia ad avere una certa consistenza, sia pur modesta rispetto alle esportazioni chimiche di altri paesi dell'area. Valutando la consistenza delle vendite all'estero di prodotti chimici nel 1980 dei maggiori paesi industrializzati e dei paesi in via di sviluppo che direttamente o indirettamente convergono nell'area mediterranea (v. Tab. 89) si può senz'altro giudicare minima la quota dei PM in via di sviluppo; tuttavia la sua consistenza è comunque rilevante, la dinamica nei singoli paesi è accentuata, e i fattori evidenziati in precedenza fanno presagire la possibilità di un aumento potenziale delle vendite dei PM in via di sviluppo, che non potrà evitare di porsi in concorrenza con le esportazioni dei paesi industrializzati, sia pur per taluni comparti specifici della petrolchimica.

Analizzando un settore specifico della chimica, quello dei fertilizzanti manufatti, si evidenziano alcune pressioni espansive in taluni PM (in primo luogo in Tunisia) (v. Tab. 85), che si associano ad una tradizionale attività esportatrice nel campo dei fertilizzanti non lavorati (v. Tab. 86). Se confrontiamo le esportazioni mondiali di fertilizzanti manufatti anche al di là dei limiti rivieraschi della Tab. 85 (v. Tab. 89); vediamo che la consistenza delle esportazioni dei PM in via di sviluppo è ancora modestissima. I processi di industrializzazione in atto ancora non si sono tradotti in una modificazione significativa della specializzazione internazionale, come forse ci si sarebbe potuti aspettare da semplici deduzioni logiche.

Analogamente sta avvenendo nel settore siderurgico, su cui alcuni PM in via di sviluppo stanno puntando una certa attenzione attraverso consistenti investimenti. Le esportazioni di ferro e acciaio dei PM rivieraschi presentano andamenti dinamici in Egitto e in Turchia, mentre sono in profonda crisi in Algeria e praticamente inconsistenti negli altri paesi emergenti afferenti all'area mediterranea (v. Tabb. 87 e 89).

Concludendo, non sembra che i fattori dinamici individuati nel Cap. II si siano già tradotti in una modificazione della divisione internazionale del lavoro industriale, prevalendo ancora il ruolo dei "first comers" nel processo di industrializzazione. Ma gli esempi citati della chimica e della manifattura di fertilizzanti sintetici evidenziano al tempo stesso una tendenza all'ingresso nel mercato internazionale (non ancora completamente attuata) da parte dei PM che stanno effettuando investimenti in questi settori. Potrà permanere costante una struttura del commercio internazionale di questi prodotti, una volta che si siano consolidate le attività industriali nei nuovi comparti manifatturieri?

3.4. Settori produttivi, energia e localizzazione industriale: la dimensione mediterranea.

Se le modificazioni in atto nella struttura del commercio internazionale dell'area mediterranea non registrano ancora i mutamenti nella composizione dell'attività produttiva nei singoli paesi della regione, specialmente per quanto riguarda lo sviluppo manifatturiero, è giusto chiedersi se le direzioni da noi in precedenza individuate per questi cam

biamenti abbiano valore solamente teorico o si siano tradotte in processi concreti di evoluzione dei singoli sistemi produttivi. Non c'è altro modo per verificare il significato di queste nostre ipotesi di dinamica dell'attività industriale se non approfondendo i settori specifici coinvolti dai processi di industrializzazione basati sul fattore "energia", cioè:

- i) la raffinazione del petrolio;
- ii) la petrolchimica;
- iii) le produzioni industriali ad alto consumo energetico (abbiamo scelto a titolo esemplificativo l'acciaio e l'alluminio).

Rinviamo al paragrafo successivo una valutazione complessiva sulla tipologia dei processi di industrializzazione in atto, cercheremo qui di analizzare per alcuni comparti specifici i vantaggi e gli svantaggi economici che interagiscono sull'espansione di nuove specializzazioni produttive nei PM in via di sviluppo. Gli elementi concreti che ne scaturiranno ci permetteranno di avere una comprensione ben più realistica del problema.

a) Raffinazione del petrolio

Fino alla seconda guerra mondiale la raffinazione del petrolio veniva realizzata in prossimità dei luoghi di estrazione del grezzo, ma da allora fino a metà degli anni settanta le compagnie petrolifere delocalizzarono l'attività di raffinazione nei luoghi di maggiore consumo del petrolio. Mentre infatti nel 1955 il commercio internazionale di comu-

stibili era per il 49,7% relativo al grezzo, e per il 29,5% relativo al petrolio raffinato, nel 1977 il primo era salito fino al 72%, mentre il secondo si era ridotto al 15,5% (6). Nel Mediterraneo questo mutamento portò alla concentrazione delle operazioni di raffinazione in paesi ad elevata intensità di consumo, quali l'Italia, la Francia e poi la Spagna e la Grecia.

Tuttavia la politica recente dei paesi produttori di incoraggiare la delocalizzazione delle raffinerie verso i luoghi di produzione ha invertito questa tendenza. Nel 1973 si stimava che la capacità installata di raffinazione nei soli paesi dell'OAPEC fosse pari al 3,4% della capacità mondiale; nel 1979 la stessa stima è salita fino a circa il 4% e tale percentuale (riferita a tutti i paesi medio-orientali rispetto al totale delle economie di mercato) potrebbe raggiungere il 6,8% nel 1985 e il 10% nel 1990 (7).

Nel Cap. 2 riportammo le stime al 1984 della capacità di raffinazione di alcuni paesi dell'OAPEC (si rinvia alle indicazioni statistiche del paragrafo 2.2. per quanto riguarda le iniziative in atto per il settore della raffinazione).

I paesi appartenenti alla Lega Araba attualmente dispongono di 40 raffinerie, con una capacità complessiva installata pari a 3.366.000 barili/giorno. Per i paesi dell'OAPEC

(6) v. L. Lang, op. cit., p. 200 (nota 38).

(7) v. L. Turner e J.M. Bedore, "Middle East Industrialization. A Study of Saudi and Iranian Downstream Investments", Saxon House, 1979, pp. 70-71.

si stima una capacità di raffinazione pari a 2.985.000 barili/giorno, che raggiungerà i 4.200.000 nel 1985 e i 5.6061.000 nel 1980. (8)

I vantaggi comparati che avrebbero le nuove localizzazioni nei paesi produttivi consistono essenzialmente nella sicurezza dell'approvvigionamento e, taluni sostengono, nel prezzo più basso di acquisto del grezzo. E' possibile inoltre che le nuove raffinerie utilizzino diverse tecnologie che, se da un lato migliorano la qualità dei prodotti, dall'altro sono a maggiore intensità sia di capitale che di consumo energetico (due motivi ancora a vantaggio della delocalizzazione verso i paesi petroliferi).

Sul piano degli svantaggi dobbiamo tuttavia segnalare i maggiori costi sia di investimento che di esercizio che si sostengono per il momento nei paesi produttori mediterranei, che potranno essere risolti soltanto attraverso un miglioramento dell'efficienza organizzativa e uno sviluppo di industrie complementari in grado di produrre i necessari inputs per l'attività di raffinazione.

Il vantaggio citato del più basso prezzo di acquisto del grezzo non ci sembra tuttavia rilevante, in quanto sarebbe compensato dalla perdita per il paese esportatore per non aver venduto sul mercato internazionale il grezzo al prezzo corrente.

Un aspetto rilevante nella definizione dei costi e

(8) v. Ali Khalifa Al Sabah, "Trade and Industry: the case for Downstream Development of Oapec Countries", ciclostilato, p. 5.

dei benefici della delocalizzazione delle raffinerie è il costo del trasporto. Come è noto il costo di trasporto del grezzo ha subito un forte ribasso attraverso il ricorso alle "superpetroliere" (VLCC), e si stima che questo costo sia inferiore per lo meno per il 50% rispetto a quello che si deve sostenere per il trasporto in cisterne più piccole, che sono quelle attualmente utilizzabili per il raffinato. Naturalmente vi è un crescente interesse sia ad abbassare il costo del trasporto anche nelle piccole petroliere, che ad aumentare le dimensioni delle cisterne per il raffinato. Ma è anche vero che l'uso di navi troppo sovradimensionate per il trasporto del raffinato inserirebbe un elemento di rigidità eccessivo rispetto alla commercializzazione del prodotto, data la necessità in tal caso di disporre nei mercati di vendita di attracchi portuali adatti ad ospitare le superpetroliere e l'opportunità di distribuire il raffinato in stretta aderenza all'intensità di domanda finale.

E' improbabile però che lo svantaggio del costo del trasporto abbia rilevanza per trasporti di limitata lunghezza, quali sarebbero quelli all'interno dell'area mediterranea. In ogni caso è chiaro che le raffinerie dell'Europa meridionale (Spagna, Francia, Italia e Grecia) dovranno subire la concorrenza delle nuove installazioni della riva sud del Mediterraneo. Come si risolverà questo evidente contrasto di interesse?

Sul piano economico, sempre che non si ricorra a difese protezionistiche (di tipo tariffario o non), sarà l'efficienza relativa a dettare la preferenza ora all'una ora all'altra localizzazione, anche se è prevedibile comunque una sostanziale riduzione dell'attività di raffinazione

nel Mediterraneo settentrionale.

Esiste comunque anche uno spazio per una "specializzazione" concordata per limitare la raffinazione nei paesi produttori all'ottenimento di alcuni prodotti di base della raffinazione, lasciando agli impianti installati nei grandi centri di consumo il completamento del ciclo per ottenere prodotti con le richieste specifiche.

La forza contrattuale reciproca dei paesi produttori e delle compagnie petrolifere sarà probabilmente decisiva nel determinare l'assetto definitivo, anche se è improbabile che si possa definire a priori una determinata posizione di equilibrio.

b) Petrolchimica

Altro settore coinvolto nella logica della industrializzazione "downstream", cioè della trasformazione a valle delle materie prime di tipo petrolifero, è quello estremamente complesso della petrolchimica, in cui recentemente con sempre maggiore insistenza si avviano i PM produttivi di petrolio. La divisione internazionale del lavoro prevalente in questo comparto fino agli inizi degli anni settanta concepiva la complessa catena produttiva della petrolchimica come un processo sostanzialmente integrato e concentrato nei paesi industrializzati, salvo decentrare in parte nei paesi in via di sviluppo più popolosi quelle attività "postchimiche" per la produzione di beni di consumo. (9) La delocaliz-

(9) v. E. El Zaim, "Modèle d'industrie et division internationale du travail dans le domaine de la pétrochimie in Développement et Progrès Socio-économique, No. 1, 1979, pp. 20 e segg.

zazione prevalente di quest 'ultima appendice "post-chimica" è conseguenza sia della relativa autonomia tecnologica d

processi industriali rispetto alla catena petrolchimica vera e propria, che da caratteristiche che la rendono adatta ad una sua ubicazione in prossimità dei luoghi di consumo (secondo un'ottica di sostituzione delle importazioni), per facilitare una penetrazione commerciale altrimenti difficile, e per la maggiore intensità di lavoro delle sue lavorazioni (perciò più adatta in paesi con abbondanza di manodopera e salari più bassi).

Ma le fasi anteriori che dalla raffinazione del grezzo e del gas naturale procedono nel trattamento di base, intermedio e finale per l'ottenimento di fibre sintetiche plastiche, gomma sintetica, e tutta una gamma vastissima di sottoprodotti (vernici, esplosivi, medicinali, detersivi e solventi), sono restate per lo più concentrate, fino al 1973, nei paesi industrializzati.

Dopo il 1973 le pressioni per una delocalizzazione verso i paesi dell'OPEC di sezioni del processo produttivo petrolchimico furono consistenti, ma il decentramento non fu avviato con rapidità. Numerosi sono gli elementi che intervengono nella ubicazione di questa industria. La ragione prima della concentrazione di questi processi nei paesi industrializzati risiedeva nella possibilità esistente fino al 1973 di approvvigionamento a buon mercato delle materie prime di origine petrolifero, mentre la vicinanza delle raffinerie, anch'esse ubicate negli stessi paesi, agevolava l'alimentazione con i materiali più usati nelle prime trasformazioni (nafta, gasolio, GPL o etano).

L'aumento dei costi della materia prima di parten

za, così come ha reso conveniente delocalizzare l'attività di raffinazione, ha permesso di prendere in considerazione il decentramento anche della petrolchimica, che si potrebbe così servire anche dell'altra fonte energetica preziosa per questo genere di produzione, il gas naturale, le cui difficoltà di trasporto sono ben note.

Nuovamente occorre distinguere i vantaggi e gli svantaggi della delocalizzazione dei processi petrolchimici verso i PM petroliferi, tenendo presente che i paesi della Comunità Europea possiedono una sviluppata industria petrolchimica, per cui una dinamica di decentramento verso altri PM comporta un adeguamento non indifferente della struttura industriale dei paesi europei.

Tra i vantaggi a favore della delocalizzazione troviamo l'abbondanza delle forniture degli inputs essenziali e le disponibilità finanziarie che permettono di poter sostenere ingenti investimenti (10). Fra questi fattori favorevoli decisiva è, come abbiamo già accennato, la possibilità di sfruttare le riserve di gas naturale, e l'ubicazione di questa risorsa svolge un ruolo fondamentale nella determinazione della geografia delle convenienze per la delocalizzazione di molti processi petrolchimici. Lo sfruttamento del gas naturale può infatti alimentare la produzione di tutta una serie di prodotti petrolchimici : ammoniaca, urea, solfato di ammonio, e altri fertilizzanti, nonché metanolo, etilene, propilene, carbone nero, petrolproteine.

Un altro argomento che rafforza la convenienza al-

(10) v. L. Turner e J.M. Bedore, op. cit., p. 76.

la delocalizzazione della petrolchimica è dato dal fatto che l'attività stessa di raffinazione sta subendo un analogo spostamento (e la relazione stretta tra l'ubicazione della raffinazione e l'ubicazione della petrolchimica è stata già sottolineata).

Fra i fattori sfavorevoli abbiamo nuovamente i più elevati costi di investimento, di esercizio e di trasporto, nonché le eventuali difficoltà di commercializzazione dei prodotti.

Oltre al ruolo della disponibilità quantitativa di gas naturale, occorre valutare l'incidenza del prezzo del gas stesso. Secondo stime condotte dall'UNIDO, il limite massimo per rendere conveniente l'ubicazione di impianti ad es. di ammoniaca e di metanolo nei paesi produttori di gas naturale è di \$ 2,50 per milione di Btu. (11)

Resta comunque da confrontare questo indubbio vantaggio che lo sfruttamento locale del gas avrebbe per lo sviluppo dell'industria petrolchimica con il fatto che le possibilità di commercializzazione dei prodotti petrolchimici non sono tali da immaginare uno sfruttamento pieno della nuova capacità di produzione. Apparentemente buone sono le prospettive di mercato per il metanolo dei PM petroliferi, data la forte tendenza all'intensificazione della domanda mondiale (da 12 milioni di tons nel 1980 si stima un volume di 29 milioni di tons per il 1990) (12), e tenendo conto sia dei

(11) v. Unido, "The industrial uses of associated gas", documento presentato al Simposio di Algeri, pp. 120-121.

(12) v. OAPEC, Bulletin, July 1980, p. 7.

vantaggi concorrenziali che il prodotto ottenuto dal gas avrebbe rispetto alle metodiche tradizionali basate sulla nafta, che del suo basso costo di trasporto e della struttura del mercato (con scarse barriere all'ingresso di nuovi produttori). Ma altrettanto non può dirsi dell'etilene, ove si ha già un eccesso di offerta sul mercato internazionale e più elevata è l'incidenza del costo del trasporto. Non buone sono le prospettive nemmeno per il butadiene e per il carbone nero.

Un eccesso di capacità produttiva rispetto alle possibilità di smercio di molti prodotti petrolchimici si riscontra già in molti paesi industrializzati e, di fronte alla crisi operante per molte aziende del settore, un ulteriore aumento di offerta proveniente dai PM petroliferi potrebbe solo acutizzare il problema, se essi orientassero la propria offerta di prodotti petrolchimici prevalentemente nei paesi dell'OCSE, ed in particolare nei paesi europei. Ma ci sono avvisaglie che la commercializzazione si faccia molto più articolata, orientandosi anche verso nuovi mercati quali il Sud Est Asiatico, l'Africa e i mercati arabi non petroliferi, utilizzando le agevolazioni creditizie che i paesi fornitori potrebbero concedere. Assistiamo intanto ad una coincidente strategia di delocalizzazione da parte delle multinazionali giapponesi per quanto attiene alle fasi a valle della produzione petrolchimica e delle operazioni "post-chimiche", strategia che interesserebbe prevalentemente i paesi del sud-est asiatico (in questi ultimi comparti si tratta di settori a maggiore intensità di lavoro). Il contrasto evidente si creerebbe a questo punto tra la petrolchimica giapponese, fortemente integrata in senso verticale, e la inci-

piante petrolchimica dell'OAPEC, e ciò è anche funzione della dipendenza del Giappone dal petrolio medio-orientale. Si può senz'altro concludere quindi che la dinamica della delocalizzazione in questo comparto sarà fortemente condizionata dalle convenienze di costo e dalle prospettive di mercato.

Va comunque sottolineato che spesso l'ingresso dei PM petroliferi nel campo della petrolchimica si riferisce alla trasformazione di base dei prodotti della raffinazione e raramente tocca anche la trasformazione intermedia o ancor più quella finale (con eccezioni significative tuttavia in Arabia Saudita e in Irak). Infatti man mano che procediamo nella trasformazione a valle nella catena della petrolchimica, la capacità di innovazione tecnologica, l'attività di ricerca, la qualità della produzione risultano di crescente importanza nel determinare la competitività internazionale della produzione, ed è evidente perciò che i PM petroliferi si trovino rispetto a questi elementi in posizione di svantaggio come "late-comers" rispetto ai paesi industrializzati.

Ma se questo pone un limite allo sviluppo della petrolchimica, come è dimostrato anche dal ritmo col quale i nuovi investimenti nel settore vengono realizzati, ciò significa anche che le risorse di gas naturale continueranno ad essere in gran parte ancora sottoutilizzate (e ciò vale anche di fronte alle più ottimistiche previsioni circa lo sfruttamento locale) rendendo conveniente verificare le possibilità della commercializzazione internazionale del gas.

Come è noto il gas naturale si può trasportare in due modi: in forma liquida (GPL) o in forma gassosa (con gasdotti). E' stato stimato recentemente che il costo del gas nella seconda forma risulta più conveniente per i paesi eu-

ropei rispetto al gas liquido, fatte certe ipotesi sul prezzo di vendita del gas naturale alla fonte. (13) Nasce perciò la convenienza di poter disporre di una rete di gasdotti che permettano l'accesso a questa risorsa da parte di un vasto numero di paesi, con il Mediterraneo avente la funzione di mezzo di trasporto fondamentale. E' solo qui il caso di ricordare i progetti in corso di definizione o di costruzione: il gasdotto tra l'Algeria e l'Italia è a tutti ben noto; possibilità possono esistere per un collegamento diretto tra l'Algeria e la Spagna e/o la Francia, così come è fattibile un collegamento transadriatico che porti il gas algerino dall'Italia verso la Grecia; altro gasdotto potrebbe ambiziosamente collegare il Golfo Arabo attraverso la Turchia e la Grecia con l'Europa australe.

A ciò si aggiunga la possibilità di una consistente modificazione nel trasporto del petrolio: dopo l'era delle superpetroliere, che costituivano la naturale risposta all'insicurezza medio-orientale in prossimità dell'area del

(13) Il costo del GPL è molto elevato poiché deve passare attraverso due operazioni industriali, la prima di liquefazione del gas naturale e l'altra, nel paese di consumo, di ritrasformazione nella forma gassosa. Naturalmente il confronto fra l'esportazione di gas in forma liquida o con gasdotto ha senso solo entro limiti geografici ristretti, quali ad es. dai PM petroliferi fin verso l'Europa occidentale, mentre non ha alcun rilievo pratico per il collegamento con mercati ben più lontani quali l'America settentrionale o l'Estremo Oriente. Per le stime di cui si fa cenno nel testo si veda G. Bonfiglioli e F. Cima, "Economics of Gas Utilization in Different Fields", documento presentato al Simposio di Algeri dell'OAPEC.

conflitto arabo-israeliano, non mancano motivi per una inversione di tendenza proprio per la creazione di nuove condizioni di instabilità politica e di conflittualità nel G^ol^od^o A^or^ob^o, senza contare l'incognita sudafricana. Di qui le spinte ad una diversificazione dei tracciati per il trasporto, che nuovamente convergono, attraverso nuovi oleodotti, verso il Mediterraneo. Il petrolio medio-orientale nuovamente, tramite Turchia o tramite Egitto si orienterà verso il Mediterraneo, che gradualmente riacquisterà una importanza maggiore rispetto alla circumnavigazione africana.

Ne deriva perciò un quadro di condizioni di disponibilità di risorse di petrolio e di gas naturale nell'ambito della macro-regione mediterranea ivi compresa l'Europa comunitaria, estremamente complesso e articolato. Fenomeni di delocalizzazione dell'industria petrolchimica coesisteranno con accentuazione della convenienza da parte dei paesi europei industrializzati a specializzarsi in comparti petrolchimici ad elevato contenuto di ricerca e di progresso tecnologico. La disponibilità di energia, questa volta non solo in termini quantitativi ma anche qualitativi (petrolio o gas, gas liquido o in stato gassoso), sarà comunque essenziale nel comporre il quadro delle convenienze economiche nella scelta delle nuove ubicazioni dell'industria petrolchimica, così come di altre industrie ad alta intensità di consumo energetico. (14)

(14) Omettiamo qui per brevità di far riferimento ad altre fonti energetiche, dal nucleare al carbone, che evidentemente possono alterare le nostre conclusioni sulle con

c) Produzioni industriali ad alto consumo energetico

Sostanzialmente analogo al processo di industrializzazione "downstream" è quello che vede indirizzare in alcuni PM petroliferi gli sforzi per una diversificazione produttiva in settori ad alto consumo energetico: acciaio, alluminio e cemento sono gli esempi più significativi. Ciò non di meno in molti casi lo sviluppo di questi settori non è stato immediatamente impostato come un processo "export-substituting", per lo meno nel breve periodo, anche se non mancano eccezioni significative da parte dei paesi di modesta dimensione demografica (l'alluminio di Barh ain, l'acciaio del Qatar).

Lo sviluppo di questi settori ha spesso comportato l'aumento delle importazioni delle materie prime di base, circostanza che potrà modificarsi nel tempo in relazione all'evolversi dello sfruttamento delle risorse minerarie, un campo ancora scarsamente approfondito in molti PM;

Elementi negativi che non giocano a favore dello sviluppo di questi settori nei PM petroliferi sono prima di tutto i problemi di commercializzazione, di fronte ad eventuali saturazioni del mercato internazionale, e in secondo luogo quelli tecnologici.

Simili comparti produttivi trovano comunque una loro spinta propulsiva proprio nella domanda di industrializza

-
- /. venienze regionali della localizzazione industriale. Non ci sembra comunque che per i prossimi vent'anni la loro importanza modifichi sostanzialmente la validità delle nostre argomentazioni.

zione dei PM in via di sviluppo in generale, e riscontrano perciò a livello generale una loro convenienza economica nei programmi di infrastrutturazione che si accompagnano ad una intensificazione dell'attività costruttiva. Questo è senz'altro vero nel caso del cemento, la cui produzione si sta sviluppando in modo analogo agli altri materiali da costruzione. Ma vista in questo senso, l'espansione di tali settori è solo in parte un'attività "export-oriented", cioè lo è solo limitatamente agli sbocchi regionali, essendo per lo più rivolta in primo luogo a soddisfare la domanda interna.

In generale possiamo rilevare che la natura di questo tipo di industrializzazione non può essere facilmente etichettata in senso "local market oriented" o in senso "foreign market", se non approfondendo i singoli sotto-settori merceologici, per taluni dei quali si possono trovare delle immediate risposdenze nei mercati locali regionali (ad es. il tondino di ferro per l'attività costruttiva), mentre per altri sotto-settori l'unico sbocco possibile (in parte o in toto) è quello esportativo. In questi ultimi casi rileviamo, sempre in termini molto generali, che l'evoluzione dei costi comparati a favore dei paesi dotati di risorse energetiche abbondanti non è di per sé sufficiente in tutti i casi a favorire una espansione e una delocalizzazione di questi comparti produttivi in tali paesi, se non dopo aver compiuto un'analisi della evoluzione della domanda e le caratteristiche della restante offerta mondiale.

Più concretamente abbiamo voluto esemplificare questo tipo di argomentazioni approfondendo due casi tipici : la siderurgia e la produzione di alluminio.

d) L'industria siderurgica

La produzione di acciaio costituisce notoriamente un'attività ad alta intensità sia di energia che di capitale. Allo stesso tempo rappresenta un settore industriale generalmente considerato di importanza "strategica" per una struttura manifatturiera "solida", e comunque è stimato come essenziale per un processo di industrializzazione che coinvolga anche la produzione di beni capitali. Simili giustificazioni, spesso addotte a supporto di ingenti investimenti (specialmente pubblici) in questo comparto produttivo, non ci sembrano tutte valide in egual misura. In particolare non ci sembra che le considerazioni cosiddette "strategiche", che spesso si traducono più che altro in ragioni di "prestigio", abbiano un fondamento economico sufficiente in un mondo che intenda favorire un processo di integrazione internazionale, né crediamo che si possa ancora accettare la classificazione dei comparti industriali tra settori "industrializzanti" ed altri che non lo sono. Ciò non di meno l'elevata intensità di energia rende gli investimenti nel settore siderurgico per lo meno degni di considerazione in paesi particolarmente dotati di risorse energetiche, sulla base del semplice presupposto che l'aumento dei costi energetici potrebbe far capovolgere i vantaggi comparati rispetto alla tradizionale specializzazione internazionale nell'acciaio.

Senz'altro non si può far a meno di rilevare che la distribuzione mondiale della produzione siderurgica non riflette in alcun modo la distribuzione delle riserve di minerale di ferro finora accertate. I paesi in via di sviluppo, pur essendo titolari del 30% di tali riserve fino al

1978, non producevano lo stesso anno se non il 10% della produzione siderurgica mondiale. Elevata è la correlazione tra produzione siderurgica e grado di sviluppo dell'economia. Ma è anche vero che altrettanto importante è generalmente la correlazione tra industria siderurgica e dimensione demografica dell'economia locale, per la numerosa serie di legami che uniscono la siderurgia con altri settori produttivi (costruzioni, metalmeccanica). Generalmente non si riscontrano impianti siderurgici moderni in paesi con meno di 1 milione di abitanti, e se limitiamo l'analisi ai paesi in via di sviluppo, il limite sale fino ai 10 milioni di abitanti per impianti per la produzione di laminati, e ancora fino ai 30-40 milioni per la produzione di acciai speciali e di leghe in acciaio. Ma vi sono importanti eccezioni in queste generalizzazioni, e bisogna tenerne conto per capire il futuro della siderurgia nell'area mediterranea.

Nella Tab. 90 abbiamo riportato le previsioni al 1985 fatte dall'UNIDO circa la produzione di acciaio in alcuni PM. Notiamo così immediatamente quelle eccezioni prima indicate circa la presenza di attività siderurgiche rispetto alla dimensione demografica. L'Algeria ed alcuni stati del Golfo, ad esempio, rientrano tra i paesi che prevedibilmente avranno un ruolo non marginale nella produzione di acciaio nell'area mediterranea, anche al di là delle produzioni ordinarie, nonostante la dimensione demografica limitata.

L'attività siderurgica deve trovare ragioni sufficienti per un suo sviluppo sia sulla base delle condizioni attinenti la produzione (costi comparati) che sulla base delle condizioni di mercato (sia locale che internazionale). Per quanto riguarda le prime, esse dipendono in primo luogo dal-

la disponibilità delle risorse che entrano come principali "inputs" nel processo di fabbricazione dell'acciaio. A questo riguardo, giacimenti consistenti di minerali di ferro si riscontrano soltanto in Mauritania, in Marocco, in Algeria, in Tunisia e in Libia, mentre negli altri paesi arabi le risorse minerali di tipo ferroso sono in generale irrilevanti. Quanto alle altre risorse primarie necessarie per la siderurgia i tradizionali processi di trasformazione con altoforno o con BOS (Basic Oxygen System) richiedono un elevato impiego di carbon fossile, le cui riserve (allo stato attuale degli sfruttamenti minerali) sono concentrate nei paesi industrializzati in una percentuale superiore al 95%.

Resta perciò da verificare la possibilità di mutare le convenienze sulla base della dinamica degli altri costi di produzione, specialmente di tipo energetico, nonché salariali. Al momento attuale sembrerebbe perciò che soltanto i primi (i costi energetici) siano in grado di giustificare economicamente una specializzazione in campo siderurgico in quei PM in via di sviluppo dotati di risorse energetiche. Questa ipotesi è ulteriormente avvalorata dalla possibilità di impiegare metodi alternativi di produzione, di riduzione diretta, che sostituiscano il carbon fossile con l'abbondante gas naturale, metodo particolarmente adatto per la produzione di ferro spugnoso.

E' su questa base infatti che si prevede che i paesi arabi nel loro insieme potranno prossimamente acquisire una capacità produttiva potenziale di ferro spugnoso pari a 240 milioni di tonnellate annue. (15)

(15) v. UNIDO, "The World Iron and Steel Industry", ICIS 89, p. 82.

Queste argomentazioni ci potrebbero permettere di supporre che l'ipotesi prima avanzata di una industrializzazione in questo comparto sia la naturale conseguenza delle nuove condizioni che caratterizzano la situazione energetica mondiale. Ma se andiamo a verificare l'origine della siderurgia nei diversi PM in via di sviluppo, possiamo facilmente verificare che le ragioni che hanno portato ad una prima presenza dell'acciaio tra i tentativi di industrializzazione condotti da alcuni PM ^{vanno} / ben al di là della vicenda energetica. In Egitto, ad esempio, il primo impianto di una certa dimensione risale al 1954, in Tunisia al 1966, in Algeria al 1969 (questi tre paesi rappresentano al momento attuale il 90% della produzione di acciaio ottenuta nel mondo arabo). Le ragioni che hanno motivato il nascere di investimenti in questo comparto non sono state sempre le stesse nei vari paesi, e comunque sembrerebbe più probabile l'ipotesi di industrializzazione di tipo pesante, in sostituzione delle importazioni, piuttosto che del tipo "sostitutivo di esportazioni", quale si potrebbe dedurre dall'industrializzazione "downstream" nelle produzioni legate allo sfruttamento delle materie prime petrolifere.

Ciò spiega come mai in taluni PM la quota del settore siderurgico sulla produzione manifatturiera e sugli investimenti sia stata elevata in passato, nonostante che il ruolo delle esportazioni di acciaio degli stessi paesi sia stato insignificante.

In Algeria, ad esempio, la siderurgia ebbe un primato particolare tra le nuove specializzazioni industriali, specialmente all'inizio degli anni 70. Nel piano di sviluppo 1970-73 gli investimenti in questo comparto rappresentaro

no ben il 15,3% degli investimenti industriali algerini, ma la percentuale scese al 12,2% nel 1974-77, e nell'ultimo piano di sviluppo è solo il 5,6% del totale. Questa flessione della dinamica degli investimenti nella siderurgia non è altro che un riflesso del sovradimensionamento della capacità produttiva installata inizialmente rispetto alle possibilità di commercializzazione, come è dimostrato infatti dal diverso andamento della produzione, ben più dinamico (dal 1970 fino al 1979 la produzione si è più che triplicata, nonostante gli investimenti non abbiano avuto una tendenza espansiva).

Anche in Egitto la siderurgia iniziò con ambiziosi progetti di industrializzazione pesante, nel 1954, con l'impianto di Helwan costruito dai sovietici (che ancor oggi ha un grado di utilizzazione di poco superiore al 50% della capacità produttiva installata). Ma nuovamente è una filosofia dell'industrializzazione basata sull'industria pesante che spiega la nascita di questo settore in Egitto: nel piano degli investimenti pubblici previsti per il periodo 1957-60 ben il 75,8% di tali investimenti era concentrato nel settore metalmeccanico, e con riferimento al periodo dal 1957 al 1964-65 il 14,7% riguardò in particolare il settore della metallurgia. La produzione in questo settore non ha mancato di segnare un andamento alquanto dinamico: tra il 1973 e il 1979 si è avuto un incremento del 111,3% per la produzione di ghisa, del 58,1% per i laminati di acciaio, del 103,4% per le sezioni di acciaio e del 33,6% per i tondini di ferro. Nel 1977 il Ministero egiziano dell'industria prevedeva che il 31,6% degli investimenti industriali interessassero il comparto metallurgico, e il 7,2% quello metalmeccanico. Nel piano di sviluppo 1976-80 gli investi-

menti industriali interessavano le industrie metallurgiche per il 20,5%, oltre al 15,2% destinato al complesso siderurgico. Ma si tratta sempre di un settore rivolto per lo più al mercato interno.

In Libia la recente scoperta di importanti giacimenti di minerali di ferro nella regione meridionale del paese (zona del Fezzan) ha determinato una serie di iniziative nel settore metallurgico che prevedono anche la costituzione di un impianto siderurgico a Misurata, la cui realizzazione è iniziata nel 1979. Finora l'industria siderurgica libica è stata assolutamente modesta, limitandosi ad una piccola fabbrica di tubi a Bengasi e ad un impianto per tondini di ferro a Tripoli. Ma le previsioni per il futuro sono di un ampliamento notevole della produzione. Sono previsti nuovi stabilimenti per la produzione di tubi e laminati, venendo così incontro al crescente fabbisogno interno; lo stesso impianto di Misurata, che dovrebbe entrare in funzione nel 1985, dovrebbe raggiungere una capacità di 1,3 milioni di tonnellate annue, destinate in parte al mercato interno e in parte per l'esportazione. Siamo perciò, nel caso della Libia, in una situazione intermedia tra lo sviluppo "export-led" e quello "local market oriented". Non dissimilmente dall'Egitto il ruolo del settore pubblico nella siderurgia turca fu consistente sin dal 1950, con un'ottica completamente rivolta al mercato interno.

In Marocco tentativi di industrializzazione che interessano il settore siderurgico si stanno realizzando anche recentemente. Il nuovo impianto di Nador in corso di costruzione dovrebbe avere una capacità di produzione di 420.000 tonnellate annue, e dovrebbe entrare in funzione a partire

dalla seconda metà del 1983. La giustificazione di questo impianto è stata per ora quella di permettere la trasformazione in loco dei minerali di ferro disponibili nei giacimenti di Ait Amar e di Uixan, come primo passo per lo sviluppo di una prima forma di industria meccanica. L'ubicazione dell'impianto non è molto distante dai giacimenti carboniferi di Jerada. Le motivazioni che hanno favorito quest'investimento, perciò, non sono collegate tanto al fattore energia, quanto alla disponibilità di ferro e di carbone, nonché alla politica di industrializzazione di tipo tradizionale (sostitutiva delle importazioni).

Completamente diverso è il caso del Bahrain, ove si sta realizzando un gigantesco impianto della capacità di 4 milioni di tonnellate annue, con l'apporto finanziario internazionale di diversi gruppi privati, che hanno dato luogo alla costituzione dell'AISCO (Arab Iron & Steel Company), che dovrebbe entrare in fase produttiva nel 1985. In tal caso è il fattore energia che ha svolto il ruolo decisivo nel determinare la localizzazione dell'impianto, che in precedenza era stato progettato per la Mauritania (sulla base della vicinanza ai giacimenti ferrosi di quel paese, ma poi abbandonato in conseguenza della situazione turbolenta della regione). Il minerale di ferro verrà importato dalle regioni più diverse (Brasile, Perù, India, ecc.), mentre i vantaggi dell'attuale ubicazione saranno la disponibilità sia di gas che di agevolazioni finanziarie.

Ci sembra perciò che si possa concludere che non sempre la presenza di una consistente attività siderurgica sia derivata da una logica dell'industrializzazione "energy-intensive", ma semmai ben più frequentemente sulla base di precedenti (e nel caso del Marocco anche recenti) investimen

ti di tipo sostitutivo delle importazioni.

E' chiaro però che la cosiddetta crisi energetica può aver accentuato il ruolo di alcuni PM nel settore siderurgico, facendo apparire nuovi produttori quali la Libia e i paesi del Golfo, e avallando indirettamente politiche per l'intensificazione della produzione siderurgica anche in economie che avevano già in precedenza intrapresa questa strada.

Ma su questa direzione "export-led" dell'industrializzazione nella siderurgia da parte dei PM in via di sviluppo pesano considerazioni di carattere negativo per quanto attiene alle possibilità di commercializzazione internazionale, con un mercato mondiale saturo e una siderurgia dei paesi industrializzati già profondamente in crisi (specialmente per quanto riguarda l'Europa). Lo sviluppo della siderurgia dipende infatti sempre dal suo collegamento con i settori a valle che ne utilizzano la produzione, in particolare quello costruttivo e quello metalmeccanico. Una impostazione rivolta alle esportazioni di questo tipo di produzione nei PM non trova adeguata rispondenza in una domanda estera se non nell'ambito degli stessi paesi in via di sviluppo, ed in particolare in quelli che presentano attualmente un tasso di crescita più accelerato, dovendo però affrontare l'accanita concorrenza delle economie industrializzate, la cui esperienza in questo settore (che richiede manodopera e infrastrutture adeguate) è ben maggiore dei nuovi produttori.

E' per questo motivo che l'industrializzazione nell'acciaio, pur quando è stata pensata come "sostitutiva delle esportazioni", spesso viene rivolta in prevalenza verso il mercato interno.

C'è da chiedersi naturalmente se il mercato interno, anche nei PM più popolosi, sia sufficiente a produrre quella domanda di acciaio necessaria per usufruire delle economie di scala del settore, e così produrre con un grado di efficienza compatibile con la concorrenza internazionale. A dire il vero l'esperienza finora maturata da alcuni PM in via di sviluppo, basata su politiche protezionistiche particolarmente spinte, porta a valutazioni non molto positive a tal riguardo. Prendiamo il caso dell'Egitto.

Si valuta che una unità monetaria di produzione di acciaio in Egitto costi all'economia egiziana ben 4,8 volte di più di quanto non sia il costo a livello internazionale (16). Il grado di protezionismo di cui godono le imprese siderurgiche è elevatissimo, e costituisce l'unico motivo che giustifica spesso la sopravvivenza di questo settore, ma di certo non è sufficiente per suffragarne l'espansione (per lo meno sul piano strettamente economico).

In generale si può concludere che le considerazioni sulle economie di scala sono essenziali nell'industria siderurgica. Il costo unitario in capitale fisso in impianti di altoforni tradizionali risulta aumentare di circa il 46% passando da una capacità di 5 milioni di tonnellate annue a soli 0,6 milioni, ed ancora del 113% se scendiamo fino a 0,2 milioni di tonnellate. Tuttavia risulta che i problemi di economie di scala possano in parte essere attenuati ricorrendo a processi di riduzione diretta, che utilizzano più ade-

(16) v. G.F. Papanek, "Industrial Development in Egypt: an overview" USAID-Cairo, 1982, p. 8.

guatamente l'abbondante risorsa di gas naturale di cui sono dotati alcuni PM in via di sviluppo (17). E' in questo senso perciò che si può ancora motivare una certa posizione di vantaggio relativo da parte dei PM produttori di petrolio e di gas nel settore siderurgico, vantaggio che non mancherà di avere un qualche effetto sulla distribuzione mondiale di tale produzione, specialmente in presenza di una domanda dinamica di prodotti siderurgici da parte del mercato locale e (sottolineiamo) regionale.

e) Il caso dell'alluminio

Ancor più rappresentativo delle possibilità di industrializzazione nei PM dotati di risorse energetiche, in settori appunto ad elevata intensità di consumo energetico, è il caso dell'alluminio.

La fusione dell'alluminio costituisce un'attività la cui diffusione internazionale ha privilegiato in primo luogo paesi industrializzati notoriamente dotati di abbondanti risorse energetiche, in particolare di tipo idroelettrico, come è dimostrato dalla posizione dominante di paesi quali il Canada e la Norvegia, anche se non dotati delle risorse minerarie specifiche (in particolare di bauxite).

I prezzi dei prodotti dell'alluminio hanno finora permesso, tuttavia, di poter realizzare una parte non indifferente della produzione anche in paesi quali la stessa Italia, pur in presenza di vincoli sul lato delle risorse energetiche; la

(17) v. E.Y. Ghantus, "Arab Industrial Integration", Croom Helm, London, 1982, p. 155.

vicinanza con il mercato locale, nonché la relativa necessità di indipendenza di approvvigionamento rispetto alle importazioni di tale genere di prodotti, hanno infatti spesso giustificato la diffusione dell'industria dell'alluminio.

Tuttavia a questo riguardo occorre distinguere l'attività di fusione primaria dell'alluminio dalle cosiddette trasformazioni secondarie, cioè di trasformazione successiva del prodotto primario, al fine di ottenere prodotti semifiniti o finiti. La localizzazione dei due tipi di attività non necessariamente coincide, e per la seconda la vicinanza con il mercato locale è molto più importante che non per la prima, in cui prevalgono le condizioni attinenti le condizioni di produzione (tra cui, sottolineiamo, la disponibilità di abbondanti risorse energetiche). In generale invece la disponibilità di bauxite non ha svolto un ruolo determinante per lo sviluppo dell'industria dell'alluminio.

Nel terzo mondo l'espansione di questo tipo di attività industriale ha interessato diverse aree geografiche, generalmente con la partecipazione diretta o indiretta delle imprese industriali dei paesi sviluppati in qualità di fornitori della tecnologia. Ricordiamo i casi dell'India, del Brasile, dell'Argentina, tanto per citarne alcuni. Nell'area medio-orientale e in generale dei PM in via di sviluppo, il settore dell'alluminio ha trovato spazio - per quanto riguarda l'attività di fusione (prima trasformazione) - in diversi paesi; fra tutti spicca il Bahrain, ove la fusione dell'alluminio costituisce un "esperimento pilota" di industria "export-led" d'interesse per tutti i paesi dell'area dotati di risorse petrolifere. Ma Bahrain non è un caso isolato. Vanno ricordati anche l'Egitto, che iniziò la sua attività

nella fusione dell'alluminio nel 1974 con l'impianto di Naga Hammadi (capacità di 50.000 tonn. annue); l'Arabia Saudita e Dubai, e recentemente la Libia (con l'impianto di Zwara, che nel 1985 avrà una capacità di produzione di 110.000 tonn. annue). Ma i progetti per il futuro sono ben più ambiziosi, e coinvolgono un numero crescente di PM in via di sviluppo e in particolare quelli dell'area del Golfo.

E' facile dimostrare che lo sviluppo dell'industria dell'alluminio sia più che altro destinato ad incrementare le esportazioni, specialmente se facciamo un confronto tra la capacità di produzione nell'attività di fusione e la capacità di produzione per le trasformazioni secondarie dell'alluminio negli stessi paesi, generalmente più contenuta rispetto alla prima, ma al tempo stesso più diffusa sul piano geografico (secondo il principio prima ricordato della vicinanza del mercato locale). E' interessante a tal riguardo vedere il caso di Bahrain, che è emblematico del fenomeno.

Bahrain entrò nel settore dell'alluminio nel 1971 con la costituzione dell'impianto di fusione della "Aluminium Bahrain" (ALBA), attualmente di proprietà mista del governo di Bahrain (57,9%), del governo saudita (20%), nonché di due imprese occidentali (una britannica e l'altra tedesco-occidentale). L'impianto ebbe una eccezionale spinta propulsiva dopo l'ingresso della partecipazione saudita nel 1979, approfittando della congiuntura favorevole del settore. Ma di fronte ad una capacità installata di 125.000 tonnellate, nello stesso Bahrain troviamo una presenza di impianti per la trasformazione secondaria di 2.000 tonn. per i processi di espulsione e di 15.000 tonn. per i conduttori in alluminio. La maggioranza dell'attività produttiva è

perciò rivolta verso l'estero, attraverso la BALCO (Bahrain Alluminium), che ne cura la commercializzazione in 19 paesi, specialmente nel medio-oriente, nel sub-continente indiano, nell'estremo oriente e nell'Asia sud-orientale. Altro produttore importante nella stessa zona è il Dubai, con la Dubai Alluminium (DUBAL).

I programmi di espansione del settore in questi due paesi del Golfo erano notevoli all'inizio degli anni 80: da una capacità complessiva installata nel Dubai e nel Bahrain pari a circa 295.000 tonnellate annue si prevedeva il passaggio fino a 1.045.000 tonnellate entro il 1995. (18) Analoga espansione si prevedeva per l'attività di fusione dell'alluminio (in misura di gran lunga superiore alla capacità di trasformazione secondaria) anche in Egitto (portando la capacità produttiva da 50.000 a 100.000 tonn.), nel Qatar (fino a 160.000 tonn.), in Iraq (fino a 150.000 tonn.), in Kuwait (fino a 120.000 tonn.), in Arabia Saudita (fino a 200.000 ton.). (19)

La domanda di prodotti di alluminio nei paesi arabi è concentrata nel settore delle costruzioni, nella fornitura di componenti in alluminio di strutture edili (infissi, ad es.): nella migliore delle ipotesi lo sviluppo di simile domanda non sarebbe in grado, nei paesi del Golfo, di assorbire una percentuale superiore al 10% della capacità produt-

(18) v. Middle East Economic Digest, vol. 24, n. 44, 1980, p. 10.

(19) v. Middle East Economic Digest, vol. 23, n. 60, 1979, p. 100.

tiva prevista per il 1985 negli stessi paesi (20). Allo stesso tempo le economie di scala nell'attività di fusione sono tali che si stima che il costo unitario in capitale fisso per tonnellata ammonterebbe a 502 \$ per una capacità di 20.000 tonn., e scenderebbe a 450 \$ per una capacità di 120.000 tonnellate. (21)

Ciò spiega abbondantemente la natura in prevalenza esportativa di questo genere di industria, e rende evidente la dipendenza estrema della convenienza ad una sua espansione dalla congiuntura mondiale di questo tipo di prodotto non ferroso. L'abbassamento dei prezzi mondiali dell'alluminio da 2.000 \$ la tonnellata nel primo trimestre del 1980 fino a 1.100 \$ nel 1982 ha sottoposto infatti a dura prova il settore in tutta la scena mondiale, rallentando l'attività produttiva, nonostante che le vendite si siano mantenute ancora sostenute. (22) Si prevede che per la metà degli anni 80 vi sarà un'eccedenza di capacità produttiva mondiale, proprio in coincidenza con il completamento di molti nuovi impianti di fusione in molti PM in via di sviluppo.

Rispetto alla produzione mondiale di circa 12 milioni di tonnellate annue, indubbiamente la capacità installata nei paesi del Golfo è ancora modesta, ma potrà crescere consistentemente man mano che si completeranno gli investimenti attualmente in fase realizzativa. Tuttavia la quota

(20) v. E.T. Ghanus, op. cit., p. 157.

(21) ibidem.

(22) v. Middle East Economic Digest, september 1982, Special Report, pp. 20 e sgg.

di tutti i paesi arabi non potrà superare per il 1985 il 10% della produzione mondiale, impedendo loro perciò un vero e proprio controllo sul mercato. Le prospettive del settore saranno perciò dominate dalla situazione generale della domanda mondiale di questo genere di prodotti, domanda che proviene in primo luogo dall'industria automobilistica e dalla attività costruttiva. Poiché la domanda interna dei PM in via di sviluppo non sarà assolutamente in grado di assorbire tutta la produzione futura, le prospettive sono perciò legate all'andamento di questo tipo di settori utilizzatori di alluminio, notoriamente in fase recessiva nei paesi industrializzati.

Le prospettive di questo genere di produzione ad alta intensità di consumo energetico perciò non sono immediatamente rosee nel breve termine nei PM in via di sviluppo, se non limitatamente a livelli produttivi già ampiamente previsti dai recenti investimenti nel settore: una inversione di tendenza dell'economia mondiale, tuttavia, potrebbe beneficiare particolarmente anche questo settore, la cui espansione trova comunque una prima giustificazione regionale in proporzione allo sviluppo dei paesi emergenti.

3.5. Industrializzazione per l'esportazione o per il mercato interno?

Le strategie industriali messe a punto nei PM sono molto complesse e non sempre immediatamente interpretabili in senso univoco. Daltronde la varietà di situazioni economiche dell'area mediterranea non permette di configurare un

unico modello di industrializzazione applicabile in tutti i casi. Nel paragrafo 3.4. abbiamo cercato di delineare un'ipotesi logica di industrializzazione basata fondamentalmente sull'energia per i PM petroliferi, il cui fine ultimo dovrebbe essere quello di diversificare le attività esportative di quei paesi, dominate dal petrolio. Si tratta di un'ipotesi "export-led" che richiederebbe, se protratta fino alle sue estreme conseguenze, un adeguamento della struttura produttiva anche nei paesi industrializzati, in particolare europei. Non è l'unica ipotesi industriale possibile, anche se l'unica concepibile nei paesi petroliferi a piccola dimensione demografica.

Nei paesi maggiormente popolati è possibile far appello anche ad altre strategie industriali. L'esempio tunisino può essere preso qui in considerazione come un caso di applicazione di una strategia "export-led" di altro genere, basata non solo sullo sfruttamento delle risorse naturali (nel caso tunisino i fosfati, e per questi anni anche il petrolio, anche se le potenzialità tunisine a quest'ultimo riguardo non sono notevoli), ma particolarmente sulla risorsa "lavoro" disponibile a buon mercato (v. tabb. 91, 92 e 93). Sulla scia dell'esperienza altrove realizzata nella delocalizzazione di processi produttivi ad alta intensità di lavoro, la politica d'industrializzazione della Tunisia ha tentato di creare un impulso verso l'industrializzazione, specialmente con la partecipazione di imprese straniere (in primo luogo tedesche e poi olandesi), attraverso la costituzione di "isole" privilegiate volte all'esportazione. La concentrazione geografica delle esportazioni di questo tipo di settori (principalmente tessile ed abbigliamento) verso gli

stessi paesi da cui provengono gli investimenti esteri chiarisce anche la natura di questo tipo di modello di sviluppo, che potremmo definire di "integrazione dipendente" dell'economia tunisina con alcuni paesi europei. Questo tipo di sviluppo industriale è stato registrato anche in Marocco (v. anche il paragrafo 3.3).

Non è escluso che un simile modello possa essere applicato anche per altri settori, ad esempio nei piccoli elettrodomestici, ed esteso anche ad altri PM (ad es. negli stati insulari di Cipro e Malta), ma le possibilità di operare una industrializzazione su vasta scala in questa direzione sono molto ridotte perché:

- i vantaggi comparati di altri paesi in via di sviluppo (i NICs) sono maggiori;
- gli spazi di penetrazione commerciale nei mercati più urbanizzati del continente europeo sono ridotti (si tratta spesso di settori già saturi);
- scarso è il valore aggiunto di tali produzioni, non permettendo grandi margini di profitto se non su grandi scale produttive (e quindi basso potrà essere l'effetto moltiplicativo sul reddito reale e sull'accumulazione capitalistica in mancanza di un vasto mercato);
- data la non elevata densità demografica di molti PM, una simile strategia è impensabile in molti casi, proprio per essere ad alta intensità di lavoro.

Le due strategie finora esaminate - come abbiamo già avuto modo di sottolineare - non necessariamente si incentrano su di una pura "promozione delle esportazioni". C'è

da ritenere, infatti, che i modelli di industrializzazione effettivamente utilizzati nei PM più popolosi non abbiano soltanto questa natura "export-led" ma siano molto più orientati verso i mercati interni di quanto non si creda (e i dati del paragrafo 3.3 sembrano confermare questa conclusione). Ciò non vale soltanto per le strutture tradizionali esaminate nel paragrafo 3.1., ma anche negli stessi settori "nuovi" su cui la strategia dell'industrializzazione "energy-based" si fonda.

L'obiettivo di diversificare le esportazioni rispetto al petrolio infatti è spesso dichiarato come una finalità di lungo periodo, mentre nel breve a volte si installa una capacità produttiva limitata a soddisfare la ridotta domanda locale. E' questo il caso ad es. della siderurgia in Libia e in Arabia Saudita, i cui impianti hanno una produzione sufficiente soltanto a coprire il mercato interno (23).

Ma che un'industria "export-oriented" si converta poi in una forzata industria "local market oriented" non deve meravigliare, dati gli elevati problemi di commercializzazione sui mercati internazionali. Il "modello algerino", ad es., basato nella prima fase sulla creazione di una forte industria pesante ad elevato livello tecnologico (v. Tab. 94), come premessa di un processo rapido di industrializzazione (secondo l'approccio delle "industries industrialisantes"), seguiva in sostanza una impostazione che inizialmente doveva essere orientata all'esportazione, non potendo conta-

(23) v. Middle East Economic Digest, 7 November 1980, per quanto riguarda l'autolimitazione saudita nella produzione di acciaio rispetto al solo fabbisogno interno.

re su di una sufficiente domanda interna di beni intermedi da parte di un settore industriale ancora da creare (v. anche Tab. 95). Le difficoltà di commercializzazione hanno obbligato le autorità algerine a modificare le proprie richieste di trasferimenti di tecnologie, orientandole verso la formula "mercato in mano", proprio per risolvere un problema non facile, che obbligava ad un eccesso di capacità produttiva non sfruttata. Le dimensioni del mercato interno algerino hanno permesso solo in parte di attutire questo squilibrio fra insuccessi della industrializzazione verso l'esportazione e la forzata riconversione dell'industria in termini di sostituzione delle importazioni.

Daltronde può essere vero anche il contrario: e cioè che il processo di industrializzazione, volto all'integrazione verticale per poter passare dalla trasformazione prima del minerale fino all'ottenimento del prodotto finito, qualora sia inteso come modo per produrre localmente un certo tipo di merci per soddisfare un bisogno di consumo, si traduca spesso in una forzata produzione per l'esportazione. Ciò avviene qualora il processo di industrializzazione non abbia interessato tutti gli stadi produttivi, ma si sia fermato soltanto alle prime trasformazioni. E' questo il caso della petrolchimica, che di solito non ha toccato anche le elaborazioni intermedie e finali, né i processi "post-chimici", obbligando perciò il settore ad uno sbocco esclusivamente esportativo.

In molti casi, e particolarmente in Algeria, in Iran e in Irak e comunque in tutti i paesi dotati di un consistente mercato interno, la questione non si risolve in una rigida alternativa tra un'industrializzazione rivolta alla

esportazione e un'industrializzazione rivolta al mercato interno, ma in un'equilibrata integrazione fra le due strategie, attraverso la ricerca di investimenti in grado di creare nuove capacità produttive rivolte in primo luogo verso il mercato interno, ma a livelli di efficienza che ne garantiscano la competitività internazionale, rendendo perciò il sistema industriale flessibile ad una sua dinamica nel quadro delle specializzazioni internazionali, pronto ad entrare in nuovi settori, sfruttando i vantaggi comparati che sui mercati esteri si possono creare di fronte ad una dinamica differenziata di tassi di inflazione, dei cambi e del costo del lavoro. Questa strategia "mista" non è altro che una strategia di sostituzione delle importazioni "corretta" da un confronto competitivo con la concorrenza internazionale; tale confronto permette agli stessi settori di costituirsi come fonti di esportazione, specialmente nei nuovi mercati ove le imprese del mondo industrializzato hanno ancora un accesso limitato.

Una simile strategia richiede che il mercato per i nuovi prodotti dell'attività manifatturiera ("nuovi" per i PM in via di sviluppo) sia più vasto dell'unità nazionale, per includere per lo meno una dimensione "regionale". Nell'ambito dei PM il concetto di regione comprenderà perciò gruppi di paesi diversi : in primo luogo i paesi confinanti, e ancora quelli dello stesso livello di sviluppo economico, o legati da particolari accordi (associazioni con la CEE, accordi interarabi). Ma il concetto di regione non dovrà limitarsi alla dimensione mediterranea, potrà allargarsi ad altre regioni di notevole interesse per il futuro: i paesi africani, ad esempio, o i popolosi paesi asiatici in rapi

do sviluppo, o gli stessi paesi dell'est europeo.

Questo tipo di strategia mista è utilizzabile anche nei PM in via di sviluppo che vivono una profonda crisi dell'attività industriale, basata su indiscriminate politiche di sostituzione delle importazioni varate in passato sulla base di concezioni protezionistiche : è il caso questo della Turchia o dell'Egitto, tanto per citare alcuni esempi emblematici.

Le posizioni di partenza dello sviluppo industriale in Egitto e in Turchia si presentano oggi apparentemente simili. Ambedue i paesi hanno infatti una storia analoga quanto alla nascita e all'espansione del sistema industriale. La struttura produttiva nel settore secondario è alquanto diversificata in tutti e due i casi, coesistendo un ampio settore pubblico con un settore privato non meno rilevante. Inoltre assistiamo sia in Egitto che in Turchia ad una crisi dell'attività manifatturiera, dovuta ad una diminuzione di produttività provocata inevitabilmente dall'ingerenza di motivazioni esclusivamente politiche nella gestione delle imprese pubbliche e dall'eccessivo protezionismo del settore. L'aumento dell'occupazione generata dal settore industriale, spesso non si è accompagnato ad un equivalente sviluppo della capacità produttiva effettiva, con conseguente diminuzione della competitività internazionale di taluni comparti, che in tal modo non solo non si sono trovati in condizione di espandere le proprie vendite nei mercati esteri, se non entro limiti molto ristretti, ma sono stati costretti a difendersi dalla concorrenza straniera anche nei mercati nazionali attraverso l'esasperato protezionismo.

La politica dell' "open door" in Egitto ha avviato

naturalmente una inversione di tendenza, attraverso il tentativo di decentralizzare o rendere più flessibile la gestione dell'industria pubblica, la liberalizzazione del mercato dei cambi e del commercio estero, l'istituzione di un sistema di incentivi per incoraggiare l'investimento privato, sia straniero che egiziano. La risposta del sistema produttivo egiziano a questi stimoli non ha tardato a manifestarsi, come è indicato dalla Tab. 96 che riporta il valore complessivo dei progetti approvati nell'ambito di tale nuova politica entro il 31 dicembre 1981. Nella Tab. 97 abbiamo riportato un'articolazione settoriale di tali progetti, in modo da evidenziare la notevole diversificazione settoriale dei nuovi investimenti.

La situazione dell'industria turca risulta ancora più grave per la grave crisi finanziaria che ha colpito quel sistema, in conseguenza dell'eccessivo indebitamento con il quale il governo aveva cercato di far fronte ai rincari petroliferi. Quella situazione evidenziò ancor più i difetti di un sistema produttivo manifatturiero che, attraverso le politiche di sostituzione delle importazioni e l'inefficienza dell'apparato amministrativo statale e della gestione delle imprese pubbliche, ha dimostrato di essere incapace di dare quel contributo auspicato allo sviluppo economico del paese, mentre le necessarie politiche di riaggiustamento della bilancia dei pagamenti contribuivano a rallentare una crescita che già accusava i colpi di una prolungata caduta del processo di accumulazione. Nel medio periodo non è possibile intravedere altra soluzione se non attraverso un processo equilibrato di sviluppo efficiente di attività manifatturiere sia di tipo "export-led" che sostitutive di importazioni,

permettendo il recupero di un livello di produttività compatibile con il mercato internazionale.

In effetti il dimensionamento di molti comparti manifatturieri in questi due paesi si è realizzato in passato al di fuori di un rigoroso confronto competitivo, ostacolando in tal modo la creazione di un dinamismo industriale capace di saper cogliere le economie di scala e i vantaggi di nuovi sbocchi commerciali, vantaggi che non sempre trovano nel contesto nazionale lo spazio per manifestarsi. La dimensione "regionale" è forse l'unica alternativa per riproporre una sostituzione delle importazioni: altrimenti non resta che lo scontro massiccio di un'industrializzazione "export-led" che rischia tuttavia di essere vanificata da mancanza di sbocchi esportativi.

Una simile strategia diversificata si applica ad una gamma ben più vasta di comparti manifatturieri rispetto a quelli considerati nel paragrafo 3.4, coinvolgendo in particolare una varietà molto ampia di beni di consumo durevoli, per i quali i crescenti ritmi di sviluppo del reddito nei PM in via di industrializzazione creano una domanda dinamica, e potendosi applicare anche a tutti i beni di consumo e a molti beni intermedi.

E' importante segnalare che l'adozione di una strategia più articolata di industrializzazione, secondo l'ipotesi ora formulata, potrebbe meglio rispondere a quello che da noi è stato definito nel paragrafo 2.1, uno degli obiettivi principali dello sviluppo industriale del Mediterraneo: la creazione di posti di lavoro. L'assorbimento di una popolazione attiva rapidamente crescente in taluni PM non può es-

sere realizzato dal settore primario, né esclusivamente da un'industria ad alta intensità di capitale e di tecnologia. Restano pertanto solo tre alternative : l'emigrazione, lo sviluppo del terziario e una industrializzazione più diffusa. Le prime due strade sono state già ampiamente percorse dai PM, mentre la terza via ha avuto manifestazioni negative, ma dense di significato, ad es. in paesi come la Turchia e l'Egitto.

Pur non potendo realisticamente proporre una strategia dell'occupazione unidirezionale, è evidente che l'assorbimento di una forza lavoro crescente nei paesi più popolati, se non vuole ripercorrere le dannose esperienze di "gonfiamento inefficiente" dell'occupazione nel secondario e nel terziario, dovrà comunque basarsi sulla simultanea espansione di attività industriali a maggiore intensità di lavoro (sia per il mercato interno che per l'esportazione) nonché di attività nel settore dei servizi, ove i PM trovino particolari vantaggi comparati.

In conclusione l'industrializzazione "energy-based" può rappresentare l'unica soluzione solo nei PM scarsamente popolati. In tutti gli altri casi la politica dell'occupazione richiede una strategia di sviluppo produttivo ben più articolata.

3.6. Lo sviluppo industriale in alcuni settori alternativi

Esamineremo in questo paragrafo le modalità con le quali il processo di industrializzazione si presenta in taluni comparti merceologici specifici che non rispondano alla semplice logica della "intensità di energia", per completare

la visione d'insieme della problematica esaminata nei paragrafi anteriori, ed in particolare per suffragare le conclusioni del par. 3.5. Non è possibile, in un rapporto sintetico di questa natura, compiere un'analisi esaustiva di tutti i settori manifatturieri, per cui ci limiteremo ad un esame esemplificativo di taluni comparti che ci sono apparsi particolarmente importanti e rappresentativi. Abbiamo infatti scelto i seguenti settori: tessile ed abbigliamento, agro-alimentare, e meccanica in generale.

Sarà facile constatare che per questi settori non assistiamo alla semplice alternativa tra mercato d'esportazione e mercato interno (in sostituzione delle importazioni), ma in generale possiamo ipotizzare una simultanea presenza delle due logiche, con prospettive che comunque non possono essere facilmente generalizzate per grandi comparti produttivi, ma richiedono una specificazione a livello di articolazioni merceologiche e qualitative di più grande dettaglio rispetto a quella che un'analisi d'insieme è in grado di illustrare.

a) Il settore tessile e dell'abbigliamento

Un'alternativa di sviluppo industriale "export-led" rispetto ai settori ad alta intensità di energia potrebbe essere rappresentata dall'attività nel comparto tessile e dell'abbigliamento, ove in generale i paesi di recente industrializzazione hanno trovato uno spazio notevole in questi ultimi anni, grazie ai vantaggi che essi possono vantare rispetto ai paesi di più antica industrializzazione, specialmente in termini di costo del lavoro.

Questo genere di attività notoriamente ha subito profonde modificazioni nella scena mondiale nel corso degli

anni 60 e 70, specialmente in conseguenza delle innovazioni tecnologiche che hanno portato alla diffusione massiccia delle fibre artificiali e sintetiche, nonché a causa dell'espansione particolarmente accentuata a livello mondiale del commercio di prodotti tessili. Questi fatti innovativi hanno reso sempre più conveniente la delocalizzazione in paesi a bassi costi di manodopera delle operazioni di trasformazione ad alta intensità di lavoro (specialmente nel campo dell'abbigliamento), permettendo ad alcuni pvs l'acquisizione di nuove posizioni nella divisione internazionale del lavoro. Questo tipo di cambiamento strutturale nel commercio internazionale, a dire il vero, risponde simultaneamente a due tipi di spinte diverse: da un lato la pressione di taluni gruppi transnazionali di trasferire le operazioni più "labour-intensive" nei pvs, dall'altro l'opportunità per i pvs di perseguire l'obiettivo dell'industrializzazione attraverso un settore di attività tecnologicamente non complesso. Questo cambiamento è spesso avvenuto sotto la forma del "sub-contracting" di alcune operazioni industriali (24), non trasferendo sempre tutto il processo in senso verticale (spesso le fibre artificiali e sintetiche sono importate), ma limitando il trasferimento alle sezioni del processo produttivo a maggiore intensità di lavoro. Questo fenomeno è stato largamente registrato nei paesi asiatici sud-orientali.

Al tempo stesso le prospettive aperte al commercio di prodotti tessili a più buon mercato provenienti dai pvs hanno incoraggiato molti altri pvs ad intraprendere la strada dell'industrializzazione attraverso il tessile, sperando di poter ripercorrere il cammino avviato dai NICs.

(24) v. G. Sacco, "Industria e potere mondiale", F. Angeli, Milano, 1980, pp. 144 e sgg.

Ci si può ora giustamente chiedere se anche nei PM in via di sviluppo vi sia una problematica analoga che interessa questo grande comparto dei prodotti tessili. Ma la risposta non sembra univoca al riguardo. In effetti l'industria tessile nei PM in via di sviluppo ha origine diversa nei vari paesi: sicuramente in Tunisia, come si è già avuto modo di accennare altrove, rivediamo riprodotti gli schemi del "sub-contracting" ora richiamati; ma in altri paesi (ad esempio l'Egitto e la Turchia) l'industria tessile ha una tradizione ben più lontana nella storia economica di quei sistemi, anche se con un ruolo diverso in termini di dinamica del commercio internazionale. Dalla tab. 52 già ricordato è facile vedere come il settore tessile costituisca una percentuale generalmente non secondaria del valore aggiunto dell'attività manifatturiera in molti PM. Ma questa percentuale (che si annulla quasi completamente in taluni paesi petroliferi a bassa densità di popolazione) è una sintesi sia di attività moderne che di uno strascico di attività di tipo semi-artigianale, la cui capacità propulsiva in termini di dinamica commerciale, e perciò di crescita economica, è molto limitata. Ma vediamo la situazione specifica di alcuni paesi emblematici.

In Egitto il settore tessile costituisce senz'altro un'attività fondamentale per l'industria locale: ben il 40% della forza lavoro impiegata nell'industria trova occupazione in questo comparto, le cui origini risalgono fino al 1930, agli albori delle prime forme di industria instaurate in Egitto. Nato come attività più che altro rivolta a sostituire le importazioni provenienti dai paesi industrializzati, questo settore ha generalmente goduto di notevole protezione doganale, puntando sulla utilizzazione della pregiata fibra di cotone (di tipo lungo) prodotta dallo stesso Egitto. Attualmente il settore tessile costi

tuisce una voce non indifferente delle esportazioni di manufatti egiziani (34,6% nel 1979). Nel 1961-62 le "leggi socialiste" portarono alla nazionalizzazione completa delle produzioni di filati e di tessuti, mentre consistente rimase la presenza della componente privata nel campo dell'abbigliamento (anche se dominata da strutture di tipo semi-artigianale). Nel corso degli anni 60 il settore tessile non venne incoraggiato dal governo, nonostante ne avesse il completo controllo, a tutto vantaggio delle esportazioni di cotone, favorendo l'invecchiamento degli impianti, generando una collocazione commerciale che privilegiava il mercato interno (iperprotetto dalla concorrenza internazionale) e l'esportazione nei mercati dell'Est europeo, notoriamente poco esigenti sul piano qualitativo. I fatti nuovi della attività tessile, che si sono accompagnati all'apertura politica del periodo di Sadat, sono sostanzialmente il ricorso a finanziamenti internazionali consistenti per la modernizzazione del settore (ad es. da parte della Banca Mondiale, dell'USAID, della Banca Africana per lo Sviluppo), specialmente rivolti al settore pubblico, nonché il ruolo crescente della componente privata. Fra il 1973 e il 1979 l'attività produttiva non ha subito incrementi particolarmente sensibili (solo il 19,8% per i filati, e il 16,1% per i tessuti), ma le esportazioni hanno segnato una tendenza dinamica di indubbio interesse (con un aumento annuale dell'11,3% tra il 1974 e il 1979). Ma un'analisi più dettagliata di questo settore dimostra che i problemi non sono pochi.

In primo luogo, per quanto riguarda la filatura e la tessitura di cotone, l'industria egiziana si trova a utilizzare impianti obsoleti, impiegando al tempo stesso la pregiata fibra lunga prodotta localmente (l'importazione di fibre corte è praticamente impossibile), ottenendo prodotti qualitativamente scadenti. Le possibilità di sviluppo in questo settore richiedono l'acquisizione di una maggiore competitività, che può provenire

sia da una ristrutturazione produttiva, che da un più razionale ricorso a materie prime a più buon mercato importate, mentre la fibra lunga prodotta localmente può essere oggetto di esportazione o trasformata localmente attraverso processi più adeguati che permettano l'ottenimento di prodotti di migliore qualità (ma ciò richiede ingenti investimenti). Non sembra che per il momento il settore delle fibre e dei tessuti artificiali e sintetici trovi particolari motivi di convenienza. Infine, per quanto riguarda la confezione, lo stato semi-artigianale di molte imprese non fa presagire una evoluzione molto dinamica, senza l'intervento di una innovazione qualitativa in grado di migliorare il "design" della produzione locale. In generale, perciò, le prospettive di questo settore sono ancorate a ingenti investimenti per il riarmamento degli impianti, a riforme strutturali riguardanti le politiche dei prezzi e della protezione doganale, e il possibile coinvolgimento del capitale straniero in questo genere di ristrutturazioni, con eventuali apporti anche di tecnologia e di "design" stilistico.

Una situazione per molti versi molto simile a quella egiziana è quella dell'industria tessile turca, che rappresenta un altro esportatore consistente di questo genere di prodotti nell'ambito dei PM in via di sviluppo.

In particolare sembra che questi ultimi anni siano stati caratterizzati da una netta espansione delle esportazioni di prodotti tessili turchi, che nel 1968 rappresentavano solo 1,61% delle esportazioni totali, e che nel 1979 hanno raggiunto la ragguardevole quota del 15%. Il tessile rappresenta il 27,3% della produzione manifatturiera turca e circa il 26% dell'occupazione industriale. I problemi posti ad una ulteriore espansione del settore in Turchia sembrano essere semmai i problemi di commercializzazione di fronte a difese protezionistiche dei mercati dell'Europa comunitaria e la concorrenza degli altri pvs, specialmente

dei paesi dell'Asia estrema e sud-orientale, che richiedono un miglioramento continuo della qualità e dell'efficienza degli impianti, con conseguente fabbisogno finanziario che trova limiti invalicabili nelle restrizioni creditizie poste nel paese dalle politiche di riequilibrio della bilancia dei pagamenti.

Ma quali sono le prospettive di questo settore nei PM in via di sviluppo che non hanno avuto un'analoga esperienza storica in questo comparto manifatturiero? In Libia, ad esempio, la manifattura tessile è praticamente ai primi passi, e solo recentemente si stanno realizzando i primi investimenti nel settore. La produzione locale copre solo il 30% della domanda interna. Prospettive per il futuro esistono, ma soltanto in vista di una sostituzione delle importazioni, come è dimostrato dai progetti varati; ovviamente si possono esprimere pareri diversi sulla convenienza di simili investimenti. In generale sembra tuttavia che lo sviluppo del tessile nei paesi che non erano dotati di questa specializzazione in passato risponda per il momento più che altro ad una logica di tipo tradizionale, cioè in sostituzione delle importazioni, e non tanto ad una strategia di "export-substitution".

In Algeria, ad esempio, gli investimenti nel tessile, che costituivano solo il 3% degli investimenti industriali nel piano di sviluppo 1974-77 rappresentano ben il 7,4% degli stessi investimenti nell'ultimo piano del 1980-84. La produzione locale interessa per il 65% la tessitura e per il 35% l'abbigliamento. La SONITEX (Société Nationale des Industries Textiles) ha attualmente ben 17 progetti in corso di realizzazione nel settore. Ma questo accento verso il tessile non è in alcun modo un sintomo di una politica di diversificazione delle esportazioni, ma semmai un modo per rispondere ad una domanda locale consistente, secondo la logica della sostituzione delle importazioni, attraverso un processo di industrializzazione che riscopra

il ruolo dell'industria leggera, dopo i risultati spesso deludenti delle politiche industriali algerine tutte incentrate in passato sulla priorità assoluta dell'industria pesante.

Come si è già ricordato, diverso è il caso della Tunisia, ove gli investimenti stranieri sono stati determinanti per lo sviluppo dell'industria tessile. Nel quinto piano di sviluppo tunisino del 1977-81 ben l'80% dei nuovi progetti interessavano il settore tessile, che tuttavia recentemente (1982) ha visto segnare il passo in presenza di difficoltà di commercializzazione nei paesi della CEE. In generale non è pensabile una ulteriore espansione dell'industria tessile e dell'abbigliamento in Tunisia, ove la dimensione raggiunta si presenta molto prossima ai livelli di saturazione rispetto alle capacità di assorbimento sia del mercato interno che, in particolare, di quello internazionale. Nuovi investimenti sono previsti nel settore, grazie anche a finanziamenti internazionali, ma più che altro per rinnovare gli impianti e sostenere l'impatto della concorrenza internazionale.

b) Il settore agro-alimentare

Prospettive in generale molto più positive presenta il settore agro-alimentare in tutti i PM in via di sviluppo, anche in considerazione del grado di "insufficienza alimentare" che in generale registrano questi stessi paesi, fortemente tributari di consistenti importazioni di prodotti alimentari dall'estero. In generale l'industrializzazione attraverso questo tipo di settori è di tipo sostitutivo di importazioni, e non si presta immediatamente ad un suo ingresso fra le voci di esportazione, per lo meno nel breve periodo.

Ma questo giudizio positivo sul settore agro-alimentare non può essere applicato in modo indiscriminato e senza oppor

tune qualificazioni. Infatti le attività produttive che ricadono sotto questa categoria agro-alimentare sono molto numerose e diversificate, e non tutte presentano analoghe prospettive di sviluppo.

Lo sviluppo di questo settore industriale è comunque fortemente legato alle possibilità di sviluppo della produzione agricola, in quanto sostanzialmente solo una espansione di quest'ultima può fornire le materie prime che l'agroindustria può trasformare.

In generale l'agricoltura dei PM è fortemente ancorata ad una struttura specializzata nelle cosiddette produzioni "mediterranee" nelle quali molti PM hanno trovato fonti interessanti per sbocchi esportativi, con una concorrenza accentuata nel tentativo di espandere le proprie vendite specialmente nei mercati dell'Europa comunitaria. Questa agricoltura da esportazione è tuttavia penalizzata da una dipendenza estrema degli stessi paesi dalle importazioni di prodotti agro-alimentari di tipo "continentale" (che spiegano la persistenza di "bilance alimentari" negative in tutti i PM). (25)

Le prospettive per una diversificazione colturale, in linea verso l'autosufficienza alimentare, sono perciò abbastanza buone, nonostante le difficoltà ambientali e infrastrutturali. In tutti i PM in via di sviluppo, infatti, la politica agricola è stata orientata verso l'autoapprovvigionamento alimentare, pur andando incontro a eventuali svantag

(25) v. M. D'Angelo (a cura di), "L'Italia e i paesi mediterranei in via di sviluppo", F. Angeli, pp. 43 e sgg.

gi in termini di costi comparati in tali produzioni, nella prospettiva però più importante di un alleggerimento della "fattura" alimentare sugli squilibri dei pagamenti correnti con l'estero (l'elasticità delle esportazioni agricole mediterranee rispetto al reddito risulterebbe inferiore all'elasticità delle importazioni agricole degli stessi paesi). Gli investimenti in agricoltura nei PM, perciò, non mancheranno di interessare anche le attività a valle dell'agricoltura, dall'attività di conservazione e di distribuzione mercantile alla trasformazione industriale, migliorando le strutture esistenti, rendendole più produttive, e creandone di nuove.

Generalmente gli investimenti nel settore dell'industria alimentare riguardano attività rivolte al solo consumo interno, e spesso interessano unità aziendali di piccola dimensione. Tuttavia nei PM in via di sviluppo non mancano esempi di potenzialità per investimenti aventi interesse regionale, creando le premesse per attività esportative (sia pur limitate) e aspettative per economie di scala che altrimenti sarebbero impensabili nei limiti del mercato interno. E' questo il caso dello zucchero, degli olii vegetali, delle bevande e dei succhi di frutta, dei cibi inscatolati o refrigerati, e - per i settori non alimentari - la produzione di materie prime d'uso industriale quali le pelli per l'industria del cuoio, la cellulosa per la carta, il cotone per il tessile ecc. Da menzionare è inoltre la produzione di alimenti per animali, collegata con lo sviluppo della zootecnia, ancora fortemente depressa.

Normalmente il settore alimentare si presenta nei PM come protetto e circoscritto agli sbocchi interni. Non è di certo facile prevedere un cambiamento di politica da par-

te dei vari PM in via di sviluppo verso la liberalizzazione degli scambi per queste merci. Per questo motivo in generale le convenienze di nuovi investimenti vanno giudicate su scala abbastanza ridotta. Ciò non esclude che si possano intravedere delle potenzialità di integrazione per taluni prodotti - ad esempio lo zucchero e gli olii vegetali - per i quali si potrebbe concepire più facilmente una politica concertata a livello regionale. Per questi due prodotti ora indicati, infatti, le importazioni dei soli paesi arabi costituiscono rispettivamente il 20% e il 10% delle importazioni alimentari totali di tali economie.

Ciò fa ritenere che una sostituzione delle importazioni attraverso investimenti industriali possa avere una giustificazione regionale, con la possibilità di investimenti in impianti destinati a fornire non solo i mercati locali ma anche i mercati limitrofi. L'ubicazione sarà ovviamente dominata dai vantaggi comparati nelle singole produzioni (ponderati da altri giudizi rilevati a tal riguardo). E' il caso dell'Egitto, del Sudan e della Siria, ad esempio, per la produzione di olii vegetali, estraibili dall'oliva e da semi di cotone, di sesamo, di girasole.

E' il caso dello zucchero, sia di canna (Egitto e Sudan) che di barbabietola (Libano e Siria). L'Egitto è stato il primo paese a svolgere un ruolo importante in questo settore. Negli altri paesi arabi normalmente l'industria dello zucchero è più recente, con una capacità installata superiore alla produzione effettiva, in conseguenza dell'irregolarità e dell'insufficienza della materia prima fornita dall'agricoltura locale. In generale si è registrata un'espansione della produzione di zucchero ad un tasso inferiore al-

la crescita demografica, giustificando l'accrescimento delle importazioni (nel 1976, su di un consumo di 3 milioni di tonnellate di zucchero consumato nei paesi arabi, la produzione locale forniva solo 0,7 milioni di tonnellate, pur presentando un grado di utilizzazione degli impianti pari solo al 48%). Ma le prospettive di sviluppo dello zucchero non sono buone in tutti i PM, per il vincolo della disponibilità di terra adatta e di risorse idriche. Per il momento sembra che il Sudan sia il paese con maggiori prospettive per trasformarsi in un esportatore regionale di zucchero.

Nel caso degli olii vegetali le possibilità di espansione sono molte, come si è prima indicato, ma lo sfruttamento delle economie di scala e l'impiego economico dei sottoprodotti richiede impianti che superino la capacità di assorbimento dei singoli mercati.

c) Il settore meccanico

Lo sviluppo economico dei PM non si è accompagnato in modo uniforme ad una diffusione dell'industria meccanica, anzi in generale riscontriamo una debolezza dei PM in via di sviluppo particolarmente in questo settore, mentre la dipendenza di questi paesi dalle importazioni di prodotti meccanici si è accresciuta a ritmo vertiginoso (per i soli paesi arabi esse sono passate da 1,7 miliardi di dollari del 1971 a 11,1 miliardi del 1975 e 18,5 miliardi del 1977 (si stima una cifra di 65 miliardi per il 1985 ai prezzi 1975)). (26)

(26) v. ECWA, "Regional Development of Selected Branches of Capital Good Industry", Joint ECWA / UNIDO Division, October 1979, p. 1.

Ci si può quindi giustamente chiedere se non esista uno spazio per una efficiente politica di sostituzione delle importazioni proprio nel comparto meccanico. In questo comparto però, più che altrove, generalizzazioni avulse dalla specificazione merceologica risultano pericolose. Nei limiti di queste considerazioni di carattere generale, non possiamo però mancare di osservare i numerosi elementi che giocano a sfavore di una espansione della meccanica nei PM in via di sviluppo:

- a) la prevalenza di dimensioni minime di efficienza a livello di imprese (se non di impianti) spesso superiori a quelle possibili a livello di industrie nascenti nei singoli PM emergenti;
- b) la necessità di poter disporre di capacità tecniche umane di prolungato collaudo;
- c) l'esistenza di una abbondante capacità produttiva altamente competitiva negli stessi paesi europei;
- d) il livello tecnologico richiesto dalla meccanica, e ancor più il ritmo di adeguamento tecnologico, è così elevato da essere difficilmente immaginabile in paesi che debbono percorrere ancora le fasi dell'apprendimento in molte operazioni standardizzate.

Indubbiamente il comparto meccanico è molto ampio e include anche talune operazioni e sottosettori specifici che possono operare (e già operano) adeguatamente anche a livelli limitati dello sviluppo economico, attraverso officine di tipo semi-artigianale. Ma non è di questo che intendiamo occuparci in questa sede.

Esiste tuttavia uno spazio possibile per una delo-

calizzazione di talune sezioni di processi produttivi, che potrebbero prosperare sotto la forma del "sub-contracting", con vantaggi notevoli sul piano sociale (occupazione) e tecnologico. Ma la dimensione ideale per attuare simili operazioni è quella regionale.

Prendiamo gli esempi dell'industria dei mezzi di trasporto e della meccanica agricola. Nel primo caso è frequente affrontare il tema della delocalizzazione industriale attraverso la fase intermedia dell'assemblaggio di componenti, e quella immediatamente successiva di produzione locale di un numero via via crescente di componenti.

Esempi di questo genere già ne esistono in diversi PM in via di sviluppo. Ma finora i limiti mostrati dalla ridotta dimensione dei mercati locali si sono dimostrati invincibili. Allo stesso tempo l'elevato indice di abitanti per automobili in tutti i PM in via di sviluppo (27) costituisce motivo di sprone a rispondere ad una domanda potenziale che con la crescita del reddito per abitante si tradurrà facilmente in una domanda di mercato. Ma predisporre una offerta locale nel settore automobilistico può aver senso economico solo in una prospettiva di apertura commerciale infra regionale, che permetta un minimo di economie di scala. Analoghe conclusioni possono trarsi nel campo della meccanica agricola, in presenza di un grado di meccanizzazione in agricoltura ancora fortemente limitat .

(27) Ad es. nel 1978 tale indice era di 187 abitanti per veicolo in Sudan, di 106 in Egitto, di 65 in Siria, di 61 in Irak (ma di 7,5 in Arabia Saudita e di 2,8 in Kuwait).

Ma in questi comparti le convenienze, anche a livello di singoli prodotti, vanno verificate sulla base di articolazioni minuziose che individuino le economie di scala e il grado di competitività per singole specificazioni settoriali (ad esempio, anziché parlare semplicemente di trattori, sarà necessario ulteriormente articolare l'analisi per trattori pesanti e quelli leggeri, e via di seguito). La competitività degli attuali produttori può interessare alcuni prodotti (ad es. i trattori pesanti per l'Europa) e non altri dello stesso comparto (ad es. i trattori leggeri).

Gli effetti "industrializzanti" (sul capitale umano, sui collegamenti intersettoriali, sul livello tecnologico, sull'organizzazione aziendale) del settore meccanico sono senz'altro numerosi. Ma le difficoltà prima ricordate non fanno presagire una evoluzione rapidissima di questo settore nei PM in via di sviluppo, anche se le politiche di industrializzazione premeranno comunque in quella direzione. Di particolare interesse appaiono comunque le prospettive di cooperazione interregionale, attraverso la presenza di forniture dai paesi industrializzati insieme ad attività di assemblaggio e di costruzione di alcune componenti, attraverso una specializzazione orizzontale allargata, da sviluppare nelle zone emergenti dell'area mediterranea.

C A P I T O L O I V"I FLUSSI FINANZIARI NEL MEDITERRANEO :
UNA NUOVA DIMENSIONE REGIONALE"4.1. L'evoluzione degli impieghi dei surplus petroliferi
negli anni 70

Il decennio trascorso è stato caratterizzato da un forte aumento dell'inflazione mondiale che ha pesantemente influito sulla struttura dei rapporti economici internazionali. Una delle principali cause di tale situazione è individuabile nell'aumento dei prezzi petroliferi, aumento che ha comportato un mutamento delle ragioni di scambio a favore dei paesi produttori di petrolio; la diseguaglianza nella capacità ad esportare e nella propensione alla spesa dei diversi gruppi di paesi ha comportato l'insorgere di squilibri strutturali nelle bilance dei pagamenti. Tali squilibri hanno subito, nel corso del decennio, una sostanziale evoluzione, suscitando di volta in volta espressioni di speranza o di pessimismo circa la possibilità di risolvere il difficile problema del loro finanziamento, senza produrre effetti irreparabili sugli scambi internazionali.

Il primo "shock" petrolifero del 1973-74 ha infatti prodotto un surplus delle partite correnti dei paesi esportatori di petrolio che dai 6,6 miliardi di dollari del 1973 è balzato a 67,8 miliardi nel 1974: nei tre anni successivi il surplus si è praticamente dimezzato (35 miliardi nel 1975, 40 miliardi nel 1976 e 31,7 miliardi nel 1977) per poi ridur

si ad appena 5 miliardi di dollari nel 1978. Tale evoluzione sembrò confermare la infondatezza di posizioni catastrofiche circa gli effetti dirompenti del prezzo del petrolio, e ciò in quanto:

- a) l'elasticità della domanda di petrolio rispetto al prezzo è risultata maggiore di quanto ci si potesse attendere;
- b) l'elasticità della domanda rispetto al reddito ha mostrato una tendenza di lungo periodo alla riduzione, per cui dopo la caduta nella domanda imputabile alla recessione del 1975 (9,38 miliardi di barili rispetto ai 10,82 del 1973) la ripresa congiunturale degli anni successivi ha comportato un volume di esportazioni di petrolio che si è sempre mantenuto inferiore a quello fatto registrare in precedenza: nel 1976-1977 le esportazioni ammontavano a circa 10,75 miliardi di barili, e scendevano a 10,25 nel 1978;
- c) la politica di diversificazione delle fonti energetiche ha fatto registrare risultati soddisfacenti anche se l'impatto più importante sui consumi petroliferi è stato determinato dal successo, in alcuni paesi, delle "politiche di risparmio";
- d) la capacità di spesa dei paesi produttori di petrolio è risultata molto maggiore delle aspettative.

Un pur rapido quadro della evoluzione della situazione internazionale successiva al primo aumento dei prezzi petroliferi non può tuttavia risultare completo se non si tiene conto della diversità di situazioni e di comportamento che caratterizza i paesi OPEC. Mentre infatti alcuni paesi pro-

duttori hanno rapidamente annullato le loro posizioni eccedentarie - per effetto sia delle politiche seguite all'interno che per la crescente domanda di consumi, nel caso di popolazioni molto numerose - altri paesi hanno mantenuto persistenti eccedenze nelle partite correnti delle loro bilance dei pagamenti. I paesi del primo gruppo (Iran, Oman, Venezuela, Nigeria, Algeria, Indonesia) già nel 1977 mostravano un sia pur limitato deficit di 1,8 miliardi di dollari (il surplus del 1974, pari a 24,5 miliardi di dollari si era rapidamente ridotto nei due anni successivi a circa 4 miliardi di dollari) che aumentava a 14,8 miliardi nel 1978; al contrario i paesi del secondo gruppo, tutti appartenenti all'area medio-orientale e molti dei quali relativamente poco popolati, rientrano in questo secondo gruppo (Irak, Kuwait, Libia, Qatar, Arabia Saudita ed Emirati Arabi) hanno mostrato nell'insieme degli anni 70 consistenti surplus balzati dai 6,7 miliardi di dollari nel 1973 ai 43,3 miliardi nel 1974 e ridottisi poi a 19,8 miliardi nel 1978. E' quindi evidente che su quest'ultimo gruppo di paesi si dovrà concentrare l'attenzione per meglio comprendere le conseguenze di tale situazione sul mercato finanziario internazionale ed in particolare il ruolo da essi svolto nelle politiche di riciclaggio.

La concentrazione dei surplus in un gruppo di paesi a bassa capacità di spesa ha infatti da un lato aggravato la posizione deficitaria dei paesi industrializzati, e dall'altro ha colpito gravemente i paesi in via di sviluppo non produttori di petrolio. Le molte proposte ed i pochi provvedimenti efficaci presi a livello internazionale per trovare nuove forme e nuovi mezzi per il finanziamento dei deficit hanno tuttavia portato a risultati relativamente scarsi, il che ha

stimolato uno straordinario sviluppo dei mercati internazionali dei capitali.

D'altro lato molti paesi, dinanzi alle crescenti difficoltà nell'adottare misure di politica economica in senso restrittivo, hanno preferito fare abbondante ricorso all'indebitamento sui mercati internazionali ed in particolare sul cosiddetto euromercato: tra il 1965 e il 1970 l'ammontare lordo dell'euromercato era aumentato di 100 miliardi di dollari (da 10 a 110 miliardi) mentre nei dieci anni successivi l'aumento è stato di oltre 1.300 miliardi (1470 miliardi nel 1980).

L'indubbio successo delle banche internazionali nella gestione della difficile opera di riciclaggio, se da un lato ha evitato l'insorgere di pericolose spinte recessive ed il conseguente ridursi del commercio internazionale ha d'altro lato alimentato la speranza che l'opera di intermediazione potesse svilupparsi senza vincoli e senza ostacoli di sorta.

La moderata ripresa delle economie occidentali negli ultimi anni '70, l'accentuarsi del processo inflazionistico, il vertiginoso aumento delle spese in alcuni dei paesi produttori di petrolio ed il conseguente peggioramento delle loro ragioni di scambio, nonché eventi di carattere politico hanno conseguentemente portato al così detto secondo "shock" petrolifero del 1979-80, quando il prezzo per barile è aumentato da 12,8 dollari del 1978 agli oltre 30,5 di dollari del 1980. Questa seconda fase si presenta tuttavia con caratteristiche sostanzialmente diverse rispetto alla precedente: gran parte delle economie industrializzate ha indirizzato la propria politica economica in senso antinflazionistico e ciò ha portato ad un maggiore equilibrio nella distribuzione dei disavanzi esterni dei paesi avanzati. Tale fenomeno non ha

tuttavia impedito il formarsi di consistenti surplus e quindi un rinnovato impulso alla funzione intermediatrice dei mercati internazionali dei capitali: il saldo delle partite correnti dei paesi OPEC è di nuovo aumentato dai 5 miliardi di dollari nel 1978 a 61 miliardi nel 1979 e a 114 miliardi nel 1980.

La funzione di intermediazione ha presentato tuttavia in questa fase maggiori difficoltà e pericoli in quanto sono risultate profondamente modificate le condizioni finanziarie in cui operano sia le banche che i prenditori di fondi.

La più forte crescita delle grandezze finanziarie rispetto a quelle reali ha aumentato i rischi di instabilità del sistema finanziario internazionale aggravato dal forte aumento dei tassi di interesse e dalla "volatilità" dei tassi di cambio. La riduzione dei surplus dei paesi OPEC nel loro complesso nel 1981 (60 miliardi di dollari) ed il probabile annullamento di tali surplus nel corso del 1982 pone ulteriori interrogativi circa gli sviluppi futuri del sistema per l'insorgere di rischi di illiquidità del sistema creditizio e di insolvenza per molti paesi.

Le stime circa il probabile saldo delle partite correnti dei paesi OPEC nel 1982 differiscono notevolmente tra loro, oscillando tra un surplus di 25 miliardi di dollari previsto nell'aprile 1982 dal FMI ad un deficit di 15 miliardi previsto dalla First National Bank di Chicago (maggio 1982) e dalla Chase Manhattan Bank (aprile 1982). Tutte le stime sono tuttavia concordi nel sottolineare il permanere di un gruppo di paesi arabi persistentemente eccedentari, a fronte

di un aumento dell'indebitamento di quei paesi OPEC che hanno maggiormente aumentato le importazioni.

E' tuttavia evidente che anche qualora a fine 1982 e negli anni seguenti i paesi OPEC nel complesso dovessero mostrare un saldo delle partite correnti negativo, non per questo potrebbero dirsi risolti i problemi connessi con gli squilibri della bilancia dei pagamenti di origine petrolifera; da un lato infatti diviene sempre più consistente la voce "redditi da investimento" che nel 1981 ha superato i 30 miliardi di dollari, mentre rimane ingente lo stock di attività finanziarie accumulato dai paesi OPEC negli anni passati e che viene stimato intorno ai 400 miliardi di dollari.

Ciononostante, una contrazione dei surplus petroliferi potrebbe avere rilevanti effetti sui mercati finanziari internazionali in quanto la minore aggressività delle banche arabe e l'aumento dell'indebitamento da parte di alcuni paesi OPEC potrebbero determinare un aumento degli "spreads" sull'euromercato, rendendo quindi meno favorevoli le condizioni per la concessione di prestiti.

Gli effetti sui mercati internazionali dei capitali potrebbero risultare ancora maggiori qualora si rafforzassero le attuali tendenze del mercato petrolifero, caratterizzato da una netta caduta dei consumi, ridottisi del 18% rispetto al 1979 - determinanti sono stati i progressi nel risparmio di petrolio da parte degli Stati Uniti e del Giappone - da una riduzione delle scorte e da un permanere di eccesso di offerta da parte dei paesi produttori, specialmente di quelli più premuti da difficoltà finanziarie. Secondo le stime della Morgan Guaranty, le entrate petrolifere dei paesi OPEC si ridurranno nel 1982 a 205 miliardi di dollari rispetto ai

255 del 1981; la stima per il 1983 è di 228 miliardi.

Al contrario, le importazioni di beni e servizi continuerebbe a mostrare una tendenza fortemente crescente (da 234 miliardi nel 1981 a 245 nel 1982 a 275 nel 1983) il che porterebbe ad un saldo nullo delle partite correnti a fine 1982 e di poco negativo a fine 1983. Occorre peraltro sottolineare che, come è già stato osservato precedentemente, il saldo globale delle partite correnti dei paesi OPEC risulta costituito da due componenti ben distinte: una fortemente eccedentaria (i paesi arabi con forti esportazioni e bassa capacità di spesa) e una con deficit progressivamente crescenti.

Nel 1981 il primo gruppo di paesi presentava un surplus di 78 miliardi di dollari a fronte di un deficit di 18 miliardi dei restanti paesi (v. Tab. 98). Le stime avanzate per il 1982 prevedono per i primi un surplus di 28 miliardi, e per i secondi un deficit di 30 miliardi. Particolarmente significativo risulta il fatto che nell'ultimo anno oltre i due terzi del deterioramento del saldo complessivo delle partite correnti dei paesi OPEC è da attribuire ai paesi tradizionalmente eccedentari del Golfo Persico (Arabia Saudita, Kuwait, Emirati Arabi e Qatar), mentre nell'anno precedente la riduzione del surplus petrolifero era da imputare prevalentemente agli altri paesi OPEC. Appare quindi ridimensionata la funzione dei principali paesi esportatori di petrolio e dei paesi arabi in particolare nel riciclaggio di fondi tra i paesi in surplus e i paesi in deficit: nel 1980 i paesi OPEC in surplus controbuiivano per l'84% al totale dei surplus a livello mondiale; tale percentuale si riduce al 67% nel 1981 e, sulla base delle stime più recenti, al 34% nel 1982.

Al contrario, il peso relativo dei paesi industriali in surplus passa rispettivamente dal 13% al 31% e al 64%.

Sempre nel triennio in esame, va rilevato che la somma complessiva dei surplus è passata da 125 miliardi di dollari nel 1980 a 117 nel 1981 e, secondo le stime della Morgan Guaranty, a 83 nel 1982.

Sul fronte dei deficit, invece, la somma complessiva dei deficit si è mantenuta su valori oscillanti intorno ai 160 miliardi di dollari (il peso relativo dei paesi OPEC deficitari è praticamente raddoppiato nell'ultimo anno mentre si è leggermente ridotto quello dei paesi industriali in deficit). La dimensione dei deficit, ma soprattutto la loro concentrazione in particolari aree strutturalmente più deboli, pone gravi problemi per quanto riguarda le fonti di finanziamento di tali deficit.

Se infatti da un lato non si è in presenza di un particolare aggravamento della situazione deficitaria complessiva, d'altro lato sorgono crescenti difficoltà per il rifinanziamento dei prestiti a medio e a lungo termine che vengono in scadenza specialmente nel caso di alcuni paesi eccessivamente indebitati. Questo fattore, unitamente al forte aumento nel costo del servizio del debito (accorciamento delle scadenze, aumento dei tassi di interesse, diffusione dei tassi variabili), potrebbe portare a pericolose situazioni di crisi per il sistema bancario internazionale specialmente nel momento in cui dovesse scemare l'interesse delle banche di media grandezza ad operare sui mercati internazionali.

Questa tendenza si sta affermando tra le banche americane non in grado di assumere rischi troppo elevati e di competere in situazioni di accesa concorrenza, ma potreb-

be estendersi anche alle banche arabe, che pur mostrandosi finora particolarmente agguerrite, potrebbero giudicare non più opportuno assumere rischi troppo elevati, e concentrare la propria attività all'interno della regione araba sia per finanziare i crescenti deficit di alcuni paesi dell'area che per sostenere il processo di sviluppo e la ricostruzione dei paesi gravemente provati da eventi bellici.

La flessione dell'avanzo complessivo delle partite correnti da parte dei paesi OPEC ha avuto anche significative conseguenze sulla dinamica e tipologia dei loro impieghi: come già era accaduto successivamente al primo shock petrolifero, si è verificato nel corso del 1981 un significativo spostamento verso impieghi a più lungo termine; nel 1980 gli impieghi a breve rappresentavano circa la metà dei nuovi investimenti mentre nel 1981 non superavano una quota del 6%; i depositi OPEC presso banche internazionali sono aumentati tra l'80 e l'81 di appena 3,7 miliardi di dollari rispetto ad un incremento di oltre 41 miliardi nell'anno precedente.

Se da un lato i paesi arabi a bassa capacità di importazione hanno continuato ad aumentare i depositi presso le banche internazionali (nel 1981 l'aumento è stato di circa 20 miliardi di dollari) dall'altro i paesi arabi ad alta capacità di importazione hanno ridotto i propri depositi di 11 miliardi di dollari. L'esaurirsi di una delle più importanti fonti di finanziamento - nel corso del 1981 si è avuta una flessione da 42 ad appena 3 miliardi di dollari nei nuovi depositi dei paesi OPEC presso le banche - non ha tuttavia impedito una consistente espansione dei mercati finanziari internazionali.

Secondo stime della BRI la crescita del credito bancario internazionale è passata da 160 miliardi di dollari nel 1980 a 165 miliardi nel 1981 con un consistente aumento anche dei finanziamenti tramite il mercato obbligazionario il cui ammontare è passato dai 28 miliardi di dollari nel 1980 a 36,5 miliardi nel 1981.

La riduzione dei depositi OPEC è stata infatti controbilanciata da un consistente aumento della offerta proveniente dai maggiori paesi industrializzati e in particolare dagli USA.

La minore offerta di fondi da parte dei paesi esportatori di petrolio non ha tuttavia impedito il rafforzamento sui mercati internazionali delle banche arabe che, insieme a quelle giapponesi, hanno aumentato in misura sensibile la loro quota sul mercato dei prestiti consorziali: i sindacati di credito guidati da banche arabe coprivano nel 1978 meno del 10% dell'ammontare complessivo dei prestiti concessi sul mercato delle eurovalute; nel 1981 tale percentuale era salita ad oltre il 26% e ad oltre il 56% per i prestiti concessi ai paesi in via di sviluppo non produttori di petrolio. (v. Tab. 99).

4.2. Lo sviluppo del sistema finanziario arabo negli anni 70: una sintesi.

La stampa specializzata internazionale e gli studiosi che si sono occupati della recente espansione del sistema finanziario nei paesi arabi impiegano spesso espressioni superlative per sottolineare sia la rapidità che la dimensione

del fenomeno. In poco meno di un decennio le banche arabe hanno assunto un ruolo fondamentale nei loro mercati nazionali ma soprattutto sui mercati finanziari internazionali, dove la loro presenza ha registrato una continua espansione.

In termini temporali la dinamica del sistema bancario arabo può essere suddivisa in quattro fasi.

Nella prima fase, che va dal periodo coloniale alla metà degli anni '60, le banche commerciali arabe avevano carattere esclusivamente nazionale ed operavano sui mercati locali in operazioni di limitata ampiezza; la gran parte delle operazioni finanziarie con l'estero era infatti nelle mani delle filiali di banche straniere operanti nell'area medio-orientale.

E' soltanto nella seconda fase, che va all'incirca dai primi anni '60 ai primi anni '70, che si pongono le basi per lo sviluppo di un più ampio ed organico sistema bancario, come conseguenza della maggiore ricchezza di cui godevano i paesi arabi produttori di petrolio. Nascono o si affermano in questo periodo, banche commerciali di grandi dimensioni in funzione di sostegno al più generale processo di sviluppo economico. Il sistema bancario arabo svolge quindi in questa fase un ruolo complementare rispetto alla dinamica economica dei paesi economicamente più forti mentre a livello internazionale incominciano ad operare consorzi bancari euro-arabi, in concomitanza con lo sviluppo dei mercati delle eurovalute.

Tali consorzi, operanti prevalentemente sulla piazza di Parigi, avevano una limitata base di capitale ed operavano quindi prevalentemente in operazioni a breve.

Nella terza fase, che può essere temporalmente delimitata dai due forti aumenti del prezzo del petrolio nel 1973-74 e nel 1979, il sistema bancario arabo mostra, soprattutto a livello internazionale, quella sorprendente dinamica che è diventata il tema ricorrente di gran parte della pubblicistica. I consorzi bancari euro-arabi che tendevano a difendere gli interessi dei paesi arabi sui mercati finanziari internazionali, in presenza di una situazione di elevata instabilità nei tassi di cambio, trovano in questo periodo le condizioni per un maggiore sviluppo, stimolato anche dal desiderio di far fronte ai crescenti fabbisogni finanziari dell'area medio-orientale e di formare i quadri direttivi ed intermedi di cui il sistema bancario arabo aveva pressante bisogno. In questo periodo nascono e si affermano in alcuni paesi arabi mercati monetari e finanziari (Bahrain, Emirati Arabi, Kuwait) che vedono affluire risorse finanziarie di sempre maggiore entità, anche perchè i governi dei paesi arabi abbandonano la tradizionale politica di indirizzare l'intero ammontare degli introiti del petrolio presso banche internazionali, scavalcando completamente il sistema delle banche locali.

Il quarto periodo infine, comprendente gli ultimi anni, è caratterizzato da una nuova espansione dei surplus petroliferi per effetto del secondo forte aumento del prezzo del petrolio nel periodo 1979-80. In questo periodo si accentua il processo di diversificazione degli impieghi da parte dei paesi eccedentari ed il sistema bancario arabo assume un ruolo determinante in tale processo.

Le banche arabe, che avevano finora svolto una funzione solamente complementare nell'attività di intermediazione per l'impiego di surplus petroliferi, operano ora attivamente, ed in

funzione autonoma, sui mercati monetari e finanziari internazionali, in concorrenza con i grandi istituti bancari europei e statunitensi. La capacità del settore bancario di fornire profitti attira sempre nuovi capitali, il che permette una maggiore capitalizzazione delle banche a garanzia del sempre crescente volume di affari. In tale processo di espansione si inserisce anche lo sviluppo delle banche islamiche operanti secondo i principi del Corano e di cui si parlerà più diffusamente in seguito.

4.3. I centri finanziari arabi

L'affermarsi, sul piano internazionale, della potenza finanziaria dei paesi arabi produttori di petrolio ha favorito lo sviluppo di centri finanziari che, con diverso grado di ampiezza e di specializzazione, hanno svolto un efficace ruolo nella intermediazione dei capitali finanziari che si andavano accumulando per effetto dei surplus petroliferi. Si tratta di centri di recente formazione, quali quelli situati nell'area medio-orientale, o centri tradizionali della finanza internazionale (Londra, Parigi, New York) sui quali si sono riversati flussi finanziari provenienti dai paesi arabi.

I mercati finanziari dell'area medio-orientale si sono sviluppati seguendo proprie tradizioni o per rispondere a ben precise esigenze a carattere nazionale. Volendo schematizzare una realtà peraltro più complessa perchè in continua evoluzione, i mercati finanziari dei paesi arabi sono stati suddivisi in quattro grandi categorie:

- a) i mercati operanti in condizioni di autosufficienza nel senso che coprono le esigenze strettamente locali sia dal punto di vista dei depositi che degli impieghi; rientrerebbero in questa categoria l'Algeria, l'Irak, l'Oman e la Repubblica Araba dello Yemen;
- b) i mercati finanziari che presentano una eccedenza di offerta di fondi rispetto al fabbisogno interno e che quindi operano attivamente sui mercati internazionali dei capitali; apparterebbe a questa categoria il Kuwait, che si è specializzato nelle operazioni finanziarie a lungo termine, ed anche, con caratteri non ben definiti, l'Arabia Saudita, gli Emirati Arabi e il Qatar;
- c) i mercati finanziari in cui si verifica un eccesso di domanda di fondi rispetto alle risorse nazionali, domanda che può essere coperta soltanto con il ricorso a capitali provenienti dall'esterno dell'area (sarebbe questo il caso dell'Egitto e della Giordania);
- d) i mercati finanziari che operano, sia dal lato della domanda che dell'offerta di fondi, con operatori finanziari esterni all'area (è questo il caso dei centri offshore di cui il Bahrain rappresenta il caso più emblematico).

Un caso a parte è rappresentato dalla piazza finanziaria di Beirut che aveva svolto fino al 1979 un importante ruolo nel campo del finanziamento del commercio regionale nell'area medio-orientale; la lunga guerra civile e la recente invasione hanno impedito per il momento un rapido ritorno alle condizioni presistenti.

Tra i principali mercati finanziari arabi di grande interesse risulta quello "offshore" del Bahrain che, se pur di recente

te formazione (è stato creato nel 1975) ha assunto un ruolo fondamentale sul piano internazionale, raggiungendo rapidamente in termini di volume di affari l'altro centro finanziario "offshore" dell'estremo oriente, Singapore.

La ragione della ammissione di filiali di grandi banche internazionali (O.B.U.s., Offshore Banking Units) ad operare nel Bahrain può essere individuata nel tentativo di diversificazione della economia locale che non poteva più fare affidamento sulla sola risorsa del petrolio la cui estrazione, già limitata, era in fase progressivamente calante. L'affermarsi del Bahrain come centro di fornitura di servizi bancari è stato anche favorito dalla sua posizione geografica - a metà strada tra l'Europa Occidentale e l'Estremo Oriente - dalla sua vicinanza agli altri ricchi paesi esportatori di petrolio e soprattutto dalla totale assenza di controlli sui cambi e di altre restrizioni nel campo monetario (le banche erano esentate dall'obbligo di riserva). L'unico vincolo posto dalle autorità monetarie del Bahrain riguardava la proibizione per le banche "offshore" di effettuare operazioni sia di deposito che di prestito con i residenti del paese e ciò per evitare l'insorgere di pericolose spinte inflazionistiche. L'affermarsi del Bahrain come mercato finanziario ha prodotto un forte aumento della concorrenza tra le banche operanti nella regione del Golfo Persico, con un conseguente restringimento dei differenziali nei tassi di interesse e degli "spreads" tra i tassi sui depositi e sui prestiti sia per le operazioni in valute occidentali che per quelle in valute dei paesi del Golfo.

Nel Bahrain si è così venuto a creare un mercato per le valute dell'area medio-orientale, ed in particolare per i rials saudi.

diti ed i dinari del Kuwait, monete per le quali maggiore è il controllo da parte delle autorità monetarie sui mercati nazionali. L'attività delle O.B.Us. operanti nel Bahrain si è notevolmente ampliata passando dai 6,2 miliardi del 1976 ai 15,7 del 1977 fino a raggiungere nel 1979 un volume di ben 27,7 miliardi di dollari; all'inizio del 1982 l'insieme delle attività e passività ammontava a oltre 55 miliardi di dollari. Oltre la metà delle operazioni viene effettuata con paesi arabi, ma anche consistente è l'ammontare delle operazioni effettuate con paesi dell'Europa occidentale. Circa i due terzi delle operazioni riguarda transazioni in dollari, ma anche consistente è la quota di operazioni effettuate in valute della regione del Golfo (poco più di un quarto).

La forte espansione del Bahrain come centro finanziario ha naturalmente fatto sorgere contrasti e preoccupazioni. I paesi più vicini manifestano infatti il timore che l'attività speculativa delle banche "offshore" possa produrre accentuate e non gradite oscillazioni nei cambi; in particolare le autorità dell'Arabia Saudita temono che l'esistenza di consistenti depositi in rials al di fuori dei confini nazionali e quindi al di fuori del proprio controllo possa comportare quella "internazionalizzazione" della loro valuta che in ogni modo si cerca di evitare tramite un solido ancoraggio alle principali valute occidentali. Esiste inoltre il timore che l'espansione dell'attività di intermediazione delle banche "offshore", che raccolgono fondi a basso tasso di interesse dai paesi limitrofi, possa danneggiare l'attività delle banche operanti a livello locale; per questa ragione in varie occasioni le autorità monetarie degli altri paesi del Golfo

hanno tentato di limitare il flusso di fondi verso il Bahrain, il che ha avuto come effetto una accentuata oscillazione dei tassi sui depositi a breve. Ne è un esempio l'intervento delle autorità del Kuwait che hanno escluso i depositi in di nari del Kuwait presso le banche offshore dalle componenti della liquidità bancaria, costringendo così le loro banche a far rientrare gran parte dei depositi in dinari dal Bahrain.

Molti dei timori appaiono tuttavia infondati - vie ne stimato che le banche "offshore" abbiano assorbito appena il 5% dell'attività di intermediazione delle banche precedentemente operanti nella regione del Golfo - mentre sicuramente maggiori risultano i vantaggi per l'intera regione in termini di tassi di interesse e di disponibilità di fondi.

Un altro importante centro medio-orientale è il Kuwait, specializzatosi nella emissione di titoli obbligazionario in dinari. Tale attività ha assorbito consistenti flussi di capitali anche provenienti dall'esterno dell'area, ma ha subito gli effetti negativi di uno stretto controllo da parte delle autorità monetarie in termini di liquidità e di tasso di interesse. Si sono di conseguenza verificate, specialmente in presenza di un forte aumento dei tassi di interesse a livello internazionale, crisi di liquidità che hanno comportato temporanee chiusure del mercato.

L'impulso che i mercati finanziari arabi hanno ricevuto negli ultimi anni ha naturalmente prodotto crisi di crescita ed errori nella gestione dei mercati monetari locali e nelle decisioni di investimento. Alla iniziale euforia è tuttavia subentrato un atteggiamento più cauto nella gestione degli affari finanziari che sta progressivamente conducendo verso una maggiore integrazione dei mercati, nel rispetto delle

diverse competenze ed aree di specializzazione.

In più occasioni i paesi arabi hanno affrontato il problema di un mercato finanziario unificato come strumento per raggiungere una maggiore integrazione sul piano economico. Tale obiettivo non sembra tuttavia di facile realizzazione mentre notevoli progressi potrebbero essere realizzati nel processo di riciclaggio di fondi arabi dal mercato internazionale di capitali al mercato arabo.

4.4. Le banche arabe

Molti osservatori fanno risalire il forte sviluppo del sistema bancario arabo alla operazione di congelamento dei fondi iraniani da parte dell'Amministrazione americana come elemento di pressione nella ricerca di una soluzione nel drammatico episodio degli ostaggi americani in Iran. In quella occasione molti paesi produttori di petrolio si resero conto della necessità di una maggiore presenza diretta sui mercati internazionali dei capitali, presenza che è divenuta, con il passare degli anni, sempre più forte, in conseguenza anche dell'elevato grado di capitalizzazione delle banche arabe (la Arab Banking Corporation, costituita con capitali del Kuwait, Libia e Abu Dhabi, ha un capitale di un miliardo di dollari).

La disponibilità di fondi ha quindi permesso al sistema bancario arabo di non presentarsi come il risultato di una scelta protezionistica o nazionalistica, ma come un elemento dinamico in posizione concorrenziale con l'insieme delle altre grandi banche americane, europee e giapponesi, operanti a livello internazionale.

D'altra parte, il sistema bancario internazionale ha giudicato positivamente l'affermarsi delle banche arabe come contributo ad una maggiore distribuzione dei rischi connessi con il processo di riciclaggio dei surplus petroliferi nel periodo 1979-81, specialmente quando ciò implicava ulteriori esposizioni nei confronti di paesi già pesantemente indebitati. Il sistema bancario internazionale assume infatti sempre più le caratteristiche di un sistema di riassicurazione, ove la partecipazione ad una operazione di prestito equivale alla sottoscrizione di una quota di rischio. I paesi che hanno beneficiato dei prestiti delle banche arabe sono infatti gli stessi che hanno ottenuto prestiti dalle altre grandi banche internazionali, e cioè le maggiori nazioni deficitarie dell'America Latina, dell'Asia e dell'Europa. Nel caso invece delle nazioni minori, che hanno incontrato maggiori difficoltà nel processo di finanziamento degli ampi deficit petroliferi, i paesi arabi hanno mantenuto una stretta separazione tra l'attività delle banche commerciali, che sono intervenute solo in casi eccezionali e sotto l'influenza di considerazioni strettamente politiche, e l'attività delle numerose istituzioni arabe specialmente nel fornire aiuti finanziari per lo sviluppo. La preferenza per operazioni aventi un basso contenuto di rischio ha ovviamente come contropartita rendimenti minori sul capitale, fattore questo che non ha finora eccessivamente preoccupato i banchieri arabi. E' infatti probabile che un più basso tasso di profitto venga considerato come un equo prezzo da pagare nella fase di affermazione e assestamento del sistema bancario della regione, anche nell'ottica di una probabile progressiva erosione dei flussi provenienti dalle esportazioni in petrolio.

La cautela mostrata sui mercati internazionali è d'altra parte anche la conseguenza di una limitata espansione del processo di intermediazione finanziaria all'interno di molti paesi arabi.

I capitali disponibili trovano infatti origine in prevalenza nella spesa pubblica, ma il loro effetto moltiplicativo tende rapidamente ad esaurirsi, in quanto gran parte della liquidità esce dal sistema bancario e viene utilizzata in attività speculative e in consumi. La mancanza di un retroterra finanziario adeguato a livello nazionale ha finora impedito il concretizzarsi di una effettiva alternativa circa l'area di intervento del sistema bancario, ma la maggiore integrazione del sistema finanziario arabo e soprattutto la nascita di istituzioni finanziarie operanti a livello regionale potranno modificare in futuro tale situazione senza contemporaneamente stimolare un eccessivo processo inflazionistico.

L'attuale sistema delle banche arabe è costituito da un insieme di istituzioni sia pubbliche che private, in varia forma controllate o influenzate dalle autorità governative; si possono individuare le seguenti categorie di istituzioni finanziarie:

- le banche "private" che sono per lo più controllate direttamente da diversi stati arabi (p.es. l'Arab Banking Corp. e la Gulf Bank), si tratta di banche che operano prevalentemente sugli euromercati sottoscrivendo prestiti internazionali od organizzando esse stesse sindacati di collocamento;
- le banche consortili che hanno tra i propri azionisti istituzioni finanziarie arabe e grandi banche straniere (è questo il caso dell'UBAF, Union de Banques Arabes et

Françaises e della BAI, Banque Arabe et Internationale d'Investissement);

- le banche d'affari tra cui particolarmente attive sui mercati internazionali sono le tre banche facenti capo al Kuwait, Kuwait Investment Co, Kuwait Foreign Trading Contracting & Investment Co, Kuwait International Investment Co.;
- le istituzioni che svolgono funzioni analoghe alle banche centrali ma che spesso agiscono anche in forma diretta come banche di affari (il caso più tipico è la SAMA saudita, Saudi Arabia Monetary Agency);
- le istituzioni finanziarie per lo sviluppo, specializzate in operazioni di prestiti agevolati ai paesi gravati da forti deficit petroliferi.

Questo ampio ventaglio di istituzioni finanziarie ha permesso una rapida affermazione del sistema bancario arabo, che all'interno dell'area medio-orientale sta divenendo sempre più autosufficiente: nel 1978 oltre un terzo dei prestiti ai paesi arabi era coperto dalle risorse raccolte a livello regionale. A differenza di quanto si potrebbe essere indotti a credere, l'annullamento dei surplus petroliferi da parte dei principali paesi arabi esportatori di petrolio produrrà un effetto limitato sul sistema bancario arabo, in quanto gli introiti provenienti dalla gestione dei fondi finora accumulati potranno compensare, almeno per tutto il 1983, la riduzione nelle entrate petrolifere.

L'ammontare di attività nette sull'estero dell'insieme dei paesi OPEC aveva infatti superato a fine 1981 i 400 miliardi di dollari e viene stimato che tale cifra potrà ridursi solo

di poco a fine 1982 (393 miliardi di dollari). Con il supporto di tali cifre le banche arabe potranno rafforzare la loro posizione, pur scontando una riduzione dei tassi di crescita. Tale processo potrà essere accentuato dal maggiore coinvolgimento degli stati arabi nella gestione diretta dei fondi; ne è un esempio la GIB (Gulf International Bank) creata dagli stati del Golfo e che ha raggiunto una posizione di rilievo sul mercato dei prestiti internazionali avendo organizzato, nel corso del 1981, prestiti per un volume superiore ai 10 miliardi di dollari.

Un ammontare ancora maggiore di prestiti era stato gestito dalla ABC (Arab Banking Corporation, creata con capitali del Kuwait, Libia e Abu Dhabi) che ha organizzato nel corso del 1981 cinquanta prestiti internazionali, per un ammontare complessivo di 11,8 miliardi di dollari.

Le banche arabe, pur avendo raggiunto dimensioni considerevoli non intaccano certo la posizione delle grandi banche internazionali europee ed americane. La rivista Banker include, per il 1981, tra le principali 500 banche mondiali soltanto 26 banche arabe e di queste la più grande (la Rafidain Bank dell'Irak) è situata al 101° posto in graduatoria. E' tuttavia probabile che in futuro tale numero tenderà ad aumentare, per effetto anche della nuova ondata di capitalizzazioni verificatesi nel corso del 1981. E' stato stimato che le 25 banche arabe più attive sul mercato dell'eurodollaro hanno aumentato il loro capitale complessivo dai 2,4 miliardi di dollari nel 1979 a circa 5 miliardi di dollari a fine 1981, il che fornisce loro un potenziale di crescita di attività per cento miliardi di dollari.

L'aspetto più importante non è tuttavia tanto quello della

dimensione delle banche, quanto quello della diffusione del sistema bancario. Tale obiettivo è stato raggiunto da alcuni paesi con politiche di liberalizzazione - e questo è il caso del Bahrain e degli Emirati Arabi, per i quali si è parlato addirittura di "over-banking" - mentre altri paesi seguono la strada di una maggiore regolamentazione e controllo - e questo è il caso dell'Arabia Saudita ove è in atto un accentuato processo di saudizzazione del sistema bancario.

Se quindi le grandi banche arabe hanno concentrato la propria attività nel settore dei sindacati internazionali di prestito e in quello delle euro-obbligazioni, le banche di minore dimensione hanno rafforzato ed ampliato la propria posizione sui mercati locali e soltanto di recente hanno cominciato ad operare sui mercati internazionali, specialmente in funzione di supporto finanziario alle operazioni commerciali. E' probabile che questo secondo gruppo di banche potrà rappresentare l'elemento più dinamico, anche a livello internazionale, del sistema bancario arabo, in conseguenza anche della maggiore diffusione della ricchezza nei paesi medio-orientali; il crescente numero di ricchi residenti arabi desiderosi di impiegare anche all'estero le loro risorse eccedenti rappresenta infatti per gli intermediari finanziari locali un mercato potenziale dalle promettenti prospettive. Viene infatti stimato che a fine 1980 le attività sull'estero detenute da privati ammontavano a circa 50 miliardi di dollari e che tale cifra potrà aumentare in futuro di circa 15 o 20 miliardi all'anno.

4.5. Le banche islamiche

Un esame del sistema finanziario arabo non può trascurare l'interessante fenomeno dello sviluppo delle così dette banche islamiche, di quelle banche cioè che operano in base ai principi espressi nel Corano in tema di tasso di interesse. Tali banche non rappresentano un fenomeno molto recente - le prime banche islamiche nascono in Egitto e in Pakistan all'inizio degli anni '60 - ma negli ultimi anni esse hanno goduto di una consistente espansione anche in molti altri paesi della area medio-orientale.

Per poter comprendere le caratteristiche del fenomeno è opportuno richiamare rapidamente le sue fondamenta di carattere religioso. Il Corano, per poter realizzare una società basata su principi di giustizia sociale, proibisce ciò che viene chiamato "riba" e che può essere inteso sia come usura che come semplice tasso di interesse.

Infatti, poiché il significato letterale del termine è quello di semplice aggiunta al capitale dato in prestito, si sono create due diverse interpretazioni, l'una tendente ad ammettere il pagamento di un interesse quando esso risulti giustificato o dall'attività pubblica o da ragioni inerenti al commercio ed alla produzione, specialmente in un contesto inflazionistico (in tal caso l'aggiunta al capitale iniziale non sarebbe altro che un modo per mantenere invariato il suo valore reale e non dovrebbe quindi essere considerata come un vero e proprio interesse), l'altra, tendente invece ad interpretare alla lettera il dettato del Corano che considera quindi proibita ogni forma di interesse, qualsiasi sia la causale o l'ammontare. Quest'ultima interpretazione, di tipo più

chiaramente tradizionalista giudica negativamente l'interesse in quanto esso rappresenterebbe un elemento che tende ad aumentare il grado di concentrazione della ricchezza nelle mani di pochi soggetti che otterrebbero un guadagno legalmente garantito senza dover sopportare i rischi che invece ricadono completamente ed esclusivamente sul debitore. Ciò che viene considerato negativamente da un punto di vista religioso è quindi l'esistenza di un guadagno predeterminato nell'ammontare come conseguenza di una operazione di prestito, mentre viene considerato perfettamente legittimo l'ottenimento di un profitto, che per definizione è variabile ed è soggetto al rischio connesso con l'attività lavorativa o produttiva del debitore.

E' facilmente comprensibile come questi principi, aventi fondamenta etiche certamente condivisibili, risultano tuttavia di difficile attuazione in un mondo in cui l'intermediazione finanziaria basata sul tasso di interesse ha assunto forme sofisticate e dimensioni internazionali. Ciononostante in numerosi paesi arabi sono nate e si sono sviluppate istituzioni finanziarie che tentano di operare in base ai principi coranici; lo strumento cui si fa ricorso è quello della compartecipazione ("modaraba") in base al quale i depositanti in luogo di un tasso di interesse predeterminato ottengono una quota dei profitti o sopportano, sempre pro-quota, il rischio di una perdita. Lo stesso accade dal lato degli impieghi, dove le banche concedono prestiti di medio o lungo termine ottenendo certificati di compartecipazione garantiti da ipoteca; in tal modo il rischio dell'operazione ricade sui possessori di detti titoli e, di riflesso, sui depositanti.

Un sistema basato completamente sul principio della

compartecipazione agli utili (e alle perdite) nelle operazioni a lungo e medio termine incontra ovviamente nella fase di pratica realizzazione molti problemi tecnici e amministrativi, cui si è cercato di dare una soluzione. Al contrario, nel campo delle operazioni a breve (credito commerciale, capitale di esercizio, ecc) ci si trova nella pratica impossibilità di individuare separatamente la redditività di ciascuna operazione e anche quando ciò fosse possibile sarebbe necessario ricorrere ad una contabilità estremamente sofisticata, in grado di misurare i risultati di gestione trimestre per trimestre o addirittura mese per mese.

A fronte di tali difetti o difficoltà di realizzazione, il sistema della compartecipazione presenta, secondo i suoi sostenitori, importanti vantaggi rispetto alle forme tradizionali di intermediazione finanziaria:

- a) in presenza di un improvviso aumento della pressione inflazionistica, i depositanti risultano maggiormente difesi in un sistema basato sui rendimenti variabili;
- b) le banche risultano più responsabilizzate circa le forme di utilizzo dei prestiti e nello stesso tempo possono partecipare in operazioni che presentano un maggior grado di rischio, ma non per questo meno interessanti, in quanto parte del rischio viene sopportato dai depositanti;
- c) in un sistema di tipo misto, le banche islamiche riescono a mobilitare quei risparmi che altrimenti, sia per ragioni religiose che di convenienza, non entrerebbero nel circuito finanziario delle banche tradizionali;
- d) le banche islamiche possono più facilmente funzionare co

me ammortizzatori di crisi produttive a carattere temporaneo, e nello stesso tempo hanno tutto l'interesse a fornire assistenza tecnica o manageriale alle imprese, specialmente se di piccola dimensione, stimolando così l'imprenditorialità e lo sviluppo in aree depresse.

La forte espansione delle banche islamiche negli ultimi anni dimostra che il sistema si mantiene concorrenziale rispetto ai sistemi tradizionali anche se sussistono forti differenze tra le stesse nazioni che si rifanno ai principi dell'Islam. Può essere anzi interessante rilevare come proprio nelle nazioni ove maggiore è l'osservanza della tradizione religiosa (Arabia Saudita, Iran, Pakistan, Qatar e Libia) risulta minore lo sviluppo di un sistema bancario islamico che invece si è affermato in altri paesi quali l'Egitto, la Giordania e alcuni stati del Golfo. Tale anomalia trova una giustificazione nel fatto che nei paesi del primo gruppo il sistema bancario si era sviluppato sotto l'influenza dell'occidente ed in particolare della Gran Bretagna; tale elemento rende quindi più difficile una modificazione del sistema in senso islamico anche se in alcuni paesi, quali il Pakistan, ci si è decisamente indirizzati su questa strada.

4.6. I finanziamenti per lo sviluppo.

La recente assemblea generale del Fondo Monetario Internazionale tenutasi a Toronto è stata presieduta dal ministro delle Finanze del Kuwait, in precedenza per lungo tempo direttore generale del KFAED (Kuwait Fund for Arab Econo-

mic Development). E' questo un chiaro riconoscimento del ruolo svolto dai paesi arabi esportatori di petrolio nel fornire risorse finanziarie ai paesi in via di sviluppo sia all'interno che all'esterno della area medio-orientale. Il contributo relativo dei paesi OPEC al finanziamento dello sviluppo del Terzo Mondo è infatti aumentato dal 5% del 1970 ad oltre il 20% nel 1980, con una tendenza ad una ulteriore espansione. Tale contributo risulta ancora più evidente se messo in relazione con l'ammontare del reddito dei diversi paesi. Negli ultimi anni quattro paesi del Golfo esportatori di petrolio (Qatar, Emirati Arabi, Arabia Saudita e Kuwait) sono sempre stati in testa alla graduatoria delle nazioni che in termini relativi (rispetto cioè al proprio PIL) hanno più contribuito ai finanziamenti per lo sviluppo (v. Tab. 101). Tale contributo, che ha oscillato negli anni passati tra il 5% e il 10% del PIL, si mantiene oggi su valori compresi tra il 2% e il 5%, valori questi che permangono sempre molto elevati, specialmente se confrontati con ciò che accade per i paesi industriali dell'area occidentale, il cui contributo medio è di appena lo 0,37% del PIL. Tra il 1975 e il 1979 i sei maggiori paesi arabi esportatori di petrolio (Irak, Kuwait Libia, Qatar, Arabia Saudita ed Emirati Arabi) avevano concesso prestiti per oltre 234 miliardi di dollari, a fronte ad appena 23,5 miliardi forniti dagli Stati Uniti.

I più attivi tra i Fondi arabi per lo sviluppo sono il KFAED del Kuwait, che nel corso del 1981 ha fornito fondi per ben 718 milioni di dollari (di cui un terzo circa diretto ai paesi arabi) e la Islamic Development Bank saudita che opera in base ai principi coranici, e i cui prestiti non sono quindi gravati da tasso di interesse ma basati su di una for

ma di compartecipazione agli utili. Di tale consistente flusso di risorse hanno beneficiato prevalentemente i paesi arabi o quelli di religione islamica, favoriti anche dalla maggiore conoscenza che i responsabili dei diversi fondi per lo sviluppo hanno delle aree più vicine alla regione medio-orientale (v. Tab. 102). Tale preferenza ha quindi fondamenti di tipo etnico, religioso o politico ma non certo di tipo più strettamente economico, come invece accade per i paesi industriali dell'occidente. In quest'ultimo caso in fatti l'offerta di fondi per lo sviluppo ha quasi sempre avuto l'effetto di aumentare le esportazioni degli stessi paesi fornitori di fondi; lo stesso non si può certo affermare per i paesi arabi che non avevano e non hanno un sistema produttivo che dovesse essere sostenuto anche tramite le maggiori importazioni dei paesi "aiutati".

Un elemento di cui bisogna tener conto nell'ambito delle relazioni economiche tra i paesi arabi è tuttavia costituito dai consistenti flussi migratori inter-arabi (v. par. 2.8 Cap II). Tali flussi come si è già visto in precedenza hanno ovviamente interessato i paesi più poveri e con più elevata pressione demografica in direzione dei paesi europei ma anche dei più ricchi tra i paesi arabi produttori di petrolio. Viene stimato che circa il 30% della forza la voro della Giordania, dell'Oman e dello Yemen del Nord lavo ra all'estero, ma il maggior grado di emigrazione viene registrato per lo Yemen del Sud, dove si stima che oltre il 90% della forza lavoro è costituita da lavoratori al di fuor i dei confini nazionali. Per gli altri paesi relativamente più popolati la percentuale di lavoratori all'estero oscilla tra un 4% circa della Siria ed Egitto a valori di circa l'1-

2% per il Sudan, la Tunisia e l'Irak. L'importanza dei flussi migratori tra i paesi arabi diviene ancora più evidente se si prende in considerazione il peso dei lavoratori immigrati rispetto alla forza lavoro dei paesi di arrivo.

Per il 1976 vengono stimati i seguenti valori: 37% per il Bahrain (60% tra i professionisti e 15% tra gli impiegati); 42% per la Libia (56% tra i professionisti e 14% tra gli impiegati); 43% per l'Arabia Saudita (96% tra i lavoratori agricoli e 61% nei servizi); 69% per il Kuwait; 83% per il Qatar e 94% per l'Unione degli Emirati Arabi. Per questi ultimi tre paesi il contributo dei lavoratori stranieri appare determinante con punte del 70-80% tra i professionisti, del 95% tra i lavoratori agricoli e del 60-80% tra i lavoratori dei servizi.

Flussi migratori di tali dimensioni hanno come risultato consistenti flussi monetari prodotti dalle rimesse degli emigranti. Tali rimesse vengono in genere sottostimate in quanto parte dei trasferimenti viene effettuata per canali non ufficiali. Ciononostante, per il 1976, sulla base dei dati ufficiali del FMI è stato calcolato che le rimesse degli emigranti rappresentavano una consistente quota del totale dei beni e servizi importati per alcuni paesi in particolare:

Egitto	12%
Giordania	32%
Pakistan	21%
Sudan	1%
Rep. Araba dello Yemen	193%

Risulta quindi evidente che flussi monetari di queste dimensioni permettono di ridurre i vincoli relativi all'equilibrio della bilancia dei pagamenti per i paesi beneficiari. Di conseguenza maggiori risorse possono essere destinate al sostegno dello sviluppo.

D'altro lato, tuttavia, l'elevata domanda, prevalentemente di consumi, prodotta dalle rimesse degli emigranti può far sorgere o aggravare pressioni inflazionistiche originate o da una inadeguata offerta di beni e servizi all'interno o da un aumento dei costi (in particolare del lavoro) prodotto da carenze e strozzature a carattere locale o settoriale che possono verificarsi in conseguenza degli stessi flussi migratori (la minor offerta di lavoro nel settore agricolo può ad esempio determinare un aumento dei costi di produzione e/o una riduzione netta nell'offerta di prodotti agricoli).

La riduzione delle entrate petrolifere e, conseguentemente, dei surplus petroliferi, pone alcuni interrogativi circa la capacità futura dei paesi arabi esportatori di petrolio di finanziare con gli stessi ritmi i paesi più poveri. L'elevato grado di capitalizzazione dei Fondi per lo sviluppo e la prevalente natura politica di molti tra gli aiuti rendono tuttavia improbabile una consistente riduzione delle disponibilità finanziarie utilizzate a tale scopo; ciò che invece sembra più probabile è che gran parte degli aiuti possano venire utilizzati per sostenere la ricostruzione dei paesi gravemente colpiti da eventi bellici (il Libano, l'Irak e, probabilmente, anche l'Iran).

4.7. Il contributo delle risorse finanziarie per lo sviluppo economico

Le teorie dello sviluppo economico hanno in genere soffermato l'attenzione sulla disponibilità di capitale come uno dei principali fattori che impedisce o limita lo sviluppo dei paesi economicamente arretrati. Il modello più comunemente utilizzato è quello di un eccesso di disponibilità del fattore lavoro a fronte di una carenza strutturale di capitali.

Nel caso dei paesi arabi, ed in particolare nel caso dei paesi produttori di petrolio, lo schema generale del modello deve essere sostanzialmente modificato, in quanto una elevata disponibilità di capitali si accompagna in genere a situazioni più o meno accentuate di carenza di manodopera ed in particolare, di quella con più elevato grado di qualificazione. Ma proprio l'inversione rispetto al modello tradizionale che caratterizza molti tra i paesi arabi rappresenta una chiara dimostrazione di come la disponibilità di capitali costituisca un elemento necessario ma certo non sufficiente per lo sviluppo economico. Viene infatti sottolineato come nel caso dei paesi arabi emergono altri vincoli di cui bisogna tenere adeguato conto, in particolare:

- il fattore tempo che impedisce la rapida realizzazione di investimenti per i quali pur esiste una disponibilità finanziaria (la preparazione delle infrastrutture, la formazione del personale, ecc.);
- la disponibilità di risorse idrografiche, che ha rappresentato, per gran parte dei paesi arabi un notevole ostacolo per lo sviluppo, sia nel campo agricolo, ma anche in senso più lato, in campo economico e demografico;

- la bassa densità e la distribuzione della popolazione sul territorio che comporta la necessità di vaste e costose infrastrutture;
- l'inflazione che risulta prevalentemente determinata dall'elevata dipendenza dall'estero per le importazioni (il peso delle importazioni sul PIL è del 20% o più; per cui si stima che un aumento del 10% nell'indice dei prezzi all'importazione comporta un aumento dei prezzi interni di circa il 2%).

Nonostante questi elementi negativi i paesi arabi, ed in particolare quelli produttivi di petrolio, hanno fatto un notevole sforzo per raggiungere più elevati livelli di sviluppo; nel 1977 le spese complessive per lo sviluppo ammontano a 55,1 miliardi di dollari, con un livello pro capite di 382,2 dollari (v. Tab. 103).

Tuttavia, i soli paesi produttori di petrolio, con una popolazione che rappresenta appena il 30% del totale, assorbono all'incirca il 70% delle spese per investimento. Negli anni seguenti, nonostante una consistente politica solidaristica realizza dai diversi fondi per lo sviluppo, non sembra che le distanze tra i paesi arabi, in termini di capacità di investimento, siano state sostanzialmente modificate. Se infatti si prendono in considerazione gli investimenti lordi dei vari paesi arabi (v. Tab. 104) si osserva che circa l'80% viene assorbito dai nove paesi che presentano valori pro capite superiori alla media (546 dollari) e che gli undici paesi con valori inferiori alla media presentano un valore procapite medio complessivo di 187 dollari, pari ad appena il 7,4% del valore medio procapite dei primi nove paesi. Gran

parte di questi investimenti come si è già visto in precedenza viene canalizzata, in forme dirette o indirette, tramite il settore pubblico che nei paesi arabi assume un ruolo determinante, anche laddove il sistema politico si dichiara espressamente in favore della libera iniziativa privata. Nonostante gli sforzi diretti ad uno sviluppo più equilibrato e meno dipendente dal petrolio, continua a permanere (v. Tab. 105) in gran parte dei paesi arabi una struttura produttiva basata prevalentemente o sull'agricoltura o sulla estrazione del petrolio (il settore dei servizi presenta il suo usuale pattern discontinuo, senza alcun apparente collegamento con il grado di sviluppo raggiunto). Il settore manifatturiero contribuisce infatti per il complesso dei paesi arabi, per appena il 7,6% e tale contributo sale al 16,3% se si escludono dal PIL le entrate petrolifere (per ulteriori dettagli si vedano i Capitoli II e III).

Molte sono le cause di uno sviluppo inferiore alle aspettative del settore manifatturiero ma una delle principali può essere certamente individuata nella inadeguata diffusione di un moderno sistema bancario operante soprattutto all'interno dell'area e in operazioni a carattere locale. Per ovviare a tale carenza, molti tra i paesi arabi hanno favorito la nascita di banche specializzate per i diversi settori allo scopo di migliorare il grado di supporto che il sistema finanziario può fornire all'attività produttiva. Si può così osservare (v. Tab. 106) che nel 1979 il capitale delle banche specializzate ammontava a 2.800 milioni di dollari a fronte di un capitale complessivo delle banche commerciali di circa 6.700 milioni di dollari. Al forte sviluppo del credito bancario si sono poi aggiunti i finanziamenti previsti in bilan-

cio dai diversi stati nazionali, la cui capacità di spesa è spesso divenuta un elemento determinante. E' stato stimato da Y.A. Saygh (1) che nel 1979 il settore privato ha effettuato investimenti nella regione araba, per 41 miliardi di dollari, cui bisogna aggiungere 46,5 miliardi di investimenti effettuati dal settore pubblico (questa ultima stima è stata ottenuta indirettamente partendo dagli investimenti previsti nei piani quinquennali dei diversi paesi). Ne risulta un ammontare complessivo di investimenti pari a 87,5 miliardi di dollari, corrispondenti a circa il 29% del PIL complessivo.

Si può quindi concludere che dopo circa dieci anni di sviluppo accelerato molti dei paesi arabi presentano una struttura produttiva ancora inadeguata e largamente dipendente dall'estero in termini di prodotti agricoli e tecnologie industriali. Inoltre, la gran parte degli investimenti effettuati è stata resa possibile dalle entrate petrolifere, e quindi da una risorsa non rinnovabile. I recenti eventi e la dinamica dei prezzi del petrolio inducono quindi a ritenere che i paesi arabi nel complesso dovranno in futuro fare maggiore affidamento sulle proprie capacità produttive e sull'impiego delle risorse finanziarie create all'interno della regione.

4.8. Considerazioni conclusive

L'espansione del sistema bancario arabo ha costitui

(1) Cfr. Y.A. Saygh, "The Arab Economy", Oxford University Press, 1982.

to la quarta "ondata" di banche nazionali sui mercati internazionali. Le precedenti ondate sono state: quella delle banche americane che, negli anni 50, hanno allargato il proprio campo di operazione ai principali paesi industriali dell'Europa e che poi, negli anni 60, hanno completato il loro capillare inserimento sui mercati nazionali di tutto il mondo; quella delle banche europee che hanno ampliato, nel corso degli anni 70, il proprio campo di azione prima all'interno del mercato europeo e quindi al mercato nord-americano ed agli altri mercati finanziari in espansione; quella infine delle banche giapponesi che, più di recente, hanno aumentato la loro presenza sul mercato delle eurovalute.

L'elemento comune alle prime tre "ondate" è stato individuato nella esigenza, da parte delle banche nazionali, di servire l'attività sull'estero di propri clienti multinazionali; l'espansione del mercato dell'Eurodollaro ha poi stimolato ulteriormente l'attività di tali banche sui centri finanziari internazionali.

La recente affermazione delle banche arabe sui mercati internazionali non può essere invece ricondotta alla stessa motivazione; esse si sono infatti sviluppate all'interno di una logica strettamente finanziaria, per l'impiego sull'estero delle risorse monetarie dei paesi arabi produttivi di petrolio. L'elevata offerta di fondi e la limitatezza delle strutture finanziarie dell'area medio-orientale hanno infatti permesso alle banche arabe di antica e recente costituzione di raccogliere depositi a tassi di interesse molto bassi, e ciò ha indubbiamente favorito la loro espansione a livello internazionale. L'esistenza di potenzialità finanziarie ancora elevate, pur in presenza di una riduzione o di un annu-

lamento dei surplus petroliferi, rappresenta la principale forza delle banche arabe nei confronti delle concorrenti occidentali. Ciò spiega anche il loro maggiore dinamismo nel settore dei prestiti internazionali.

Per tener conto di tali potenzialità basterà ricordare che il totale delle attività delle banche arabe operanti sul mercato internazionale rappresenta appena il 10% del totale della ricchezza finanziaria nelle mani degli arabi. L'esempio più evidente della capacità di espansione del mercato finanziario arabo è costituito, come è già stato sottolineato, dalla attività delle 65 O.B.Us. operanti nel Bahrain. Nel corso del 1981 le loro entrate consolidate sono infatti aumentate del 76%, raggiungendo così i 344 milioni di dollari. Di questi il 37% faceva capo a due sole grandi banche arabe (la GIB e la ABC), ma anche per le altre i risultati di gestione sono stati più che soddisfacenti; mentre le O.B.Us. operanti in altri mercati offshore hanno avuto guadagni medi per circa 3 milioni di dollari, quelle operanti nel Bahrain hanno avuto guadagni praticamente doppi (5,7 milioni di dollari in media).

L'esistenza di alcuni centri più sviluppati non deve tuttavia far dimenticare che molta strada deve essere ancora percorsa per la realizzazione di un sistema finanziario integrato, specialmente nel settore non bancario. Se si prende come indicatore del ruolo degli intermediari finanziari nella economia della regione il rapporto tra il totale delle attività finanziarie e il PIL, si possono individuare, verso la fine degli anni 70, tre diverse categorie di paesi:

- a) i paesi in cui il rapporto risulta più elevato (superiore al 60%): Libano (172%), Giordania (122%); Egitto (98%),

Siria (67%), Tunisia (66%), Algeria (182%) e Marocco (62%). Si tratta di paesi in cui la liberalizzazione del mercato dei cambi e di quello monetario ha determinato un forte sviluppo dei mercati finanziari, in particolare in Libano e Giordania, o di paesi ad elevato assorbimento interno dei surplus petroliferi.

- b) i paesi che presentano un rapporto molto basso (inferiore al 60%): Irak (34%), Sudan (43%) e la Repubblica Araba dello Yemen (56%). In questo caso il più limitato ruolo della intermediazione finanziaria trova spiegazioni caso per caso, spesso collegate con il limitato sviluppo economico, con conseguente stagnazione dello sviluppo del sistema finanziario esterno.
- c) i paesi dell'OAPEC a bassa capacità di assorbimento interno, quali Bahrain (119%), Kuwait (75%), Libia (49%), e Arabia Saudita (122%). Alcuni di questi paesi hanno un elevato rapporto tra attività finanziarie e PIL, mentre per altri il rapporto è alquanto basso. In questo caso le differenze nel rapporto possono essere attribuite o al grado di controllo del sistema economico o al peso delle attività sull'estero di un sistema bancario non ancora adeguatamente sviluppato. Quest'ultimo fattore risulta evidente se si prende in considerazione il rapporto tra le attività sull'interno e il PIL. Mentre infatti per quasi tutti gli altri paesi tale rapporto è pari all'incirca a due terzi della percentuale relativa alle attività complessive, nel caso dei paesi esportatori di petrolio si riduce a circa un terzo (44% per il Bahrain, 32% per il Kuwait e 19% per la Libia) ed è appena del 7% nel caso del

1'Arabia Saudita.

Le forti differenze nel grado di sviluppo dei sistemi finanziari tra i diversi paesi arabi rendono difficile la creazione di un mercato finanziario integrato a livello regionale come da più parti viene auspicato. Si sostiene infatti che l'integrazione dei mercati finanziari debba rappresentare lo strumento indispensabile per poter raggiungere più ampi obiettivi di sviluppo economico. A differenza dell'Europa, dove una maggiore integrazione finanziaria è stata la logica conseguenza di stretti legami commerciali, nel caso dei paesi arabi la limitatezza dei vincoli commerciali all'interno dell'area costringe a invertire la relazione di causalità.

Nel 1977 i flussi commerciali inter-arabi rappresentavano appena il 4,1% delle esportazioni ed il 6,4% delle importazioni totali dei paesi arabi; nel 1980 le rispettive percentuali erano del 21,4% per le esportazioni e del 7,1% per le importazioni. Anche se la caduta del peso relativo delle esportazioni nell'ambito della regione araba è chiaramente da attribuire alla forte espansione delle vendite di petrolio in termini di valore, si può senz'altro affermare che in alcuni casi si è avuta una effettiva inversione di tendenza a scapito del commercio inter-regionale. Dati più recenti confermano questa situazione (v. Tab. 107).

La composizione dei flussi commerciali dell'area medio-orientale nel 1979 può essere così schematizzata: 46% con i paesi dell'Europa occidentale (34% con i paesi della Comunità Europea), 10% con l'Africa, l'Europa Orientale e l'Australia, 14% con l'America nel complesso (13% con i soli Stati Uniti), 10% con i Paesi asiatici, 8% con altri paesi e soltanto il 13% con i paesi arabi. La distinzione tra importazio-

ni ed esportazioni non modifica le precedenti percentuali in misura significativa, ad eccezione dei commerci con l'Europa Occidentale, nel cui caso il peso relativo delle esportazioni si riduce al 39% mentre quello delle importazioni sale al 49%.

La tabella 108 fornisce inoltre, per il 1979, il volume delle importazioni e delle esportazioni ed i relativi valori pro-capite per i diversi paesi arabi. Risultano evidenziate le forti differenze esistenti tra i diversi paesi dell'area in termini di apertura o dipendenza dall'estero. Se si impiega come indicatore di tale apertura il rapporto tra la somma delle importazioni ed esportazioni e il PIL si osserva che per il complesso dei paesi arabi tale rapporto è aumentato da circa il 60% dei primi anni '70 al 92% nel 1979. Se tuttavia si escludono le esportazioni di petrolio il precedente rapporto balza al 179%; il che rappresenta un chiaro indice del grado di dipendenza dei paesi arabi dal petrolio, il che ha rilevanti effetti anche sulle politiche di riequilibrio della bilancia dei pagamenti.

Sulla base di tali indicazioni viene quindi sottolineato che una maggiore integrazione dei mercati finanziari potrà facilitare le condizioni di investimento all'interno dei paesi arabi e quindi aumentare i legami economici all'interno della regione. In questo quadro un importante ruolo potrà essere attribuito al Fondo Monetario Arabo, creato nel 1975 ma divenuto operativo nel 1977. Tale Fondo si proponeva ambiziosi obiettivi:

- finanziare gli squilibri delle bilance dei pagamenti dei paesi membri;
- stabilizzare i cambi tra le monete dei paesi arabi;

- stimolare la cooperazione monetaria tra i paesi membri come condizione per accelerare l'integrazione economica;
- fornire adeguata consulenza per l'impiego all'estero delle risorse finanziarie arabe;
- sviluppare i mercati monetari arabi;
- coordinare le politiche dei paesi membri sui grandi temi economici e monetari a livello internazionale.

Molti di questi obiettivi potranno essere raggiunti con difficoltà e richiederanno certo un ampio lasso di tempo e il modificarsi di alcune fondamentali condizioni. Ciò che invece si cercherà di realizzare in tempi brevi è il progressivo spostamento delle risorse finanziarie arabe dal mercato internazionale a quello regionale per evitare che il peggioramento delle bilance dei pagamenti dei paesi arabi possa arrestare i piani di sviluppo avviati nei periodi di forte aumento del prezzo del petrolio. Di questa precisa volontà dovranno certamente tener conto i paesi occidentali, specialmente quelli tra loro che presentano ancora sostanziali deficit nelle bilance dei pagamenti.

BIBLIOGRAFIA

R. Aliboni, "Impieghi e investimenti nel Mediterraneo", in "L'industrializzazione del Mediterraneo : movimenti di manodopera e capitali", IAI, Roma 1977.

Ali Khalifa Al Sabah, "Trade and Industry : the case for Downstream Development of Oapec Countries", ciclostilato.

E. Allan, "Les fonds interarabes du développement du Moyen Orient", Lausanne 1979.

A. Aluasrauri, "The Opec and the Strategy of Export-substituting Industrialization", in OAPEC Review, April 1978.

Annali del CEEP, 1981.

Arab Republic of Egypt, Ministry of Industry and Mineral Wealth, "The Industrial Program of the Ministry", 1980/81 - 1984/85, March 1981.

Arab Republic of Egypt, "Status of the Open Door Economy", February 1982.

C. Ayari, "Sviluppo e industrializzazione", in "Europa Mediterranea : quale cooperazione" (a cura di A. Zevi), IAI, Il Mulino, 1975.

AA.VV., "Il Sistema Adriatico", IPALMO, Bari, 1980.

The Banker :

- Oil & Money in the Middle East: a survey, Marzo 1977.
- Banking in the Middle East: a survey, Marzo 1978..
- Arab banking and finance, Dicembre 1979.
- Arab banking and finance, Dicembre 1980.
- Arab banking and finance, Dicembre 1981.

The Banker research unit :

- Banking Structures & Sources of Finance in the Middle East, Luglio 1975.
- Banking Structures & Sources of Finance in the Middle East, Luglio 1980.

V. Belloni, "Riflessioni sulle politiche industriali per la crescita della piccola impresa", in L'Industria, n. 1, 1980.

- G. Bonfiglioli e F. Cima, "Economics of Gas Utilization in Different Fields", documento presentato al Simposio di Algeri dell'OAPEC del 29/6 - 1/7/1980.
- A. Bourgey, "L'urbanisation au Moyen-Orient arabe", in Maghreb-Machrek, N. 81, juillet-septembre, 1978.
- A. Bouhdiba, "I movimenti migratori arabi", in R. Aliboni (a cura di), "L'industrializzazione e integrazione nel mondo arabo", IAI, Roma, 1978.
- Buresti, Iovane, Tenenbaum, "L'Italia e l'integrazione con i paesi dell'area mediterranea", INEA, 1978.
- Business Week, "Arab banks grow: a tool to control the world's capital", 6 Ottobre 1980 (riassunto "La Montée des banques arabes, in Problèmes Economiques, 17 dicembre, 1980).
- G.P. Casadio, "The Economic Challenge of the Arabs", Saxon House Lexington Books, 1976.
- C. Caselli, "L'internationalisation bancaire en Egypte", Giuffrè, Milano 1982.
- Censis, "XIII Rapporto sulla Situazione Sociale del Paese", Roma, 1979.
- M. Chatelus, "A propos du développement industriel in Moyen-Orient", Maghreb-Machrek, n. 92, avril-juin, 1981.
- G. Clark, "Private Sector Industrial Development Strategy", USAID-Cairo, December 1981.
- M. D'Angelo (a cura di), "L'Italia e i paesi mediterranei in via di sviluppo. Effetti dell'allargamento della Cee", IAI - Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo, F. Angeli, Milano, 1981.
- M. D'Angelo, G. Sacco, G.A. Sandri, "La cooperazione industriale tra Italia e paesi in via di sviluppo", IAI - Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo, Il Mulino, Bologna, 1979.

ECWA, "Regional Development of Selected Branches of capital Good Industry", Joint ECWA/UNIDO Division, October 1979

E. El Zaim, "Modèle d'industrie et division internationale du travail dans le domaine de la petrochimie", in Développement et Progrès Socio-économique, No. 1, 1979.

ENI, "Development through cooperation - The Interdependence Model", 1981.

Euromoney:

- Arab banks: recycling the OPEC surplus.
- Arab banking: survey, Aprile 1979.
- Arab banking: survey, Aprile 1980.
- Investing OPEC surplus, Agosto 1980.

Financial Times Survey:

- Middle East Banking and Finance, 29 Marzo 1976.
- Arab banking and Finance, 24 luglio 1978.
- Arab banking and Finance, 22 Settembre 1980.
- Arab banking and Finance, 4 Ottobre 1982.
- World Banking (part I), 4 Maggio 1982.
- World Banking part II), 10 Maggio 1982.
- International Capital Markets, 30 Marzo 1981.
- Qatar, 16 Febbraio 1981.
- Qatar, 16 Febbraio 1982
- United Arab Emirates, 22 Giugno 1981.
- Kuwait, 25 Febbraio 1981.
- Kuwait, 24 Febbraio 1982.
- Saudi Arabia, 26 Aprile 1982.
- Bahrein, 1 Giugno 1982.
- Egypt, 7 Giugno 1982.

A.E. Fleming, Survey of Origin, Development of Arab Banks, Examines extent of their Present Operations in IMF Survey, 8 Febbraio 1982, pp. 41-43.

A.S. Gerakis & O. Roncesvalles, Bahrein's Offshore banking center, in Finance & Development, Giugno 1980, n. 2.

E.T. Ghanus, "Arab Industrial Integration : a strategy for development", Croom Helm, 1982.

P. Guerrieri (a cura di), "Interdipendenza e integrazione nella CEE", Einaudi, Torino, 1980.

R. Hablützel, "Issues in economic diversification for the oil-rich countries", in Finance & Development, June 1981.

A.F. Harik, "Financial Integration in the Arab East: problems and prospects", relazione presentata al Simposio su "The Problems of Arab Economic Development and Integration", Amman, Novembre 1980.

Herald Tribune :

- Banking and Finance in the Arab World, 30 Settembre 1981.
- Arab Banking and Finance (part I), Novembre 1980.
- Arab Banking and Finance (part II), Novembre 1980.
- Banking and Finance in Arab World (part I), Ottobre 1982.
- Banking and Finance in Arab World (part II), Ottobre 1982.

International Monetary Fund :

- Demand for Money in Middle Eastern Countries, D.M. by A.D. Crockett & O.J. Evans, 16 Gennaio 1980.
- Islam and Financial Intermediation, D.M. by I. Karsten, 22 Dicembre 1981.

Jordan Times, "Arab Banks prove active", 12 Settembre 1982.

Khair El-Din Haseeb & Samir Makdisi, "Arab Monetary Integration", Croom Helm, Londra, 1980.

L. Lang, "Middle East Industrialization : Source Recent and Anticipated Trends", in Development and Peace, vol. 2, No. 2, Autumn 1981.

D.F. Lomax & P.T.G. Gutmann, "The Euromarkets and International Financial Policies", MacMillan, Londra, 1981.

G. Luciani, "La strategia delle imprese multinazionali nel Mediterraneo", in "L'industrializzazione del Mediterraneo ecc.", cit.

R. Mabro & S. Radwan, "The Industrialization of Egypt 1939-1973", Clarendon Press, Oxford, 1976.

S. Mantovani e V. Ascoli, "Riflessi dell'emigrazione sullo sviluppo economico italiano (1945-1970)", in "L'emigrazione dal bacino mediterraneo verso l'Europa industrializzata", F. Angeli, Milano, 1976.

S.A. MAKDISI, "Arab Economic Co-operation Implications for the Arab and World Economies" in R. Aliboni (ed.), "Arab Industrialization and Economic Integration", Croom Helm, London, 1979.

Marché Tropicaux et Méditerranéens, annata 1982.

A.E. Mayer, "Islamic Law and Banking in the Middle East Today", in "Middle East Executive Reports", Ottobre 1979.

Middle East Economic Digest, annate 1978, 1979, 1980, 1981, 1982.

S. Nasr, "Les travailleurs de l'industrie manufacturière au Machrek, Irak, Jordanie-Palestine, Liban, Syrie", in Maghreb-Machrek, N° 92, Avril-Juin 1981.

OAPEC Bulletin, July 1980.

OCSE, Financial Markets Trends.

G.F. Papanek, "Industrial Development in Egypt ; an overview", USAID-Cairo, 1982.

M. Papayannakis, "Relations économiques intra-méditerranéennes", Expertise n° 8, PLAN BLEU, 1982.

G. Pennisi, "Development Manpower and Migration in the Red Sea Region", in corso di pubblicazione da parte del Deutsche Orient Institut, Hamburg.

N. Perdikis, "Concentration and Foreign Domination in the Greek Manufacturing Sector", in "The Mediterranean Challenge : IV The Tenth Member-Economic Aspects," Sussex European Papers No. 7, 1980.

Petrol Intelligence World, December 22, 1980.

Petrol Intelligence World, April 6, 1981.

Rapor (Turchia), "The Textile Industry" (numero speciale)

G. Sacco, "Industria e potere mondiale", F. Angeli, Milano, 1980.

J. Sassoon, "Movimenti di lavoro e capitale nel Mediterraneo", in "L'industrializzazione del Mediterraneo ecc.", cit.

Y.A. Sayigh, "The Arab Economy", Oxford University Press, 1982.

R. Tenconi, "Prospects facing Arab Financial Markets after recent growth", IMF Survey, Giugno 1980.

The Times :

- United Arab Emirates, 23 Febbraio 1981.
- Finance in the Arab World, 6 Marzo 1981.

L. Turner e J.M. Bedore, "Middle East Industrialization, A Study of Saudi and Iranian Downstream Investments", Saxon House, 1979.

UNIDO, "The industrial uses of associated gas", documento presentato al Simposio di Algeri dell'OAPEC del 29/6-1/7/1980.

UNIDO, The World Iron and Steel Industry, ICIS 89.

United Nations, Statistical Yearbook, 1978.

United Nations, World Energy Supplies.

United Nations, Yearbook of National Account Statistics, 1979.

USAID-Cairo, "Comparative Advantage", December 1981.

B. Vermeulen - G.F. Papanek, "Labor Markets and industry in Egypt", USAID Cairo 1982.

R. Wilson, "Trade and Investment in the Middle East," Mac-Millan, Londra, 1977.

World Bank, "Algeria : The Five-Year Development Plan and the Medium - Term Prospects for 1980-84", 1982.

World Bank, "Arab Republic of Egypt : Economic Management in a Period of Transition", 1978.

World Bank, "Arab Republic of Egypt : Recent Economic Development and External Capital Requirement", 1980.

World Bank, "Country Economic Memorandum on Jordan", 1978.

World Bank, "Sudan: Investigating for Economic Stabilization and Structural Change", 1982.

World Bank, "Syria : Country Economic Memorandum", 1982.

World Bank, "Tunisia : Country Economic Memorandum", 1981.

World Bank, "Yemen Arab Republic : Development of a Traditional Economy", 1979.

World Bank, "People's Democratic Republic of Yemen : Special Economic Report - The Second Five-Year Plan (1979-83)", 1980.

World Bank, "Yugoslavia : Small Scale Industry and Industrial Policy", August 28, 1981.

World Bank, "Yugoslavia : Adjustment Policies and Development Perspectives".

World Bank, "Turkey : Public Sector Investment Review", 1981.

World Bank, "Turkey : Industrialization and Trade Strategy", 1982

World Bank, "World Development Report", 1981.

APPENDICE STATISTICA

- Tab. 1 Indicatori di base per alcuni paesi dell'area mediterranea
- Tab. 2 Crescita del consumo di energia commerciale (1960-78)
- Tab. 3 Offerta e domanda mondiale di petrolio
- Tab. 4 Petrolio grezzo nel mondo per regione dal 1975 fino al 2000
- Tab. 5 Capacità di raffinazione di alcuni paesi mediterranei dell'OPEC.
- Tab. 6 Produzione di petrolio grezzo e capacità di raffinazione
- Tab. 7 Produzione di gas
- Tab. 8 Costo di investimento dei maggiori progetti industriali dell'OAPEC per settore e per paese
- Tab. 9 Francia: quota delle imprese pubbliche per settore economico
- Tab. 10 Francia: valore aggiunto lordo delle imprese pubbliche rispetto all'insieme delle imprese
- Tab. 11 Francia: formazione lorda di capitale fisso
- Tab. 12 Italia: principali dati economici delle imprese pubbliche e incidenza percentuale rispetto ai dati nazionali (1978)
- Tab. 13 Italia: prodotto lordo, investimenti fissi e occupati per tipo di impresa pubblica (1978)
- Tab. 14 Spagna: attività delle imprese pubbliche (1979)
- Tab. 15 Grecia: cifra d'affari delle imprese pubbliche per settore
- Tab. 16 Grecia: valore aggiunto delle imprese pubbliche per settore
- Tab. 17 Grecia: evoluzione degli investimenti delle imprese pubbliche
- Tab. 18 Grecia: modalità di finanziamento degli investimenti delle imprese pubbliche (%)
- Tab. 19 Algeria: produzione industriale nelle imprese pubbliche
- Tab. 20 Siria: occupazione e produzione nel settore pubblico manifatturiero (1975-79)
- Tab. 21 Turchia: quote percentuali del settore pubblico e privato
- Tab. 22 Turchia: valore aggiunto nell'industria manifatturiera (settore pubblico e privato) (1963-77)
- Tab. 23 Turchia: occupazione nelle imprese statali
- Tab. 24 Turchia: produzione nell'industria manifatturiera per settore (settore privato e pubblico)

- Tab. 25 Turchia: distribuzione settoriale degli stabilimenti, dell'occupazione, della produzione, del valore aggiunto e degli investimenti nell'industria manifatturiera pubblica (1979)
- Tab. 26 Egitto: una stima del valore aggiunto privato e pubblico per settore (1977)
- Tab. 27 Dimensione media e tasso di concentrazione (CR_{20}) di venti impianti di maggiori dimensioni per settore industriale nel 1961 e nel 1971 (Italia, Francia, Germania)
- Tab. 28 Grecia: livelli globali di concentrazione nel settore manifatturiero
- Tab. 29 Il livello di concentrazione nelle maggiori imprese dell'industria greca (dal 1963 al 1974)
- Tab. 30 Jugoslavia: distribuzione della dimensione aziendale per numero di imprese, occupati e valore aggiunto nell'industria manifatturiera jugoslava (1974)
- Tab. 31 Israele: confronto fra imprese industriali per dimensione aziendale (1975-76)
- Tab. 32 Giordania: occupazione nelle imprese industriali con più di 5 occupati (1976)
- Tab. 33 Giordania: distribuzione degli stabilimenti nel settore industriale per ammontare di occupazione (1976)
- Tab. 34 Egitto: investimenti fissi lordi 1975-79: settore pubblico, settore privato e imprese regolatè dalla legge 43
- Tab. 35 Turchia: distribuzione settoriale degli stabilimenti, dell'occupazione del valore aggiunto e degli investimenti nell'industria manifatturiera privata (1979)
- Tab. 36 Turchia: capitale richiesto per posto di lavoro (1980)
- Tab. 37 Flussi diretti di investimento dei paesi del DAC ad alcuni paesi in via di sviluppo
- Tab. 38 Paesi del DAC: stock netto di investimenti diretti nei paesi in via di sviluppo per area geografica
- Tab. 39 Investimenti diretti privati netti (1979)
- Tab. 40 Popolazione in alcuni paesi mediterranei
- Tab. 41 Tassi di natalità e di mortalità in alcuni paesi mediterranei
- Tab. 42 Crescita demografica nei paesi dell'OAPEC
- Tab. 43 Componenti endogene della popolazione dei paesi dell'OAPEC
- Tab. 44 Forza lavoro e tassi di partecipazione nei paesi dell'OAPEC

- Tab. 45 Lavoratori emigranti mediterranei in Europa
- Tab. 46 Flussi migratori nei paesi europei mediterranei
- Tab. 47 Rimesse e formazione di reddito
- Tab. 48 Previsioni sul mercato del lavoro nei paesi dell'OAPEC
- Tab. 49 Popolazione straniera nei paesi dell'OAPEC
- Tab. 50 Popolazione straniera per paese di destinazione
- Tab. 51 Previsioni di lavoratori stranieri nei paesi dell'OAPEC
- Tab. 52 Struttura del valore aggiunto dell'industria manifatturiera
- Tab. 53 Cipro: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 54 Francia: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 55 Grecia: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 56 Israele: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 57 Italia: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 58 Malta: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 59 Spagna: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 60 Turchia: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 61 Jugoslavia: formazione del prodotto interno lordo
- Tab. 62 Valore aggiunto del settore manifatturiero in alcuni paesi e regioni
- Tab. 63 Valore aggiunto industriale nei paesi europei mediterranei
- Tab. 64 Tassi annuali di crescita della produzione industriale
- Tab. 65 Indici dell'evoluzione della produzione dell'industria dell'abbigliamento
- Tab. 66 Importazione di tessili ed abbigliamento
- Tab. 67 Francia: spesa del PIL
- Tab. 68 Israele: spesa del PIL
- Tab. 69 Italia: spesa del PIL
- Tab. 70 Spagna: spesa del PIL
- Tab. 71 Importazioni di prodotti ~~manifatturati~~
- Tab. 72 Quota delle esportazioni di petrolio nelle esportazioni totali
- Tab. 73 Tunisia: tendenze recenti della struttura settoriale dell'industria manifatturiera

- Tab. 74 Importazioni dei paesi mediterranei 1970 (a), 1979 (b)
- Tab. 75 Esportazioni dei paesi mediterranei 1970 (a), 1979 (b)
- Tab. 76 Importazioni per classe merceologica
- Tab. 77 Esportazioni verso la Ce e i paesi dell'area mediterranea
- Tab. 78 Rapporto esportazioni/importazioni per prodotti non agricoli
- Tab. 79 Struttura delle esportazioni in alcuni paesi mediterranei
- Tab. 80 Commercio di fibre tessili, tessuti e manufatti tessili
- Tab. 81 Commercio di calzature
- Tab. 82 Commercio di cuoio, manufatti in cuoio e pelli
- Tab. 83 Commercio di combustibili, lubrificanti e simili
- Tab. 84 Commercio di prodotti chimici
- Tab. 85 Commercio di fertilizzanti manufatti
- Tab. 86 Commercio di fertilizzanti naturali
- Tab. 87 Commercio di ferro e acciaio
- Tab. 88 Commercio di macchinari e mezzi di trasporto
- Tab. 89 Esportazioni di prodotti manufatti selezionati
- Tab. 90 Produzione di acciaio grezzo nel 1985 nei paesi mediterranei non Ce
- Tab. 91 Tunisia: evoluzione della produzione mineraria
- Tab. 92 Tunisia: capacità produttiva ed esportazioni chimiche
- Tab. 93 Tunisia: evoluzione della produzione di tessuti
- Tab. 94 Algeria: struttura degli investimenti industriali pianificati
- Tab. 95 Algeria: indici della produzione industriale nelle imprese pubbliche
- Tab. 96 Egitto: distribuzione dei progetti approvati e degli investimenti di capitale
- Tab. 97 Egitto: distribuzione dei progetti approvati per settore di attività
- Tab. 98 Quadro riassuntivo dei saldi delle partite correnti a livello mondiale
- Tab. 99 Il ruolo dei paesi arabi nelle operazioni di prestito sull'Euromercato
- Tab. 100 Le banche arabe nel mercato internazionale dei crediti sindacati
- Tab. 101 Graduatoria dei primi dieci paesi con più elevata percentuale di aiuti finanziari per lo sviluppo in relazione al PIL
- Tab. 102 Istituzioni arabe per l'assistenza allo sviluppo

Tab. 103 Spese per lo sviluppo nei paesi arabi

Tab. 104 Investimenti lordi nei paesi arabi

Tab. 105 Distribuzione settoriale del PIL nei paesi arabi

Tab. 106 Capitale e riserve delle banche commerciali e capitale
delle banche specializzate nei paesi arabi

Tab. 107 Struttura dei flussi commerciali dei paesi medioorientali per regione

Tab. 108 Commercio estero dei paesi arabi

Tabella-1 Indicatori di base per alcuni paesi dell'area mediterranea

Paesi industrializzati:	Popolazione 1979 (x 106)	PNL pro capite in USA (1979)	Crescita del PIL: 1970-79	Crescita annuale della popolazione (%): 1970-79	Struttura settoriale del PIL (%)							
					Agricoltura		Industria (Manifatture)		Servizi			
					1960	1979	1960	1979	1960	1979	1960	1979
- Francia	53,4	9950	3,7	0,6	10	5	38	34	29	25	52	61
- Italia	56,8	5250	2,9	0,6	13	7	41	43	31	..	46	50
Paesi di recente industrializzazione:												
- Grecia	9,3	3960	4,9	0,6	23	16	26	32	16	19	51	52
- Israele	3,8	4150	4,6	2,7	11	5	32	36	23	24	57	59
- Jugoslavia	22,1	2430	5,9	0,9	24	12	45	44	36	31	31	44
- Portogallo	9,8	2180	4,5	1,4	25	13	36	47	29	37	39	40
- Spagna	37,0	4380	4,4	1,0	..	9	..	31	60
Paesi in via di industrializzazione:												
° non esportatori di petrolio												
a) di piccole dimensioni demografiche												
- Giordania	3,1	1180	...	3,4	..	8	..	32	..	16	..	60
- Libano	2,7	0,8	12	..	20	..	13	..	68	..
- Yemen (RPD)	1,9	480	...	2,3	..	13	..	26	..	11	..	61
b) di medie dimensioni demografiche												
- Marocco	19,5	740	6,1	2,9	23	19	27	32	16	17	50	49
- Sudan	17,9	370	4,3	2,6	58	38	15	13	5	6	27	49
- Yemen (Repubb.Araba)	5,7	420	8,4	1,8	..	32	5
c) di grandi dimensioni demografiche												
- Turchia	44,2	1330	6,6	2,5	41	23	21	29	13	21	38	48
° esportatori di petrolio												
a) di piccole dimensioni demografiche												
- Kuwait	1,3	17100	2,0	6,0	..	(..)	..	81	..	5	..	19
- Libia	2,9	8170	1,9	4,1	..	2	..	73	..	3	..	25
b) di medie dimensioni demografiche												
- Arabia Saudita	8,6	7280	11,1	4,5	..	1	..	74	..	5	..	25
- Algeria	18,2	2382	5,8	3,3	21	7	33	58	10	11	46	35
- Iraq	12,6	2410	10,5	3,3	17	8	52	73	10	6	31	19
- Siria	8,6	1030	9,0	3,6	..	16	..	22	62
- Tunisia	6,2	1120	7,6	2,1	24	16	18	33	8	12	58	51
c) di grandi dimensioni demografiche												
- Egitto	38,9	480	7,6	2,0	30	23	24	35	20	28	46	42
- Iran	37,0	2,9	29	..	33	..	11	..	38	..

Note: 1) per paesi di piccole dimensioni demografiche intendiamo paesi fino a 5 milioni di abitanti, per medie da 5 a 20 milioni, e per grandi oltre i 20 milioni.

2) sono stati omessi per brevità molti stati del Golfo Arabo, nonché Cipro e Malta.

Fonte: World Development Report 1981

Tabella 2

Crescita del consumo di energia commerciale (% annuo) 1960-78

	1960-65	1965-73	1960-73	1973-78
Mondo	4,2	5,1	4,7	2,5
Paesi industrializzati (a)	5,0	4,7	4,9	1,5 (b)
PVS (c)	-0,1	6,9	4,2	7,3 (d)

Fonte: United Nations, World Energy Supplies

(a) Australia, Canada, Israele, Giappone, Nuova Zelanda, Sud Africa, USA, Europa occidentale, Europa orientale (inclusa l'URSS)

(b) per le economie di mercato: 0,5% annuo

(c) tutto gli altri paesi

(d) per le economie di mercato: 6,8% annuo

Tabella 3 Domanda e Offerta mondiale di petrolio (in milioni di barili al giorno)

DOMANDA					OFFERTA		
	1979	1990	2000		1979	1990	2000
Paesi a economia di mercato	53	55	61	Paesi a economia di mercato	52	53	55
- Stati Uniti	18	16	15	- Stati Uniti e Canada	12	9	9
- Europa	15	13	13	- Europa	2	4	4
- Giappone	5	5	5	- altri non Opec	6	10	13
- Altri paesi industrializzati	4	4	4	- OPEC	32	30	29
- Paesi in via di sviluppo	11	17	24	Economie e pianificazione centrale	14	15	16
Economie e pianificazione centrale	13	15	16	Petrolio sintetico e molto pesante	-	2	6
Totale mondiale	66	70	77	Totale mondiale	66	70	77

Fonte: Petrol Intelligence World, December 22, 1980.

Tabella 4: Petrolio grezzo nel mondo per regione dal 1975-fino al 2000 (miliardi di tons)

	Situazione al 1975		Possibili aggiunte alle riserve dal 1975 al 2000			Ultime riserve riscontrate e aggiunte fino al 2000	Totale delle riserve più produzione già ottenuto nel 1975
	Già prodotto	Riscontrato	Nuove riserve scopribili	Nuove riserve ottenibili da Recupero da nuovi e vecchi campi e da oil pesanti	Rivalutazioni tecniche e di mercato di nuovi e vecchi campi		
	a	b	c	d	e	f=b+c+d+e	g= f+a
Medio Oriente	12,0	49,1	18,6	21,3	12,7	101,7	113,7
Asia e URSS	8,8	16,1	13,2	9,2	2,4	40,9	49,7
Nord America	16,5	6,0	8,2	4,5	2,9	21,5	38,1
Africa	3,0	8,3	7,3	4,9	2,6	23,1	26,1
Resto dell'America (incluso il Mexico)	5,5	4,8	6,1	3,4	3,1	17,4	22,9
Europa	0,9	3,8	5,2	2,7	1,3	13,0	13,9
Oceania	0,1	0,2	0,5	0,2	0,1	1,0	1,1
TOTALE MONDIALE	46,8	88,3	59,1	46,2	25,1	218,7	265,5
di cui OAPEC	10,8	45,5	16,8	22,5	12,1	96,9	107,7
percentuale dell'OAPEC	23,1	51,5	28,4	48,7	48,2	44,3	40,6

Fonte: ENI

Tab.5 Capacità di raffinazione in alcuni paesi dell'OAPEC
(x 1.000 barili al giorno)

	<u>1980</u>	<u>1984</u>
Algeria	436,5	611,5
Arabia Saudita	1.178,0	2.293,0
Irak	305,5	995,5
Libia	130,5	350,0

Fonte: Opec, riportato in Petrol Intelligence World, 6 aprile 1981, p. 5.

Tabella 6 Produzione di petrolio grezzo e capacità di raffinazione

	(1) Produzione di petrolio grezzo (1979)	(2) Capacità di raffinazione installata (1979)	(3) Rapporto di (2) su (1) (%)	(4) Capacità di raffinazione prevista (1983)	(5) Rapporto di (4) su (1) (%)
EAU	1776	15	0,8	290	16.3
Bahrain	50	250	500,0	250	500.0
Algeria	1210	115	9,5	502	41.5
Arabia Saudita	9500	760	4,8	1835	19.3
Siria	170	220	129,4	220	129.4
Irak	3500	323	9,2	543	15.5
Qatar	500	10	2,0	60	12.0
Kuwait	2600	644	24,8	644	24.8
Libia	2020	138	6,8	358	17.7
Egitto	550	285	51,8	660	120.0
OAPEC	21876	2760	12,6	5362	24.5

Fonte: dati OAPEC

Tabella 7 Produzione di gas

	1973		1978	
	Produzione in milioni di m ³	gas bruciata in (%)	produzione in milioni di m ³	gas bruciata in (%)
Algeria	17,679	79,5	32,517	38,0
Irak	8,729	86,1	11,000	85,0
Kuwait	16,450	54,3	111,124	39,0
Libia	16,283	33,0	21,244	25,0
Qatar	6,213	74,5	4,650	68,0
Arabia Saudita	44,292	85,7	43,784	75,0
EAU	13,690	90,8	13,553	63,0
Bahrain	2,343	-	3,715	-
Siria	476*	75,6*	470	-
Egitto	2,470*	-	4,237**	-
OAPEC	125,678	74,0	146,294	52,0
OPEC	248,546	64,2	268,327	49,0
Totale mondiale	1,426,522	-	1,596,873	-
* cifre 1976 ** cifre 1979				

Fonte: dati OAPEC

Tabella 8 Costo di investimento dei maggiori progetti industriali dell'OAPEC per settore e per paese (valore in milioni di dollari)

	Algeria	Bahrain	Egitto	Irak	Kuwait	Libia	Qatar	Arabia Saudita	Siria	EAU	Totale
- Raffinazione e trattamento del gas	2500	400	1392	4200	500	1218	850	12495	433	3250	27238
- Petrolchimica e fertilizzanti	1376	300	744	3000	720	3500	1310	8575	556	800	20881
- Metallurgia di base	500	300	1957	630	-	4150 ⁽¹⁾	423	680		1850	10490
- Cemento	750	-	869	1481	-	610	50	1486	944	135	6325
totale parziale	5126	1000	4962	9311	1220	9478	2633	23936	1933	6035	64934
- altre manifatture	5675	50	5830	1723	90	1656	170	6174	1565	515	23448
TOTALE	10801	1050	10792	11034	1310	11134	2803 ⁽²⁾	29410	3498 ⁽²⁾	6550 ⁽²⁾	88382

Composizione percentuale

	Algeria	Bahrain	Egitto	Irak	Kuwait	Libia	Qatar	Arabia Saudita	Siria	EAU	Totale
- Raffinazione e trattamento del gas	23,1	38,1	12,9	38,1	38,2	10,9	30,3	42,5	12,4	49,6	30,8
- Petrolchimica e fertilizzanti	12,8	28,6	6,9	27,2	55,0	31,4	46,7	29,2	15,9	12,2	23,6
- Metallurgia di base	4,6	28,6	18,1	5,7	-	37,3	15,1	2,3	-	28,2	11,9
- Cemento	6,9	-	8,1	13,4	-	5,5	1,8	5,0	27,0	2,1	7,2
totale parziale	47,4	95,3	46,0	84,4	93,2	85,1	93,9	79,0	55,3	92,1	73,5
- altre manifatture	52,6	4,7	54,0	15,6	6,8	14,9	6,1	21,0	44,7	7,9	26,5
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) compreso un progetto siderurgico "integrato"

(2) escluso un progetto petrolifero "integrato" di 2500 milioni di \$

Fonte: stime dell'ENI

Tab. 9 - Francia

Quota delle imprese pubbliche per settore economico nell'insieme del settore pubblico censito

	Occupati salariati								Cifra d'affari censita			
	% salaria- ti 1979 nei settori con rispondenti	1963	1973	1976	1979	% nel- l'insie- me	Aumento 79/73	Aumento 79/76	1973	% nell'in- sieme	1979	% nell'in- sieme
1. Energia	94,-%	360.000	266.000	274.000	270.500	16,6%	+ 1,7%	- 2,8%	42.233	34,8%	136.900	38,8%
2. Trasporti e telecomuni- cazioni												
- Trasporti	46,2%	-	388.000	383.000	374.000	22,9%	- 2,3%	- 3,6%	-	-	59.900	17,-%
- Telecomunicazioni	82,8%	-	350.000	374.000	386.000	23,6%	+10,3%	+ 3,2%	-	-	58.700	16,6%
TOTALE 2	59,8%	713.000	738.000	757.000	760.000	46,5%	+ 3,-%	+ 0,4%	48.521	39,9%	118.600	33,6%
3. Industrie di cui:												
- industrie meccaniche ed elettriche	13,5%	-	184.000	241.100	239.000	14,8%	+29,9%	- 0,8%	24.232	20,-%	73.100	20,7%
- industrie chimiche	11,6%	-	39.000	40.000	46.600	2,9%	+19,5%	+16,5%	4.583	3,8%	20.500	5,8%
- industrie agricole e alimentari	2,5%	-	11.700	12.800	12.400	0,8%	+ 6,-%	- 3,1%	1.835	1,5%	4.000	1,1%
TOTALE 3	6,5%	160.500	234.700	293.900	298.000	18,3%	+26,9%	+ 1,4%	30.650	25,3%	97.600	27,6%
Totale esclusi servizi e agricoltura	16,2%	1.233.500	1.238.700	1.324.900	1.328.500	-	+ 7,2%	+ 0,3%	121.404	100,-%	353.100	100,-%
4. Servizi e commercio												
- Informazioni					29.800	1,8%	-	-				
- Alloggi e gestione			8.000	20.700	36.800	2,2%	-	-				
- Settori diversi			19.400	21.800	4.500	0,3%	-	-				
TOTALE 4	1,3%	18.000	27.400	42.500	71.100	4,3%	-	-				
5. Servizi finanziari												
- Assicurazione	33,5%	-	-	-	43.600	2,7%	-	-				
- Banca e credito	46,8%	-	-	-	189.800	11,6%	-	-				
TOTALE 5	43,5%	120.500	173.600	215.100	233.400	14,3%	+34,4%	+ 8,5%				
Totali settori non agricoli	11,8%	1.372.000	1.439.800	1.582.500	1.633.000	100,-%	+13,4%	+ 3,2%				
Foreste			19.800	20.100	21.000							
TOTALI			1.459.600	1.602.600	1.654.000							

Tabella 10 FranciaValore aggiunto lordo delle imprese pubbliche rispetto all'insieme delle imprese

in milioni di franchi	1969	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Grandi imprese nazionali	-	49.575	53.901	66.071	76.243	86.557	100.621	115.305
Insieme delle imprese pubbliche	-	100.115	117.727	137.000	158.000	178.000	204.000	233.000
Insieme delle imprese non finanziarie (esclusi i servizi non commerciali)	-	891.376	1.013.924	1.148.302	1.312.631	1.482.642	1.677.315	1.908.860
Insieme delle imprese pubbliche nel- l'insieme dei settori produttori di merci (agricoltura non compresa)	-	816.523	941.021	1.075.055	1.232.273	1.393.511	1.578.989	1.795.938
% imprese pubbliche fra le imprese non finanziarie	11,8%	11,7%	11,6%	11,9%	12,0%	12,0%	12,2%	12,2%
% imprese pubbliche fra le imprese dei settori produttori di merci (agricoltura non compresa)	-	12,3%	12,6%	12,7%	12,8%	12,8%	12,9%	13,0%
Variazione annuale in percentuale								
Grandi imprese nazionali			+ 8,7%	+22,6%	+15,4%	+13,5%	+16,3%	+14,6%
Insieme delle imprese			+13,7%	+13,3%	+14,3%	+12,9%	+13,1%	+13,8%

Fonte: Annali del CEEP 1981

Tabella 11 Francia - Formazione lorda di capitale fisso

(in milioni di franchi)	1969	1973	1976	1977	1978	1979
Grandi imprese nazionali	-	18.578	36.023	43.884	52.535	62.955
Insieme di imprese pubbliche	-	33.000	53.000	63.000	70.000	78.000
Totale delle imprese non finanziarie (agricoltura compresa)	-	146.697	188.117	204.776	228.161	255.809
% imprese pubbliche in questo totale	28,4%	22,4%	28,1%	30,7%	30,7%	30,5%
% dei G.I.N. in questo totale	-	12,7%	19,1%	21,4%	23,-%	24,6%

Fonte: Annali del CEEP 1981

Tab. 12 - Italia

Principali dati economici delle imprese pubbliche e incidenza percentuale rispetto ai dati nazionali (1978)

Settore d'attività economica	Dati delle imprese pubbliche					Incidenza % delle imprese pubbliche sul totale nazionale			
	Cifra d'affari	Prodotto lordo	Investimenti fissi	Spese di personale	Occupati (migliaia)	Prodotto lordo	Spese di personale	Occupati	Investimenti fissi
Industrie estrattive	1.070,9	844,0	261,0	182,0	15,1	77,8	50,5	45,2	80,9
Industrie manifatturiere	18.976,1	5.749,7	1.078,3	4.816,4	449,2	12,8	14,6	13,1	15,2
Alimentari e tabacchi	3.407,9	449,8	72,9	373,5	40,1	12,8	16,3	17,8	12,6
Tessile, abbigliamento, pelli, cuoio, calzature, legno, mobili	345,1	120,5	12,3	157,7	20,7	1,7	3,1	2,9	1,6
Metallurgia	4.975,7	1.419,4	500,8	1.235,4	107,9	40,8	47,2	44,7	55,6
Meccanica	2.709,0	1.400,5	146,4	1.112,5	105,5	10,5	11,3	10,6	9,3
Costruzione di mezzi di trasporto	3.592,8	1.336,4	147,2	1.217,3	119,8	26,4	30,2	30,0	18,3
Lavorazione di minerali non metalliferi	456,5	205,4	28,5	109,3	10,2	7,4	5,8	4,8	5,7
Chimica, derivati del petrolio e fibre artificiali	2.839,9	548,8	134,1	404,9	30,3	10,8	11,5	10,5	10,2
Altre industrie manifatturiere	649,2	268,9	36,1	205,8	14,7	5,7	5,8	4,3	5,7
Industrie della costruzione	945,4	470,7	104,2	278,4	22,5	10,7	9,0	6,8	20,7
Industrie elettriche, del gas e dell'acqua	7.579,3	3.816,6	1.949,7	2.194,6	143,0	93,0	93,6	92,5	96,3
Totale per l'industria	28.571,7	10.881,0	3.393,2	7.471,4	629,8	20,0	19,3	16,0	34,1
Commercio	11.542,8	288,5	66,5	283,1	22,5	5,0	7,5	6,4	8,7
Trasporti e comunicazioni (1)	9.509,8	5.571,7	3.333,0	7.211,9	626,5	73,5	84,2	84,7	90,1
Trasporti	4.492,4	2.038,0	1.310,9	4.472,7	350,2	50,5	76,9	75,7	78,2
Comunicazioni	5.017,4	3.533,7	2.022,1	2.739,2	276,3	99,8	99,7	99,7	100,0
Totale generale	49.624,3	16.741,2	6.792,7	14.966,4	1.278,8	24,7	29,3	25,4	47,1

(1) Ivi compresa la RAI

Fonte: Annali CEEP, 1981

Tab. 13 - Italia
Prodotto lordo, investimenti fissi e occupati per tipo di impresa pubblica (1978)

Settori d'attività economica	Imprese a partecipazione statale	Imprese autonome di Stato	Imprese gestite da uffici locali	Altre im- prese pubbliche	TOTALE
A) Prodotto lordo (miliardi di lire)					
Industria (elettrica, gas e acqua esclusi)	6.456,0	434,6	24,6	149,2	7.064,4
Industria dell'elettricità, del gas e dell'acqua	307,3	-	425,4	3.083,9	3.816,6
Totale industria	6.763,3	434,6	450,0	3.233,1	10.881,0
Rapporto %	62,2	4,0	4,1	29,7	100,0
Commercio	265,2	-	16,2	7,1	288,5
Trasporti e comunicazioni (1)	3.297,1	1.941,4	182,5	150,7	5.571,7
Totale generale	10.325,6	2.376,0	648,7	3.390,9	16.741,2
Rapporto %	61,7	14,2	3,9	20,2	100,0
B) Investimenti fissi (miliardi di lire)					
Industria (elettrica, gas e acqua esclusi)	1.376,5	33,2	18,0	15,8	1.443,5
Industria dell'elettricità, del gas e dell'acqua	91,2	-	132,6	1.725,9	1.949,7
Totale industria	1.467,7	33,2	150,6	1.741,7	3.393,2
Rapporto %	43,3	1,0	4,4	51,3	100,0
Commercio	65,1	-	0,9	0,5	66,5
Trasporti e comunicazioni (1)	2.019,3	1.176,6	85,0	53,1	3.333,0
Totale generale	3.551,1	1.209,8	236,5	1.795,3	6.792,7
Rapporto %	52,3	17,8	3,5	26,4	100,0
C) Occupati (migliaia)					
Industria (elettrica, gas e acqua esclusi)	432,8	42,2	2,3	9,5	486,8
Industria dell'elettricità, del gas e dell'acqua	5,1	-	19,1	118,8	143,0
Totale industria	437,9	42,2	21,4	128,3	629,8
Rapporto %	69,5	6,7	3,4	20,4	100,0
Commercio	20,3	-	1,5	0,7	22,5
Trasporti e comunicazioni (1)	128,3	381,6	72,2	43,9	626,5
Totale generale	587,0	423,8	95,1	172,9	1.278,8
Rapporto %	45,9	33,2	7,4	13,5	100,0

(1) compresa la RAI

Fonte: Annali CEEP, 1981

Tab. 14 - Spagna: attività delle imprese pubbliche (1979)

Settore economico	Occupazione (unità)	% settori	V.A.L. (milioni di pesetas)	% settori	Investimenti (milioni di pesetas)	% settori
1. Energia e miniere	67.555	13,5	131.384	12,2	101.849,8	36,6
2. Trasporti e comuni cazioni	160.926	26,0	221.292,4	22,0	164.425,8	-
3. Industria	136.678	5,0	167.869,8	5,2	61.012,7	29,0
sub-totale 1 e 3	204.233	6,2	299.253,8	7,2	162.862,5	33,5
sub-totale 1,2 e 3	365.159	9,3	520.546,2	10,0	327.288,3	-
4. Servizi	8.476	0,2	12.365	0,4	6.651,3	-
5. Settore finanziario	9.439	4,0	46.348,8	12,0	6.559,7	-
TOTALE	383.074	4,1	579.260,0	9,0	340.499,3	13,5

Fonte: Istituto Nazionale di Statistica. Inchiesta nella popolazione attiva. Anno 1976 e stime per il 1979. Contabilità nazionale spagnola. Anni 1975-77,78 provvisorio e stime per il 1979. Madrid 1980.

Tab. 15 - Grecia: cifra d'affari delle imprese pubbliche
per settore (in milioni di dracme)

	1 9 7 5		1 9 7 9		Tasso me dio an- nuo di crescita
	Valore	%	Valore	%	
1. Energia, miniere e acqua	17.763,9	27,9	41.371,0	28,6	23,5
2. Trasporti e telecomunicazioni	24.648,0	38,8	54.298,4	37,5	21,8
3. Industrie alimentari	5.810,0	9,1	9.473,9	6,6	13,0
4. Chimica	1.433,6	2,3	1.899,9	1,3	7,3
5. Totale 3+4	7.243,6	11,4	11.373,8	7,9	11,9
6. Servizi e commercio	1.193,1	1,9	3.447,4	2,4	30,4
7. Settore finanziario	12.731,0	20,0	34.142,2	23,6	28,0
8. TOTALE	63.579,6	100,0	144.632,8	100,0	22,8

Fonte: Annali CEE 1981

Tab. 16 - Grecia

Valore aggiunto delle imprese pubbliche per settore (in milioni di dracme)

	Valore aggiunto delle imprese pubbliche				Valore aggiunto per l'insieme del paese				Tasso medio annuo di crescita 75/79		% imprese pubbliche nel settore		Tasso medio annuo di crescita dei prezzi 1975/1979
	1975		1979		1975		1979		1975/1979		1975	1979	
	Valore	%	Valore	%	Valore	%	Valore	%	Imprese pubbliche	Paese			
1. Energia, miniere, acqua	12.259,4	31,4	28.452,3	33,7	21.347,0	8,4	44.080,0	8,6	23,4	20,2	58,0	64,5	10,8
2. Trasporti e telecomunicazioni	19.084,4	48,9	42.304,5	50,1	47.955,0	19,0	100.400,0	19,5	22,0	20,3	39,8	42,1	12,7
3. Industria alimentare	1.130,7	2,9	2.261,3	2,7	20.596,0	8,2	44.560,0	8,7	18,9	21,3	5,5	5,1	12,6
4. Chimica (ma solo impresa pubblica)	890,2	2,3	844,6	1,0	15.572,0	6,1	26.370,0	5,1	-1,3	14,1	5,7	3,2	7,9
5. Totale (3)+(4)	2.020,9	5,2	3.106,1	3,7	36.168,0	14,3	70.930,0	13,8	11,3	18,3	5,6	4,4	10,8
6. Servizi e commercio	792,6	2,0	2.401,4	2,8	133.381,0	52,8	270.889,0	52,7	31,9	19,4	0,6	0,9	13,9
7. Settore finanziario	4.901,5	12,5	8.125,4	9,7	13.853,0	5,5	27.959,0	5,4	13,5	19,2	35,4	29,1	13,2
8. TOTALE	39.058,8	100,0	84.390,2	100,0	252.504,0	100,0	514.358,0	100,0	21,2	19,5	15,5	16,4	
9. Prodotto interno lordo non agricolo					482.210,0		1.039.700,0			21,2	8,1	8,1	14,8
10. Prodotto interno lordo (totale)					593.181,0		1.236.100,0			20,1	6,6	6,8	14,9

Fonte: Annali CEEP 1981

Nota: i dati si basano su informazioni fornite dalle imprese in base a un questionario

Tab. 17 - Grecia

Evoluzione degli investimenti delle imprese pubbliche (in milioni di dracme)

	1975		1976		1977		1978		1979	
	%		%		%		%		%	
1. Energia, miniere, acqua	11.205,2	51,9	11.184,0	52,9	9.866,8	51,6	15.272,0	54,6	23.834,8	57,2
2. Trasporti e telecomunicazioni	6.955,8	32,2	6.964,1	32,9	6.261,2	32,8	8.394,0	30,0	11.547,9	27,7
3. Industrie alimentari	56,2	0,3	22,0	0,1	6,9	0,7	22,4	0,1	43,8	0,1
4. Chimica	304,6	1,4	1.038,8	4,9	308,5	1,6	476,2	1,7	434,2	1,0
5. Totale 3+4	360,8	1,7	1.060,8	5,0	315,4	1,7	498,6	1,8	478,0	1,1
6. Servizi e commercio	1.001,0	4,6	702,1	3,3	821,8	4,3	1.059,6	3,8	1.221,3	2,9
7. Settore finanziario	2.051,2	9,5	1.249,4	5,9	1.840,4	9,6	2.768,0	9,9	4.560,3	11,0
8. TOTALE	21.574,0	100,0	31.160,4	100,0	19.105,6	100,0	27.992,2	100,0	41.642,3	100,0
9. Cifra d'affare	63.579,6		76.438,9		90.831,3		113.460,6		144.632,8	
10. Investimenti Cifra d'affari	33,9%		27,7%		21,0%		24,7%		28,8%	

Tab. 18 - Grecia

Modi di finanziamento degli investimenti delle imprese pubbliche in %

	Investimenti		Autofinanziamento		Sovvenzioni Dotazioni		Prestiti	
	1975	1979	1975	1979	1975	1979	1975	1979
	(milioni di dracme)	(milioni di dracme)	%	%	%	%	%	%
Energia, miniere, acqua	11.205,2	23.834,8	29,0	26,9	6,8	5,9	64,2	67,2
Trasporti e telecomunicazioni	6.955,8	11.547,9	54,3	53,2	-	-	45,7	46,8
Industrie	360,8	478,0	92,0	89,8	-	3,5	8,0	6,7
Servizi e commercio	1.001,0	1.221,3	45,1	22,1	-	-	54,9	77,9
Settori finanziari	2.051,4	4.560,3	100,0	100,0	-	-	-	-
TOTALE	21.574,2	41.642,3	43,7	42,8	3,5	3,4	50,8	53,8

Fonte: Centro di Ricerche e della Pianificazione Economica.

Tabella 19 - Algeria

Saggi di produzione industriale nelle imprese pubbliche

	(1974 = 100)						
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Idrocarburi	104,3	100,0	104,3	108,6	110,2	129,4	148,7
Industrie minerarie	96,3	100,0	102,1	97,5	99,4	110,7	124,8
Industrie manifatturiere	106,2	100,0	119,0	133,3	144,8	165,6	206,5
Metallurgia	104,8	100,0	137,2	153,2	164,2	202,9	318,9
Materiali da costruzione	101,3	100,0	130,7	166,5	228,4	311,1	347,8
Chimica	148,1	100,0	118,5	125,6	147,0	151,5	145,1
Alimentari	85,4	100,0	95,9	109,0	114,3	118,1	118,1
Tessile	101,7	100,0	117,6	127,2	119,4	135,1	154,6
Cuoio e pelli	62,2	100,0	90,9	107,5	110,1	121,4	136,9
Legno e carta	108,8	100,0	118,9	164,8	185,2	191,5	223,5
Saggi generali	103,9	100,0	111,5	121,8	129,6	149,8	180,5

Fonte Ministère de la Planification et de l'Aménagement du Territoire.

Tabella 20 Siria

Occupazione e produzione nel settore pubblico manifatturiero (1975-79)

Attività	1975		1979	
	Occupazione	produzione (mill. di SE)	Occupazione	produzione (millioni di SE)
Alimentari, bevande e tabacco	17.884	630,6	20.729	966,4
Tessili, abbigliamento e cuoio	30.896	99,6	22.225	1.106,4
Legno e mobili	647	24,1	683	19,3
Carta, tipografia ed editoria	418	51,3	525	37,1
Chimica	5.678	483,2	7.042	759,5
Prodotti non metallici	4.532	123,8	6.013	329,7
Metalli di base	606	108,3	1.127	181,5
Prodotti metallici	<u>2.497</u>	<u>201,1</u>	<u>5.056</u>	<u>353,3</u>
TOTALE	<u>63.158</u>	<u>2.621,9</u>	<u>63.400</u>	<u>3.753,0</u>

Fonti: 1975 - Central Bureau of Statistics
1979 - Ministry of Industry (Planning Office)

Tab. 21 - Turchia

Quote percentuali del settore pubblico e privato nella produzione e nell'occupazione dell'industria manifatturiera (1976)

	(in %)			
	Produzione		Occupazione	
	Pubblico	Privato	Pubbl.	Privato
Alimentari, bevande, tabacco	48,2	51,8	57,5	42,5
Alimentari	34,6	65,4	46,6	53,4
Bevande	65,9	34,1	51,0	49,0
Tabacco	88,5	11,5	89,1	10,9
Tessili, abbigliamento, cuoio	13,9	86,1	20,2	79,8
Tessili	14,5	85,5	21,0	79,0
Abbigliamento	2,0	98,0	2,7	97,3
Pellicceria, cuoio	-	100,0	-	100,0
Calzature	35,0	65,0	49,2	50,8
Prodotti in legno, mobili	29,1	70,9	42,7	57,3
Prodotti in legno	29,4	70,6	44,0	56,0
Mobili	26,9	73,1	37,4	62,6
Carta, editoria	49,5	50,5	53,0	47,0
Prodotti di carta	68,9	31,1	74,3	25,7
Editoria	10,6	89,4	19,7	80,3
Chimica, petrolio, gomma	55,3	44,7	21,6	78,4
Prodotti chimici di base	42,3	57,7	50,3	49,7
Altri prodotti chimici	3,9	96,1	10,7	89,3
Raffinerie di petrolio	100,0	-	100,0	-
Prod. del petrolio e del carbone	17,7	82,3	15,7	84,3
Gomme	-	100,0	-	100,0
Altri prodotti plastici	2,2	97,8	0,4	99,6
Minerali non metallici	19,3	80,7	20,7	79,3
Ceramica, porcellana, terracotta	19,7	80,3	30,1	69,9
Vetro e prodotti in vetro	-	100,0	-	100,0
Altri	24,7	75,3	24,1	75,9
Metallurgia di base	41,2	58,8	66,5	33,5
Ferro, acciaio	42,6	57,4	64,1	35,9
Metalli non ferrosi	36,2	63,8	68,8	31,2
Prodotti metallici, meccanica	11,7	88,3	24,9	75,1
Prodotti metallici	2,7	97,3	3,6	96,4
Meccanica	24,0	76,0	30,4	69,6
Macchine elettriche	1,8	98,2	9,0	91,0
Veicoli da trasporto	12,7	87,3	40,8	59,2
Attrezzature scientifiche	-	100,0	-	100,0
Altre industrie manifatturiere	8,9	91,1	18,8	81,2
TOTALE INDUSTRIA MANIFATTURIERA	35,0	65,0	35,2	64,8

Fonte: State Institute of Statistics

Tabella 22 - Turchia

Valore aggiunto nell'industria manifatturiera (settore pubblico e privato)
(1963-1977) (Prezzi costanti all'ingrosso, 1968)

Distribuzione Percentuale (%)

	Settore pubblico	SETTORE PRIVATO		Settore rurale	Totale
		grandi dimen.	piccola dimen.		
1963	34,8	40,7	23,0	1,5	100,0
1964	36,6	40,4	21,7	1,4	100,0
1965	34,9	42,2	21,6	1,2	100,0
1966	36,3	41,8	20,7	1,1	100,0
1967	35,9	43,0	20,2	1,0	100,0
1963-1967	35,8	41,6	21,4	1,2	100,0
1968	35,8	43,6	19,8	0,8	100,0
1969	36,6	43,5	19,1	0,8	100,0
1970	37,1	43,5	18,5	0,9	100,0
1971	37,7	43,6	17,9	0,8	100,0
1972	36,6	44,9	17,7	0,8	100,0
1968-1972	36,8	43,8	18,6	0,8	100,0
1973	32,5	46,9	19,9	0,6	100,0
1974	32,0	47,7	19,8	0,5	100,0
1975	31,5	48,4	19,7	0,3	100,0
1976	30,9	49,2	19,7	0,2	100,0
1977	30,3	50,0	19,5	0,1	100,0
1973-1977	31,4	48,4	19,7	0,4	100,0

Fonte: Istanbul Chamber of Industry

Tabella 23 - Turchia

Occupazione nelle imprese statali

Anni	Impiegati e persona- le special- izzato	Operai	Totale
1970	165,738	196,562	362,300
1971	170,601	204,020	374,621
1972	179,921	212,462	392,383
1973	192,360	233,502	425,862
1974	179,291	324,543	503,834
1975	195,979	348,399	544,378
1976	216,624	368,964	585,588
1977	225,441	410,758	636,199
1978	250,218	404,840	655,058
1979	273,895	449,100	722,995

Tabella 24 - Turchia

Produzione nell'industria manifatturiera per settore
(settore privato e pubblico)

(milioni di L.T., prezzi correnti)

		1950	%	1963	%	1967	%	1973	%
Beni di Consumo	Pubblico	730	78.4	4513	52.1	11216	55.6	19752	38.2
	Privato	671	73.7	7145	65.1	11801	53.8	39984	44.9
	Totale	1401	76.0	11658	59.4	23017	54.7	59736	42.4
Beni intermedi	Pubblico	120	12.9	3267	37.7	7468	37.0	27090	52.3
	Privato	211	23.2	2096	19.1	5361	24.4	24466	27.5
	Totale	331	18.0	5363	27.3	12829	30.5	51556	36.6
Beni di investimento	Pubblico	81	8.7	888	10.2	1487	7.4	4922	9.5
	Privato	29	3.1	1726	15.8	4779	21.8	24639	27.6
	Totale	110	6.0	2614	13.3	6266	14.8	29561	21.0
Totale dell'- industria manifatturiera	Pubblico	931	100.0	8668	100.0	20171	100.0	51764	100.0
	Privato	911	100.0	10967	100.0	21941	100.0	89089	100.0
	Totale	1842	100.0	19635	100.0	42112	100.0	140853	100.0

Fonte: United Nations, World Energy Supplies

Tab. 25 - Turchia

Distribuzione settoriale degli stabilimenti, dell'occupazione, della produzione, del valore aggiunto e degli investimenti nell'industria manifatturiera pubblica (1979)
(milioni di LT)

	n° di stabili- menti	Occupazio- ne (media annua)	Salari pagati	Investimenti	Produzione	Valore aggiunto
Industria alimentare	158	55.784	9.326,5	1.382,9	52.524,1	12.413,3
Bevande	21	5.807	1.039,0	60,5	5.467,8	3.503,1
Tabacco	28	39.276	7.232,2	27,5	35.026,9	15.805,6
Tessili	42	33.846	4.725,6	994,1	17.487,3	7.983,7
Abbigliamento	3	2.275	374,3	8,6	1.592,3	759,4
Pellicceria e prodotti in cuoio	26	5.212	882,2	88,5	3.863,7	1.493,5
Mobili e infissi	12	524	23,5	+0,0	194,7	121,2
Carta e derivati	7	10.834	3.363,4	808,3	11.615,3	2.434,0
Tipografia ed editoria	11	2.422	549,4	37,3	906,5	705,6
Chimica	15	12.593	4.263,1	1.213,1	23.798,8	11.091,4
Petrolio	8	7.379	3.372,0	2.522,9	76.869,7	16.307,6
Gomma	1	57	19,6	1,5	338,6	66,8
Minerali non-metallici	27	11.976	2.569,0	509,2	8.639,1	3.486,7
Metalli di base	11	54.881	10.657,9	16.828,5	47.272,7	14.683,1
Prodotti di metallo	7	2.552	1.183,3	57,0	4.039,9	2.588,6
Meccanica	21	13.284	4.400,2	518,2	10.697,5	4.940,7
Macchine elettriche	4	2.114	542,6	9,4	849,2	487,9
Mezzi di trasporto	22	21.891	4.826,8	337,6	8.922,1	6.832,4
Miscellanee	1	666	100,8	-	300,0	166,4
TOTALE	425	283.473	59.451,4	25.405,1	310.406,2	105.871,1

Fonte: State Institute of Statistics.

Tabella 26

Egitto: una stima del valore aggiunto privato e pubblico per settore (1977)

	(Millioni di L.E.)			Quota delle imprese pub- bliche (%)
	<u>Pubblico</u>	<u>Privato</u>	<u>Totale</u>	
Agricoltura	57,7	1,979,9	2,037,6	2,8
Petrolio	124,5	343,3	467,8	26,6
Manufattura e altre attività minerarie	774,1	345,5	1,119,6	69,1
Elettricità	83,1	0,0	83,1	100,0
Costruzioni	251,0	106,5	357,5	70,2
Trasporti	200,0	121,6	321,6	62,2
Canale di Suez	169,2	0,0	169,2	100,0
Commercio e Finanze	581,9	606,3	1,188,2	49,0
Edilizia residenziale	12,0	231,5	243,5	4,9
Servizi pubblici	23,1	0,0	23,1	100,0
Altri servizi	<u>1,067,5</u>	<u>321,2</u>	<u>1,388,7</u>	<u>3,2</u>
Totale: PIL al costo dei fattori	3,344,1	4,055,8	7,399,9	31,4

Fonte: Ministry of Planning

Tabella 27

Dimensione media e tasso di concentrazione (CR_{20}) di venti impianti di maggiori dimensioni per settore industriale nel 1961 e nel 1971

	Italia				Francia				Germania			
	1961		1971		1961		1971		1961		1971	
	dim. media	CR_{20}	dim. media	CR_{20}	dim. media	CR_{20}	dim. media	CR_{20}	dim. media	CR_{20}	dim. media	CR_{20}
1. Alimentare	1520	9	1524	9,5	998	6,95	1157	7,75	1474	4,05	1848	5,31
2. Conserviera	339	26,2	487	24,7	405	28,52	483	30,13	531	28,72	629	29,4
3. Lana	1756	23,7	1036	17,7	1521	29,35	1506	29,65	972,3	21,71	1074	35,85
4. Cotone	1622	18,2	1197	20,8	912	14,70	1124	17,49	1435	16,73	1616	25,87
5. Maglieria	741	9,5	676	8,2	785	16,95	935	17,58	1030	12,66	1273	16,33
6. Carta e cartone	717	33,3	627	30,6	886	28,8	991	30,95	1257	28,74	1282	33,65
7. Trasformazione carta e cartone	355	18,2	318	14,4	448	15,13	508	15,32	786	11,92	1271	16,86
8. Elettrodomestici	888	51,8	2030	60,2	697	43,21	1268	54,78	2491	33,21	3306	36,23
9. Apparecchiature elettroniche	788	33,7	1404	41,9	1552	36,15	1640	29,1	5111	30,77	6640	34,67
10. Chimica	2294	20,9	2793	22,8	2056	27,94	2306	29,13	7281	30,38	8585	30,44
11. Macchine agricole	351	33,5	484	32,8	896	45,81	1006	46,55	1692	48,1	1764	50,9
12. Macchine sollevamento e trasporto	1494	55,4	1527	51,8	1141	36,2	1406	41,8	1530	47,34	1793	55,87
13. Macchine tessili	939	53,7	979	48,9	384	50,4	569	61,8	984	30,3	1073	34,7

Fonte: Interdipendenza e integrazione nella CEE (P. Guerrieri)

Tab. 28

Grecia: livelli globali di concentrazione nel settore manifatturiero

	1963	1966	1969	1972	1974
Attività totali delle prime 100 imprese (%)	77,3	74,6	68,4	59,8	57,2
Numero totale di imprese estere	35	70	91	129	165
Attività totali di proprietà di imprese estere (%)	13,7	23,6	24,8	22,7	20,9
Numero di imprese estere fra le prime 100	9	19	21	26	28
Attività di proprietà delle imprese straniere fra le prime 100 (%)	11,6	20,7	20,6	17,3	14,9
Dimensione media dell'impresa (x1000 dracme)	45 541	74 066	86 582	87 537	112 800
Dimensione media dell'impresa straniera (x1000 dracme)	76 756	155 719	188 847	231 484	261 871
Herfindahl	0,1641	0,0182	0,0115	0,008	0,0063
Gini Coefficient	0,74	0,75	0,73	0,77	0,79

Fonte: ICAP Financial Directory

Tab. 29

Il livello di concentrazione nelle maggiori imprese dell'industria greca, rispettivamente nelle maggiori 4 od 8 imprese su 18 industrie, dal 1963 al 1974

S e t t o r e	CR nelle prime 4 imprese					CR nelle prime 8 imprese				
	1963	1966	1969	1972	1974	1963	1966	1969	1972	1974
Industria alimentare	49,7	33,1	27,5	26,9	21,2	59,9	43,8	35,8	35,3	29,5
Bevande	58,0	57,3	53,8	45,3	39,4	76,9	73,7	71,4	63,5	62,6
Tabacco	-	96,5	96,6	99,7	90,7	-	100,0 (solo 6)	100,0 (solo 6)	100,0 (solo 5)	100,0 (solo 5)
Tessile	35,3	28,3	27,1	23,5	21,0	48,4	40,7	37,3	31,7	30,2
Abb.e calzature	72,7	54,0	49,2	30,9	24,8	86,6	73,0	66,8	44,6	37,9
Legno e sughero	-	-	69,3	61,8	62,7	-	-	83,7	78,2	75,5
Mobili	-	-	94,2	61,5	52,0	-	-	100,0 (solo 6)	77,2	67,3
Carta	86,5	79,2	76,2	76,5	71,4	88,9	85,4	94,5	90,7	85,0
Tipografia ed editoria	62,5	69,1	46,7	30,7	33,3	89,6	86,1	69,4	49,4	49,6
Cuoio	79,8	67,5	59,9	60,4	59,6	100,0 (solo 6)	97,9	89,1	85,0	85,2
Plastica e gomma	98,2	36,1	52,8	43,1	37,0	100,0 (solo 6)	58,4	68,2	58,9	51,5
Chimica	49,9	59,3	56,7	44,7	41,4	61,0	77,3	73,5	60,2	54,3
Prod.del petrolio e del carbone	98,7	97,9	99,3	95,0	96,8	100,0 (solo 7)	100,0 (solo 6)	100,0 (solo 6)	99,2	99,4
Minerali (non metallici)	72,5	66,7	49,0	49,8	54,6	84,9	78,9	66,13	61,7	66,7
Metalli di base	99,0	92,6	94,7	95,3	78,3	100,0 (solo 7)	99,9	99,9	100,0 (solo 7)	95,7
Prodotti metallici	72,3	56,9	38,3	33,7	32,0	84,5	75,7	57,1	49,2	45,8
Meccanica	77,6	37,2	44,6	34,4	28,6	96,4	60,1	73,7	57,2	48,5
Attrezzature elettriche	68,7	55,1	46,8	37,4	35,0	82,6	77,8	67,9	55,8	52,5

Tabella 30 - Jugoslavia; distribuzione della dimensione aziendale per numero di imprese, occupati e valore aggiunto nell'industria manifatturiera jugoslava (1974)

	Proprie tario in dividuale	6	7-15	16-29	30-60	61-125	126-250	251-500	501 +	
<u>Numero delle imprese</u>										
artigiani privati	103314	24888	"	"	"	"	"	"	"	128202
artigiani (settore sociale)	"	194	312	357	542	611	360	128	30	2534
Manifattura (settore sociale)	"	126		143	313	746	976	850	946	4100
Totale	103314	25520		490	855	1357	1336	978	976	134836
Distribuzione per- centuale	76,6	18,9		0,4	0,6	1,0	1,0	0,7	0,7	
<u>Occupazione (migliaia)</u>										
artigiani privati	103,3	96,0		"	"	"	"	"	"	199,3
artigiani (settore sociale)	"	0,8	3,4	7,9	23,9	53,8	62,4	41,3	22,6	215,7
Manifatture (settore sociale)	"	1,1		3,2	13,9	68,9	176,8	304,8	1193,1	1761,8
Totale	103,3	101,3		11,1	37,4	122,7	239,2	346,1	1215,7	2176,9
Distribuzione percen- tuale	4,7	4,7		0,5	1,7	5,6	11,0	15,9	55,8	
<u>Valore aggiunto (milioni di dinari)</u>										
Artigiani privati	4516	4198	"	"	"	"	"	"	"	8714
Artigiani (settore sociale)	"	52	234	551	1676	3589	4081	2762	1400	14346
Manifattura (settore sociale)	"	215		414	1558	6493	16028	25152	108491	158350
Totale	4516	4699		965	3234	10082	20109	27914	109891	181410
Distribuzione percen- tuale	2,5	2,6		0,5	1,8	5,6	11,1	15,4	60,6	

Fonte: SFR Yugoslavia Federal Institute of Statistics

SFR Yugoslavia Federal Institute of Statistics, Statistical Bulletins 955,
957, 970, 986,
1976

Nota: " indica casella vuota

Tabella 31 Israele: confronto fra imprese industriali per dimensione aziendale
(1975-76)

Dimensione del gruppo	% degli occupati nel gruppo	Numero di occupati per azienda
300 +	45,0	727
100 - 299	20,0	164
50 - 99	12,2	70
30 - 49	8,3	38
10 - 29	14,5	16
1 - 9	(11,2)	3.9

Fonte: Israel - Survey of Industry, Central Bureau of Statistics

Tabella 32 - Giordania: occupazione nelle imprese industriali con più di 5 occupati (1976)

Ramo industriale	N° di stabilimenti	N° di lavoratori	N° di lavoratori
<u>Manufattura</u>			
Alimentari	95	2,106	13.3
Tessile, abbigliamento e cuoio	136	2.500	15.8
Legno e derivati	47	397	2.5
Carta e derivati	35	792	5.0
Chimica	33	2.971	18.8
Non metallici	60	1.789	11.3
Manufattura di prodotti metallici	37	487	3.0
Metallurgia di base	37	932	5.9
<u>Miniere</u>	92	3.865	24.4
TOTALE	570	15.839	100.0

Fonte: Department of Statistics, Employment Survey for Establishments Engaging Five or More Workers, April 1976.

Tabella 33

Giordania: distribuzione degli stabilimenti nel settore industriale per ammontare di occupazione (1976)

Dimensione dell'occupazione	Miniere		Manifattura	
	N° stabilimenti	N° lavoratori	N° stabilimenti	N° lavoratori
5 - 9	55	348	218	1.099
10 - 24	35	375	179	2.292
25 - 49	0	0	43	1.526
50 - 99	1	92	22	1.394
100 - 199	0	0	9	1.380
200 e oltre	<u>1</u>	<u>3.050</u>	<u>7</u>	<u>4.353</u>
Totale	92	3.865	478	11.974

Fonte: Department of Statistics, Employment Survey for Establishments Engaging Five Persons or More, April 1976.

Tabella 34 - Egitto: investimenti fissi lordi, 1975-79; settore pubblico, settore privato e imprese regolati dalla legge 43

(milioni di L.E.)

	1975	1976	1977	1978	1979	1979 % di IFL
Investimenti fissi lordi	1265	1450	1838	2618	3346	
Settore pubblico	1064	1153	1477	2179	2547	
Settore privato:	201	297	361	439	799	24%
Legge 43 (meno terra)	22.5	102.8	177.6	256.8	356.6	11%
<u>IFL per settore</u>						<u>% del settore</u>
Agricoltura	95	98	146	191	268	
Legge 43		0.1	1.1	21.8	36.6	14%
Industria	287	379	561	765	817	
Legge 43	13.8	30.0	70.8	106.2	179.1	22%
Petrolio	122	186	206	201	450	
Legge 43	4.3	5.9	6.6	7.1	8.0	2%
Costruzioni	31	80	48	132	76	
Legge 43	0.4	1.5	1.7	5.5	9.2	12%
Trasporti, ecc.	383	373	443	692	882	
(inc. Suez)						
L. 43, marittimi-ecc.	0.9	19.3	36.6	47.0	28.5	5%
L. 43 depositi		14.7	21.8	11.0	18.6	
Edilizia residenziale	177	128	125	136	142	
Legge 43		0.1	3.8	4.7	8.1	6%
Servizi	73	97	138	212	307	
L. 43 turismo	2.1	31.2	33.6	53.9	65.0	25%
L. 43 sanità-ecc.		0.1	3.8	4.7	10.4	
Elettricità	53	59	109	203	229	-
Servizi pubblici	46	45	66	96	160	-
Commercio e finanza	16	26	30	37	70	-
Meno: terra	-17	-21	-35	-47	-56	

Fonte: Ministry of Planning, come riportato dal FMI

Tab. 35 - Turchia

Distribuzione settoriale degli stabilimenti, dell'occupazione, del valore aggiunto e degli investimenti
nell'industria manifatturiera privata, 1979
(milioni di LT)

	n° di stabilimen- ti (1)	Occupazione (media an- nua)	Salari pagati	Investimenti	Produzione	Valore aggiunto
Industria alimentare	1.215	56.206	6.976,4	775,9	87.845,9	19.558,8
Bevande	61	6.707	1.272,6	787,2	8.136,6	4.620,8
Tabacco	18	2.416	194,9	7,9	3.450,9	1.115,4
Tessili	1.027	134.042	16.382,7	10.489,5	126.092,9	55.388,6
Abbigliamento	273	13.262	1.044,3	165,7	9.035,8	2.727,0
Pellicceria e prodotti in cuoio	129	4.060	375,2	38,0	4.015,4	1.193,2
Legna e carbone	154	7.548	1.011,4	650,0	8.442,8	2.962,3
Mobili e infissi	89	2.666	201,3	162,5	1.478,8	595,3
Carta e derivati	108	4.979	781,7	422,0	7.626,6	3.176,7
Tipografia ed editoria	192	8.227	1.213,1	220,9	8.619,8	3.433,2
Chimica	392	31.384	7.262,2	2.959,9	78.887,3	32.791,6
Petrolio	31	2.293	506,6	343,8	11.269,3	5.456,1
Gomma	523	23.777	6.853,5	1.211,0	35.171,6	12.815,2
Minerali non-metallici	492	49.166	8.726,2	2.411,9	39.430,8	20.424,3
Metalli di base	473	26.443	4.754,2	7.967,0	55.061,5	17.362,0
Prodotti di metallo	747	35.826	4.599,8	1.612,9	34.302,6	13.849,3
Meccanica	498	34.026	5.673,6	2.033,5	39.611,0	14.095,2
Macchine elettriche	343	29.613	6.571,5	1.040,6	42.372,3	15.782,9
Mezzi di trasporto	380	31.446	5.663,3	3.483,0	54.343,3	16.674,3
Miscellanee	123	4.917	578,1	172,2	3.391,1	1.525,4
TOTALE	6.795	509.004	80.642,6	50.031,9	658.586,3	245.547,6

(1) Stabilimenti con 10 o più addetti

Fonte: State Institute of Statistics.

Tabella 36

Turchia: capitale richiesto per posto di lavoro (1980)

Settore	Capitale richiesto per posto di lavoro (milioni di Lir)	Graduatoria
Estrazione di petrolio grezzo	95.2	1
Fertilizzanti	36.2	2
Raffinazione del petrolio	30.7	3
Energia	25.7	4
Ferro e Acciaio	17.8	5
Cemento	16.1	6
Carta	12.7	7
Farina e derivati	8.2	8
Trasformazione di frutta e verdura	8.1	9
Pellame e pellicce	6.8	10
Zucchero	6.5	11
Meccanica agricola	6.1	12
Macellazione carni	5.3	13
Bevande	5.1	14
Autoveicoli	5.0	15
Mobili	4.9	16
Tessili	4.8	17
Plastica	4.8	18
Tabacco	4.5	19
Grassi animali e vegetali	4.1	20
Apparecchi elettrici	3.9	21
Fonderie	3.8	22
Prodotti d'argilla	3.6	23
Estrazione di materia prima	3.5	24
Passamaneria	2.2	25
Droghe	2.0	26
Cave di pietra	1.6	27
Materiali da costruzione	1.5	28
Calzature	1.2	29

Fonte: State Planning Organization: "Briefing given to the Council of Ministers on results obtained from Economic Stability Measures" October 24, 1980.

Tabella 37

Flussi diretti di investimento dei paesi del DAC ad alcuni paesi in via di sviluppo
(1969/1977)
(milioni di \$ USA)

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
GRECIA	5,4	9,8	9,4	14,4	87,8	142,6	43,2	45,9	-5,47
SPAGNA	105,4	240,3	127,4	365,5	509,1	667,7	577,8	235,0	407,35
ALGERIA	85,0	80,2	0,6	41,4	40,4	8,4	29,4	43,6	-10,77
MAROCCHO	-0,3	4,8	4,1	6,8	5,5	-25,7	5,0	0,5	10,18
TUNISIA	3,7	3,7	8,6	13,8	14,7	17,8	-7,3	-28,9	2,92
LIBYA	152,0	283,2	103,7	150,9	193,4	-2,8	-576,3	262,8	8,26
EGITTO		0,7	2,3		0,7	0,1	2,6	17,0	9,23
TURCHIA	-1,5	4,2		0,5	25,6	23,6	47,4	-4,8	-19,24

Fonte: OCSE

Tabella 38

Paesi del DAC: stock netto di investimenti diretti nei paesi in via di sviluppo per area geografica

	1 9 7 0	1 9 7 6
EUROPA	6.2	9.1
AFRICA	18.3	12.7
AMERICA CENTRALE	19.8	24.3
AMERICA DEL SUD	31.7	25.2
MEDIO ORIENTE	7.8	2.9
ASIA	16.2	25.8
TOTALE	100.0	100.0

Fonte: OCSE

Tabella 39

Investimenti diretti privati netti (1979)

<u>Paesi mediterranei</u>		<u>Esempi di NICs</u>	
Italia	-182	<u>Paesi asiatici</u>	
Francia	508	Malesia	873
Spagna	623	Indonesia	226
Portogallo	59	Singapore	815
Grecia	19	<u>Paesi latino-americani</u>	
Israele	9	Argentina	234
Egitto	1211	Brasile	2220
Turchia	129	Cile	233
Algeria	72	Messico	668
Marocco	39	Uruguay	216
Tunisia	49	Trinidad e Tobago	130
Libia	-319		
Giordania	26		
Siria	-52		

Fonte: World Bank

Tabella 40

Popolazione in alcuni paesi mediterranei

Paese	Anno	Popolazione Totale (1)	Popolazione economicamente attiva (2)	(3) = $2:1 \times 100$
Cipro	1960	-	-	-
	70	615	257	41,8
	79	648 + 5,4	283	43,7
Francia	1960	45684	-	-
	70	50770 + 11,1	20978	41,3
	79	53509 + 5,4	22906	42,8
Grecia	1960	8327	-	-
	70	8793 + 5,6	3750	42,6
	79	9460 + 7,6	3977	42,0
Israele	1960	-	-	-
	70	2978	1077	36,2
	79	3813 + 28,0	1368	35,9
Italia	1960	50198	-	-
	70	53660 + 6,9	19994	37,3
	79	56888 + 6,0	21311	37,5
Malta	1960	-	-	-
	70	326	110	33,7
	79	337 + 3,4	118	35,0
Spagna	1960	30303	-	-
	70	33615 + 10,9	11742	34,9
	79	36356 + 8,2	12960	35,6
Turchia	1960	27509	-	-
	70	35321 + 28,4	15630	44,2
	79	44241 + 25,3	18472	41,8
Jugoslavia	1960	-	-	-
	70	20371	9175	45,0
	79	22107 + 8,5	10179	46,0

Fonte : Labour Force Statistics OECD (1960) e FAO Production Yearbook 1979 (1970, 1979).

Tabella 41 Tassi di natalità e di mortalità in alcuni paesi mediterranei

	1960		1970		1978	
	B	D	B	D	B	D
Cipro	25,0	6,0	21,0	7,0	19,2	8,5
Francia	17,9	11,4	17,0	10,7	13,8	10,2
Grecia	18,9	7,3	16,5	8,4	15,7	8,8
Israele	26,8	5,7	26,8	7,0	27,6*	7,1*
Italia	18,4	9,7	16,8	9,7	12,7	9,5
Malta	26,0	9,0	16,0	9,0	18,1	10,5
Spagna	21,8	8,8	19,6	8,5	17,2	7,9
Turchia	45,0	18,0	38,0	13,0	-	-
Jugoslavia	24,0	10,0	18,0	9,0	17,4	8,7

(*) dati del 1977

Fonte: World Table's 1976-79.

Tab. 42 - Crescita demografica nei paesi dell'OAPEC

	1968 Popolazione (migliaia)	%	1978 Popolazione (migliaia)	%	Tasso medio annuo di cre- scita(1) %
Arabia Saudita	5,859	8,4	7.866	8,6	3,0
Libia	1.828	2,6	2.748	3,0	4,20
Kuwait	615	0,9	1,215	1,3	7,0
Bahrain	206	0,3	341	0,4	5,2
EAU	180	0,3	877	1,0	17,2
Qatar	91	0,1	201	0,2	8,2
Irak	8.851	12,7	12.420	13,6	3,4
Algeria	12.950	18,7	17.613*	19,3	3,1
Egitto	32.803	47,2	39.979	43,7	2,0
Siria	6.077	8,8	8.163	8,9	3,0
Totale OAPEC	69.460	100,0	91.423	100,0	2,8

* Stima

(1) per il periodo 1970-77

Fonte: stime dell'ENI basate su fonti nazionali

Tab. 43 - Componenti endogene della popolazione dei paesi dell'OAPEC

	Tasso di natalità (‰)		Tasso di mortalità (‰)		Variazioni (%)	
	1960	1977	1960	1977	Natalità	Mortalità
Arabia Saudita	51	49	28	18	- 3,9	- 35,7
Libia	49	48	19	14	- 2,0	- 26,3
Kuwait	44	45	10	5	+ 2,3	- 50,0
Irak	49	48	20	13	- 2,0	- 35,0
Algeria	51	48	20	13	- 5,9	- 35,0
Egitto	44	36	19	13	-18,2	- 31,6
Siria	47	46	18	13	- 2,1	- 27,8
Totale OAPEC (1)	44	42	20	13	- 4,5	- 35,0
Paesi industriali	20	14	10	9	-31,2	- 4,4
PVS	46	40	23	15	-11,9	- 31,8

(1) Esclusi Bahrain, EAU e Qatar

Fonte: Stime dell'ENI basate su fonti nazionali

Tab. 44 - Forza lavoro e tassi di partecipazione nei paesi dell'OAPEC (1968, 1974 e 1977)

	1968 Forza lavoro (migliaia)	Tasso (%)	1974 Forza lavoro (migliaia)	Tasso (%)	1977 Forza lavoro (migliaia)	tasso (%)
Arabia Saudita	1.260	21,5	1.600(2)	23,0	1.800	23,6
Libia	457	25,0	564	24,2	658	24,9
Kuwait	184(1)	39,4	305(2)	30,6	345	30,3
Bahrain	53(1)	28,1	73*	28,4	90	29,1
EAU	78	43,3	296(2)	45,2	485	56,3
Qatar	-	-	100(2)	58,8	109	57,1
Irak	2.292	25,9	2.756	25,6	3.060	25,5
Algeria	2.363	18,2	2.968	19,1	3.348	19,6
Egitto	8.859	27,9	10.646	29,1	12.081	30,9
Siria	1.774	29,2	1.719	24,0	1.995	25,2
Totale OAPEC	17.320	24,9	21.027	25,9	23.971	27,0
Paesi industrial.(3)				45,0		
PVS (3)				38,0		

* Stima

N.B.: anni di riferimento:

(1) 1965

(2) 1975

(3) 1970

Fonte: Stime dell'ENI basate su fonti nazionali

Tabella 45 Lavorati emigranti mediterranei in Europa (migliaia)

Paese d'origine	1961-62	% del totale	1971-72	% del totale	1977	% del totale
Grecia	73,5	4,0%	291,8	7,3	198,5	5,1
Italia	1097,2	60,1%	1128,7	28,3	992,1	25,3
Spagna	343,2	18,8	650,3	16,3	440,0	11,2
Turchia	15,7	0,9	558	14,0	658,7	16,8
Jugoslavia	32,5	1,8	669	16,8	618,7	15,8
Lavoratori dai suindicati paesi come % dei lavora- tori emigrati dal mediterraneo		85,6	-	82,7	-	74,2
Totale Med.	1825	100	3990,8	100	3920,3	100

Fonte; ILO

Tabella 46 Flussi migratori nei paesi europei mediterranei

	1960	1970	1975
1) Francia			
a) immigranti	72.607	255.195	77.415
b) emigranti	-	-	-
c) emigrazione netta	140.000	180.000	30.000
2) Grecia			
a) immigranti	-	22.665	34.214
b) emigranti	47.768	92.681	20.330
c) emigrazione netta	-	-70.016	13.884
3) Italia			
a) immigranti	192.235	142.503	122.774
b) emigranti	383.908	151.854	92.666
c) emigrazione netta	-191.673	-9.351	30.108
4) Malta			
a) immigranti	382	317	2.957
b) emigranti	3.841	2.696	1.624
c) emigrazione netta	-3.459	-2.379	1.333
5) Spagna			
a) immigranti	-	-	-
b) emigranti	34.328	114.430	24.469
c) emigrazione netta	-	-	-

Fonte: Labour Supply and Migration in Europe, UN '79

Tabella 47 Rimesse di formazione di reddito (relazione tra le rimesse e il PNL) (%)

	1970	1974	1977
Grecia	3,4	3,4	3,4
Italia	0,9	0,5	0,7
Spagna	1,7	1,2	0,7
Turchia	2,1	4,8	2,4
Jugoslavia	3,5	6,8	-

Fonte: SOPEMI e United Nations (1978)

Tabella 48 Previsioni sul mercato del lavoro nei paesi dell'OAPEC

Paesi	Differenza tra Offerta e doman da di lavoro	Scenari				
		I: Alti tassi di sviluppo			II: bassi tassi di sviluppo	
		1977	1985	1990	1985	1990
Arabia Saudita		-388	-511	-675	-191	-26
Libia A.J.		-129	-254	-405	- 29	- 1
Kuwait		-0-	54	73	111	158
Bahrain		-0-	22	29	36	58
EAU		-0-	-156	-233	80	-95
Qatar		-0-	4	- 1	23	28
Irak		-0-	-418	-923	108	90
Algeria		690	1043	1266	1395	1928
Egitto		2012	1983	2123	3162	4531
Siria		100	353	581	446	741
Totale OAPEC		2293	2120	1835	4981	7421

Fonte: stime dell'ENI (modello di interdipendenza)

Tab. 49 - Popolazione straniera nei paesi dell'OAPEC

	Stranieri residenti (migliaia)	% sulla popolazione totale
Arabia Saudita(3)	1.605	20,4
Libia (3)	411	15,0
Kuwait (1)	526	52,5
Bahrain (3)	125	36,6
EAU (1)	456	69,5
Qatar (1)	98	57,6
Irak (1)	102	0,9
Algeria (2)	170	1,0
Siria (1)	204	2,8

N.B. : anni di riferimento: (1) 1975
 (2) 1977
 (3) 1978

Fonte: Stime dell'ENI basate su fonti nazionali

Tab. 50 - Popolazione straniera per paese di destinazione: 1975
 (percentuale della popolazione totale straniera
 dell'OAPEC)

	Popolazione straniera
Arabia Saudita	44,5
Libia	15,1
Kuwait	14,4
Bahrain	1,6
EAU	13,0
Qatar	2,7
Irak	2,9
Siria	5,8
Totale	100,0

Fonte: Stime dell'ENI basate su fonti nazionali

Tab. 51 - Previsioni di lavoratori stranieri nei paesi dell'OAPEC
(Scenario più accelerato)

	1978 lavoratori stranieri	Cambio 1978-85	1985 lavoratori stranieri	Cambio 1985-90	1990 lavoratori stranieri
(migliaia)					
Arabia Saudita	985	+ 123	1.108	+ 164	1.272
Libia	318	+ 125	443	+ 151	594
Kuwait	240	- 54	186	- 19	167
Bahrain	65	- 22	43	- 7	36
EAU	400	+ 156	556	+ 77	633
Qatar	72	- 4	68	+ 3	71
Iraq	250	+ 418	668	+ 505	1.173
Totale OAPEC	2.330		3.072		3.946
(composizione percent.)					
Arabia Saudita	42,3		36,1		32,2
Libia	13,6		14,4		15,1
Kuwait	10,3		6,1		4,2
Bahrain	2,8		1,4		0,9
EAU	17,2		18,1		16,1
Qatar	3,1		2,2		1,8
Iraq	10,7		21,7		29,7
Totale OAPEC	100,0		100,0		100,0

Fonte: Stime ENI basate su varie fonti

Tabella 52 Struttura del valore aggiunto dell'industria manifatturiera (%) prezzi 1975

Paesi industria- lizzati:	Alimentare bevande e tabacco	Tessile o abbig- liamen- to	Meccani- ca	Chimica	Metallur- gica	Altre ma- nifattu- re
- Francia	16	8	32	9	7 ^a	28
- Italia	10	14	27	9	8 ^a	32
Paesi di recente in- dustrializzazione:						
- Grecia	20	26	8	9	5 ^b	32
- Israele	13	13	24	8		42
- Jugoslavia	15	14	21	8		42
- Portogallo	13	18	20	12	2 ^c	35
- Spagna	11	18	20	10	6 ^a	35
Paesi in via di indu- strializzazione:						
° non esportatori di petrolio						
a) di piccole dimen- sioni demografiche						
- Cipro	22	28	15	42	-	23
- Giordania	22 ^e	14 ^e	4 ^e	24 ^e	15 ^e	21 ^e
- Malta	13 ^f	34 ^f	24 ^f	2 ^f	4	23 ^f
- Yemen (RPD)	55 ^f	26 ^f	12 ^f	5 ^f	-	68 ^f
b) di medie dimensio- ni demografiche						
- Marocco	33	15	9 ⁱ	9	5 ⁱ	34
- Sudan	49	29	8 ⁱ	3	5 ⁱ	6
c) di grandi dimen- sioni demografiche						
- Turchia	17 ^g	19 ^g	17 ^g	23 ^g	14 ^g	10 ^g
° esportatori di pe- trolio						
a) di piccole dimen- sioni demografiche						
- Kuwait	7 ^b		4 ^l	76 ^l	5 ^l	8 ^l
- Libia	26 ^b	3 ^b	3 ^b	50 ^b	10 ^b	8 ^b
b) di medie dimensio- ni demografiche						
- Algeria	29	20	8 ^d	4	20 ^d	19
- Irak	28	26	13 ^d	4	2 ⁿ	28
- Arabia Saudita	29 ⁿ	8 ⁿ	9 ⁿ	15 ⁿ	3 ^h	64 ⁿ
- Siria	28	36	3	4	1 ^h	28
- Tunisia	26	16	7	17		34
c) di grandi dimen- sioni demografiche:						
- Egitto	21	28	12	8		31
- Iran	14	13	10	7		56

(segue Tabella 52 Struttura del valore aggiunto dell'industria manifatturiera (%) prezzo 1975

Note

- a) nostra stima sui dati del 1977 da U.N. National Accounts Statistics.
- b) nostra stima sui dati del 1978 da U.N. National Accounts Statistics.
- c) nostra stima sui dati del 1976 da U.N. National Accounts Statistics.
- d) si basa sui dati del 1975 tratti dal "1975 Annual Survey: Statistical Abstracts" 1977, Baghdad.
- e) nostra stima sui dati Banca Mondiale relativi al 1976 (la meccanica comprende mezzi di trasporto e apparati elettrici, e la chimica include la raffinazione di petrolio);
- f) nostra stima sui dati Banca Mondiale relativi al 1977 (la meccanica comprende anche la metallurgia, e il tessile e l'abbigliamento include anche i prodotti di cuoio).
- g) stima interna Banca Mondiale per il 1979.
- h) stima sui dati UNIDO relativi al 1977.
- i) stima basata sui dati del Ministero della Pianificazione Nazionale.
- l) stima UNIDO su dati ufficiali relativi al 1977.
- m) stima del "Secretariat d'Etat au Plan", Algeria, per il 1977 (programmata).
- n) dati UNIDO relativi al 1972.

Fonte: World Development Report 1981 dati 1978 (a prezzi 1975) salvo altrimenti specificato nelle note.

Tabella 53 - Cipro: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1978
PIL (milioni di sterline cipriote)	91.6	226.6	514.3
Composizione percentuale			
Agricoltura	16	16	11
Industria	20	19	19
di cui manifatture	10	11	16
Costruzioni	5	7	10
Commercio	11	16	17
Trasporti	8	9	10
Altri	30	25	23

Fonte: U.N., Yearbook of National Accounts Statistics, 1979.

Tabella 54 - Francia: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1977
PIL (miliardi di F.F.)	301.4	782.6	1,370.3
Composizione percentuale			
Agricoltura	9	6	5
Industria	40	31	30
di cui manifatture	37	29	27
Costruzione	8	7	7
Commercio	12	13	13
Trasporti	5	5	5
Altri	24	27	32

Fonte: U.N., Yearbook of National Accounts Statistics, 1979

Tabella 55 - Grecia: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1977
PIL (miliardi di dracma)	105.2	298.9	1,157.7
Composizione percentuale			
Agricoltura	20	16	15
Industria	17	19	19
di cui manifatture	14	16	17
Costruzione	6	8	8
Commercio	11	10	11
Trasporti	6	7	7
Altri	28	26	28

Fonte: U.N., Yearbook of National Accounts Statistics, 1979

Tab. 56 - Israele: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1978
PIL (milioni di sterline israeliane)	3.652	15.368	204.518
Composizione percentuale			
Agricoltura	11	7	6
Industria	23	27	27
di cui manufatture	23	-	-
Costruzioni	9	11	8
Commercio	10	12	12
Trasporti	8	10	7
Altri	35	37	40

Fonte: U.N. Yearbook of National Accounts Statistics, 1979

Tab. 57 - Italia: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1977
PIL (miliardi di Lit)	21.751	57.937	172.987,9
Composizione percentuale			
Agricoltura	13	9	8
Industria	34	34	35
di cui manufatture	31	-	-
Costruzioni	7	8	8
Commercio	13	15	14
Trasporti	6	6	6
Altri	25	26	27

Fonte: U.N. Yearbook of National Accounts Statistics, 1979.

Tab. 58 - Malta: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1978
PIL (milioni di sterline maltesi)	48,1	94,8	277,6
Composizione percentuale			
Agricoltura	6	6	4
Industria	24	30	38
di cui manufatture	15	19	30
Costruzioni	-	-	-
Commercio	20	14	14
Trasporti	3	3	4
Altri	36	33	30

Fonte: U.N. Yearbook of National Accounts Statistics, 1979.

Tabella 59 Spagna: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1978
PIL (miliardi di pesetas)	3,652	15,368	204,518
Composizione percentuale			
Agricoltura	11	7	6
Industria	23	27	27
di cui manifatture	23	-	-
Costruzioni	9	11	8
Commercio	10	12	12
Trasporti	8	10	7
Altri	35	37	40

Fonte: U.N. Yearbook of National Accounts Statistics, 1979

Tabella 60 Turchia: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1977
PIL (miliardi di L.T.)	21,751	57,937	172,987.9
Composizione percentuale			
Agricoltura	13	9	8
Industria	34	34	35
di cui manifatture	31	-	-
Costruzioni	7	8	8
Commercio	13	15	14
Trasporti	6	6	6
Altri	25	26	27

Fonte: U.N., Yearbook of National Accounts Statistics, 1979.

Tabella 61 Jugoslavia: formazione del prodotto interno lordo

	1960	1970	1978
PIL (miliardi di dinari)	48,1	94,8	277.6
Composizione percentuale			
Agricoltura	6	6	4
Industria	24	30	38
di cui manifatture	15	19	30
Costruzioni	-	-	-
Commercio	20	14	14
Trasporti	3	3	4
Altri	36	33	30

Fonte: U.N., Yearbook of National Accounts Statistics, 1979.

Tabella 62 Valore aggiunto del settore manifatturiero in alcuni paesi e regioni

Paese	1948	%	1953	%	1958	%	1963	%	1968	%	1973	%
Stati Uniti	102,0	43,6	137,0	42,2	139,1	34,8	185,5	32,6	250,2	31,0	308,8	27,9
Giappone	2,4	1,0	7,3	2,2	12,5	3,1	27,1	4,7	52,3	6,5	90,0	8,1
Germania Occidentale	10,0	4,3	24,4	7,5	37,1	9,3	50,9	8,9	66,9	8,2	89,1	8,0
Italia	4,7	2,0	7,8	2,4	11,0	2,7	18,7	3,3	26,1	3,2	34,3	3,0
Regno Unito	18,1	7,5	22,0	6,8	25,1	6,3	30,2	5,3	37,2	4,6	42,7	3,8
Francia	13,3	5,7	18,1	5,6	25,6	6,4	32,4	5,7	43,6	5,4	63,1	5,7
Altri paesi industriali e economie di mercato	32,0	13,7	38,8	11,9	48,0	12,0	67,5	11,8	90,3	11,2	126,6	11,4
Paesi e economia pianificata	34,5	14,7	49,3	15,2	71,8	18,0	118,2	20,7	184,5	22,6	268,8	24,3
Argentina, Brasile, India, Messico	9,0	3,8	10,3	3,2	16,0	4,0	20,7	3,6	29,1	3,6	43,1	3,9
Altri PVS	7,9	3,4	9,6	2,9	13,4	3,3	18,9	3,3	26,9	3,3	40,9	3,7
Totale mondiale	233,9	100,0	324,6	100,0	399,0	100,0	570,1	100,0	807,1	100,0	1107,4	100,0

Fonte: G. Sacco, I nuovi concorrenti, Franco Angeli

Tabella 63 Valore aggiunto industriale nei paesi europei mediterranei

	1960		1970		1978 ⁽¹⁾	
	US\$ X 10 ⁹	%	US\$ X 10 ⁹	%	US\$ X 10 ⁹	%
Cipro	0.08	0.07	0.16	0.09	0.20	0.09
Francia	68.54	53.04	76.87	44.69	97.50	42.75
Grecia	1.33	1.21	3.04	1.77	5.22	2.29
Israele	0.80	0.72	2.29	1.33	3.53	1.55
Italia	30.53	27.66	52.93	30.77	66.57	29.19
Malta	0.04	0.03	0.08	0.05	0.24	0.10
Spagna	11.25	10.19	23.22	13.50	31.81	13.95
Turchia	2.43	2.20	5.48	3.19	9.16	4.01
Jugoslavia	5.35	4.85	7.93	4.61	13.80	6.05
TOTALE	110.37	100.00	172.03	100.00	228.05	100.00

(1) 1977 per Francia, Grecia, Italia

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti da UN Yearbook of National Accounts e da International Financial Statistics

Tabella 64 Tassi annuali di crescita della produzione industriale

	1960-70	1970-77
Cipro	+4%	+2,5%
Francia	+5,5%	+3,5%
Grecia	+9,3%	+8,0%
Israele	+12,0%	+6,5%
Italia	+7,25%	+3,0%
Malta		+11,5%
Spagna	+11,2%	+8,0%
Turchia	+9,5%	+9,5%
Jugoslavia	+8,25%	+7,5%

Fonte: Statistical Yearbook 1978 U.N.

Tabella 65 Indici dell'evoluzione della produzione dell'industria dell'abbigliamento

A R E A	1958	1963	1968	1970	1972	1973	1974	1975
Economie industriali di mercato	70	89	101	100	108	110	106	105
CEE	72	91	100	100	109	107	106	104
Economie a pianificazione centrale	45	60	84	100	109	115	123	131
Economie in via di sviluppo	59	74	101	100	115	130	138	155
Asia	57	77	114	100	116	141	159	198

Fonte: Comitextil Bulletin 77/4-5, citato in G. Sacco, op. cit., p. 147

Tabella 66. Importazione di tessili ed abbigliamento

Anno	USA			CEE*			Giappone		
	Esporta- zioni	Importa- zioni	Saldo	Importa- zioni	Esporta- zioni	Saldo	Importa- zioni	Esporta- zioni	Saldo
1972	1030	3700	-2670	4610	3610	1000	2620	550	2070
1973	1510	4070	-2570	6220	5280	940	2820	1700	1120
1974	2220	4290	-2070	7440	6750	690	3400	1830	1570
1975	2040	4110	-2070	7030	7440	- 410	3250	1310	1940
1976	2351	5166	-2635	7728	9187	-1459	3717	1702	2015

* Commercio intra-comunitario è escluso

Fonte : GATT and Economist Intelligence Unit, reportato in G. Sacco, op. cit., p. 181

Tabella 67 Francia: spesa del PIL

	1960	1970	1978
PIL (miliardi di F.F.)	296.5	782.6	2128.2
Distribuzione percentuale			
Spesa pubblica	13	13	15
Spesa privata	62	60	61
Variazioni delle scorte	3	3	1
Formazione di capitale lordo	20	23	21
Esportazioni	15	16	21
- Importazioni	13	16	20

Fonte U.N. Yearbook of National Accounts Statistics, 1979

Tabella 68 Israele: spesa del PIL

	1960	1970	1978
PIL (milioni di sterline israeliane)	4577	19610	252253.8
Distribuzione percentuale			
Spesa pubblica	18	34	36
Spesa privata	68	58	58
Variazioni delle scorte	2	2	2
Formazione di capitale lordo	25	26	23
Esportazioni	14	25	44
- Importazioni	26	44	63

Fonte U.N. Yearbook of National Accounts Statistics, 1979

Tabella 69 Italia: spesa del PIL

	1960	1970	1978
PIL (miliardi di lire)	21632	57937	172987.9
Distribuzione percentuale			
Spesa pubblica	12	13	14
Spesa privata	64	64	64
Variazioni delle scorte	2	2	1
Formazione di capitale lordo	22	21	20
Esportazioni	15	19	29
- Importazioni	15	19	27

Fonte: U.N. Yearbook of National Accounts Statistics, 1979

Tabella 70 Spagna: spesa del PIL

	1960	1970	1978
PIL (miliardi di pesetas)	620.7	2576.2	11276.3
Distribuzione percentuale			
Spesa pubblica	9	9	11
Spesa privata	69	68	68
Variazioni delle scorte	0	1	} 21
Formazione di capitale lordo	19	23	
Esportazioni	11	14	15
- Importazioni	8	14	14

Fonte : U.N. Yearbook of National Accounts Statistics, 1979

Tabella 71 Importazioni di prodotti manufatturati di 21 paesi industriali ad economia di mercato dai PVS e dal mondo

	Importazioni dai PVS. Milioni di dollari		Tasso annuo medio % di incremento 1970-76				Percent. dai PVS sul tot. imp. manifatturiere dei PIEM			
	1975	1976	dai PVS	dal Mondo	dai PVS	dal Mondo	1970	1974	1975	1976
1. Alimentari	1.649	2.140	18	16	30	22	16,6	17,8	17,3	18,3
2. Bevande e tabacco	234	226	1	15	-3	11	10,2	6,0	5,5	4,8
3. Legno e mobilio	1.311	1.999	22	19	52	34	12,5	13,1	12,5	14,2
4. Prodotti di gomma	80	127	29	20	59	18	1,5	1,8	1,7	2,3
5. Cuoio e calzature	992	1.581	31	21	59	40	13,3	18,6	19,4	22,1
6. Tessili	2.251	3.091	21	16	37	20	11,6	14,1	12,9	14,8
7. Abbigliamento	4.547	6.431	34	24	41	29	22,9	31,1	33,8	37,2
8. Prodotti chimici	1.089	1.303	19	20	20	23	3,2	3,3	3,1	3,0
9. Carta, cartone, pasta da carta	168	230	32	17	37	18	0,7	1,4	1,3	1,5
10. Prodotti minerali non metallici	168	205	22	17	22	18	2,3	2,8	2,8	2,9
11. Ferro e acciaio	762	989	22	14	30	7	2,8	4,1	3,5	4,3
12. Metalli non ferrosi lavorati	247	398	16	13	61	38	5,4	5,1	5,4	6,3
13. Veicoli stradali a motore	201	251	48	21	25	28	0,2	0,5	0,5	0,5
14. Altri prodotti meccanici e metallici	4.249	5.764	39	18	36	13	1,7	4,1	3,9	4,6
15. Manifatture leggere varie	1.768	2.409	20	19	36	22	10,4	10,7	9,9	11,1
Totale	19.716	27.145	26	18	38	19	4,9	6,6	6,3	7,3
16. Prodotti del petrolio	9.265	10.872	29	29	17	17	41,0	45,2	39,3	38,4
17. Metalli non ferrosi non lavorati	3.651	4.342	4	8	19	21	43,8	37,6	37,1	36,5
Totale Generale	32.632	42.359	23	18	30	19	8,3	10,8	9,5	10,3

Fonte: UNCTAD, cited in G.Sacco "Industria e potere mondiale"

Tab. 72 - Quota delle esportazioni di petrolio sulle
esportazioni totali (%)

	1973	1978
EAU	96.6	94.9
Bahrain	69.0	79.9
Algeria	83.1	91.7
Irak	94.4	98.6
Qatar	97.2	99.0
Kuwait	91.3	90.8
Libia	99.9	99.7
Egitto	5.5	49.7
Arabia Saudita	99.8	99.7
Siria	21.5	62.1
OAPEC	89.9	95.7

Fonte: stime basate su dati OAPEC, Secretary General's
Sixth Annual Report, Kuwait

Tabella 73 Tunisia: tendenze recenti della struttura settoriale dell'industria manifatturiera
(valore aggiunto in % nell'industria manifatturiera)

Settori produttivi paesi	alimentare bevande e tabacco		tessile e abbig- liamen- to		meccani- co		chimica		altre manifatture	
	1976	1978	1976	1978	1976	1978	1976	1978	1976	1978
paesi industrializzati:										
- Francia	13	16	6	8	35	32	8	9	38	35
- Italia	13	10	14	14	27	27	11	9	35	40
paesi di recente in- dustrializzazione:										
- Grecia	16	20	29	26	10	8	7	9	38	37
- Israele	11	13	17	18	26	20	7	10	39	42
- Jugoslavia	9	15	14	14	24	21	10	12	43	42
- Portogallo	17	13	19	18	23	20	9	12	32	37
- Spagna	27	11	10	18	20	20	11	12	32	41
paesi in via di indu- strializzazione:										
° non esportatori di petrolio										
a) di medie dimen- sioni demografiche										
- Marocco	41	33	14	15	6	9	7	9	32	34
- Sudan	41	49	36	29	3	8	11	3	39	11
b) di grandi dimen- sioni demografiche.										
- Turchia	55	17	23	19	..	17	..	23	22	24
° esportatori di petrolio										
a) di medie dimen- sioni demografiche										
- Algeria	29	29	18	20	11	8	6	4	36	39
- Irak	37	28	23	26	..	13	2	4	38	30
- Siria	50	28	33	36	..	3	3	4	14	29
- Tunisia	65	26	10	16	..	7	22	17	3	34
c) di grandi dimen- sioni demografiche										
- Egitto	17	21	34	28	11	12	13	8	25	31
- Iran	14	14	34	13	34	10	5	7	13	56

Fonte: World Bank tab. 5 (I dati del 1976 sono basati su stime a prezzi del 1970; quelli del 1978 su prezzi del 1975)

Tabella 74 (a)

Importazioni dei paesi mediterranei (1970): Quota dei diversi paesi extra-mediterranei
(mondo = 100)

	Paesi industrializzati	PVS	CEE	Europe del l'Est+URSS	USA	Giappone
SPAGNA	72,8	25,7	40,3	1,4	19,0	3,1
FRANCIA	75,9	21,2	54,1	2,4	10,0	-
ITALIA (1969)	70,6	23,3	45,7	5,6	10,3	-
MALTA	90,0	5,6	73,0	3,2	3,2	2,4
YUGOSLAVIA	69,1	10,2	46,4	20,6	5,6	-
ALBANIA	-	-	-	-	-	-
GRECIA	83,8	10,9	49,8	5,2	5,9	12,7
TURCHIA (1972)	79,2	7,8	44,9	13,0	19,4	2,9
CIPRO	83,2	10,0	55,7	6,7	6,0	5,1
SIRIA	51,1	24,2	26,9	21,7	3,5	6,0
LIBANO	62,2	27,4	38,2	8,6	10,3	3,0
EGITTO	48,9	18,7	28,7	29,3	6,1	1,5
LIBYA	76,7	13,4	51,3	7,9	13,8	5,6
TUNISIA	84,8	8,5	58,3	6,6	17,0	-
ALGERIA	86,7	6,9	69,3	5,4	8,0	1,1
MAROCCO	79,6	9,8	56,1	8,9	11,3	-
ISRAELE	86,1	4,5	47,1	2,3	22,2	4,3
GIAPPONE						
USA						
URSS						
CEE						
MONDO						

Fonte: M. Papayannakis, op. cit.

Tabella 74 (b)

Importazioni dei paesi mediterranei (1979): Quota dei diversi paesi extra-mediterranei
(Mondo = 100)

	Paesi industriali zzati	PVS	CEE	Europe del l'Est+URSS	USA	Giappone
SPAGNA	58,5	38,7	35,9	2,2	12,4	2,3
FRANCIA	71,7	26,5	50,0	3,1	7,6	1,9
ITALIA (1969)	66,0	28,5	45,2	4,9	6,9	1,2
MALTA	90,6	6,7	72,1	2,1	5,7	3,0
YUGOSLAVIA	60,8	13,9	40,7	24,8	7,6	1,0
ALBANIA	-	-	-	-	-	-
GRECIA	69,5	24,0	43,6	6,2	4,9	9,5
TURCHIA (1972)	61,4	26,1	35,1	12,4	7,2	4,5
CIPRO	77,8	14,6	46,8	7,4	5,5	5,1
SIRIA	52,9	26,8	36,1	15,3	4,0	3,0
LIBANO	72,8	17,1	44,9	8,8	12,0	4,0
EGITTO	75,3	10,6	38,7	9,4	17,8	4,9
LIBYA	83,5	8,2	56,4	7,0	6,3	7,4
TUNISIA	79,6	12,7	55,8	3,3	6,0	-
ALGERIA	87,8	7,5	57,8	4,4	8,7	9,0
MAROCCO	73,5	20,5	50,2	4,9	5,6	1,6
ISRAELE	76,3	3,8	36,2	1,0	20,2	2,3
GIAPPONE						
USA						
URSS						
CEE						
MONDO						

Fonte : M. Papayannakis, op. cit.

Tabella 75 (a) Esportazioni dei paesi mediterranei (1970): Quota dei diversi paesi extra-mediterranei (Mondo = 100)

	Paesi industrializzati	PVS	CEE	Europe del l'Est+URSS	USA	Giappone
SPAGNA	74,6	22,0	46,3	2,8	14,1	-
FRANCIA	75,9	19,8	54,1	3,7	5,4	-
ITALIA (1969)	78,5	14,7	45,7	5,4	10,2	-
MALTA	76,7	10,0	73,0	0,4	-	-
YUGOSLAVIA	56,4	11,1	46,4	32,2	5,3	-
ALBANIA	-	-	-	-	-	-
GRECIA	75,8	7,5	49,8	16,6	7,5	-
TURCHIA (1972)	75,4	10,2	44,9	14,2	9,6	-
CIPRO	55,4	32,4	55,7	10,9	-	-
SIRIA	44,1	29,3	32,6	18,0	0,4	-
LEBANO	22,0	68,0	13,2	7,5	4,9	-
EGITTO	22,4	18,5	11,7	56,4	-	3,2
LIBYA	96,3	3,7	86,1	0,0	2,7	0,2
TUNISIA	68,8	20,4	60,7	9,0	1,0	-
ALGERIA	84,3	7,1	73,7	7,7	0,8	-
MAROCCO	80,2	9,5	67,5	8,1	-	-
ISRAELE	78,8	16,3	37,8	2,6	19,2	4,2
GIAPPONE						
USA						
URSS						
CEE						
MONDO						

Fonte: M. Papayannakis, op. cit.

Tabella 75 (b)

Esportazioni dei paesi mediterranei (1979): Quota dei diversi paesi extra-mediterranei

	Paesi industrializzati	PVS	CEE	Europe del l'Est+URSS	USA	Giappone
SPAGNA	66,8	28,8	48,0	3,0	7,0	2,0
FRANCIA	73,0	22,5	52,9	4,1	4,9	0,9
ITALIA (1969)	73,9	20,8	49,3	3,7	6,5	1,1
MALTA	76,3	13,2	69,9	1,0	-	-
YUGOSLAVIA	43,3	16,4	28,9	39,6	5,5	0,4
ALBANIA	-	-	-	-	-	-
GRECIA	62,5	26,8	49,1	9,6	5,6	1,1
TURCHIA (1972)	65,7	20,6	48,5	13,3	4,6	1,0
CIPRO	40,7	47,7	32,7	5,0	1,4	-
SIRIA	70,5	12,7	52,0	14,1	9,6	-
LIBANO	20,3	66,2	11,6	5,6	5,4	-
EGITTO	69,6	10,0	50,7	18,2	3,4	4,5
LIBYA	92,6	4,9	42,8	2,5	40,7	0,1
TUNISIA	85,8	11,4	58,4	1,2	8,8	-
ALGERIA	93,9	2,6	37,7	3,1	50,7	0,5
MAROCCO	74,4	13,3	59,2	10,5	2,2	1,5
ISRAELE	73,3	12,0	37,5	0,7	17,4	4,9
GIAPPONE						
USA						
URSS						
CEE						
MONDO						

Fonte:

M. Papayannakis, op. cit.

Tabella 76 : Importazioni per classe merceologica

Paesi	Anno	Prod. agric. ind. alim. bevande, tabacco Sitc 0, 1 e 4	Materie prime escluso carbu- rante Sitc 2	Carburanti e derivati. Sitc 3	Prodotti chimici Sitc 5	Macchinari e mezzi di tra- sporto Sitc 7	Prof. altre ind. manifatturiere Sitc 6, 8
GRECIA	1968	12,19	9,50	7,21	8,96	42,24	19,72
	1976	7,98	6,91	20,39	8,28	41,42	14,93
PORTOGALLO	1968	13,40	14,77	8,41	9,48	29,93	23,99
	1976	17,64	11,65	16,04	11,75	24,69	18,20
SPAGNA	1968	14,56	16,26	15,46	10,52	25,92	17,27
	1976	10,55	14,05	29,45	9,25	20,72	15,95
CIPRO	1968	15,71	2,20	8,49	9,75	24,93	36,65
	1976	23,98	1,37	15,16	8,60	16,18	34,14
MALTA	1968	29,21	4,87	5,89	6,68	19,79	33,15
	1976	24,10	1,95	8,80	6,29	19,17	39,48
JUGOSLAVIA	1968	7,98	11,03	5,45	10,47	35,90	28,93
	1976	9,48	9,41	14,67	10,73	33,70	21,80
ITALIA	1968	19,79	18,72	16,33	7,51	17,91	19,32
	1976	16,47	13,05	25,82	8,27	18,08	18,02
ALGERIA	1968	17,73	4,53	1,54	9,90	32,53	30,74
	1973	15,24	3,95	1,57	8,70	38,53	31,91
MAROCCO	1968	25,98	9,37	5,56	9,53	27,24	21,88
	1975	29,47	5,30	10,85	8,10	28,74	17,50
TUNISIA	1968	23,60	9,07	2,99	8,96	29,07	26,27
	1976	13,43	6,60	11,67	6,76	34,47	26,77
LIBIA	1968	13,77	2,38	2,93	5,18	34,99	40,73
	1975	17,12	2,69	1,94	3,72	34,27	40,25
EGITTO	1968	33,54	8,33	7,84	11,43	24,42	14,43
	1976	27,88	6,18	5,73	9,56	30,41	20,19
GIORDANIA	1968	-	-	-	-	-	-
	1975	22,17	2,51	10,64	5,21	31,76	26,34
LIBANO	1968	25,67	9,45	6,10	8,62	19,58	30,54
	1973	17,17	8,98	4,79	9,36	25,40	34,21
SIRIA	1968	20,83	4,91	11,16	10,30	21,21	28,90
	1975	21,36	3,42	6,51	11,68	28,80	28,03
TURCHIA	1968	0,83	6,41	8,42	19,84	44,94	19,54
	1976	7,34	4,31	17,45	14,07	34,84	21,92
ISRAELE	1968	12,03	9,90	5,86	6,64	25,55	38,43
	1976	16,07	5,21	-	10,81	11,34	55,15

Fonte: : Buresti, Iovane, Tenenbaum, "L'Italia e l'integrazione con i paesi dell'area mediterranea".

Tabella 77 Esportazioni verso la Ce ed i paesi dell'area mediterranea. Anni 1968-1976
(Incidenza percentuale sul valore complessivo delle esportazioni)

Paesi	Anno	Ce	Europa merid. (1)	Nord Africa (2)	Medio Oriente (3)	Totale area mediterranea
Grecia	1968	52,05	7,23	3,34	2,02	12,59
	1976	49,98	2,44	7,88	2,69	25,42
Portogallo	1968	16,65	2,00	0,91	0,96	6,36
	1976	51,47	2,52	1,02	0,89	8,19
Spagna	1968	40,33	0,66	3,63	0,63	4,92
	1976	46,43	1,70	6,17	1,46	15,72
Cipro	1968	34,84	6,60	1,14	1,97	9,71
	1976	33,25	3,72	6,29	23,42	35,04
Malta	1968	55,60	2,07	6,17	1,72	9,96
	1976	69,05	0,27	11,43	0,15	17,11
Jugoslavia	1968	33,08	3,47	3,24	1,46	8,17
	1976	27,07	2,03	3,22	0,91	18,33
Italia	1968	40,06	6,59	3,07	2,05	12,49
	1976	47,82	5,07	3,49	2,63	11,76
Algeria	1968	82,60	1,44	1,93	—	3,37
	1973	64,66	9,94	1,59	—	11,53
Marocco	1968	66,75	5,33	2,41	—	7,74
	1976	46,78	7,09	0,63	0,08	14,65
Tunisia	1968	50,47	5,50	9,96	3,08	18,55
	1976	51,83	16,33	4,41	2,82	45,03
Libia	1968	84,27	6,15	0,03	0,40	6,55
	1975	49,51	5,90	0,07	1,64	29,19
Egitto	1968	13,41	5,60	1,91	1,75	9,25
	1976	21,67	6,41	2,31	1,97	19,79
Giordania	1968	0,42	7,10	0,12	22,18	30,24
	1976	3,66	0,28	1,73	13,70	17,74
Libano	1968	12,00	2,72	7,13	7,96	17,81
	1973	11,64	2,16	11,80	9,17	23,13
Siria	1968	19,06	1,55	3,97	25,60	31,12
	1975	47,48	12,09	1,57	8,05	34,46
Turchia	1968	43,79	4,08	0,55	6,41	11,08
	1976	49,23	1,96	1,62	4,72	19,33
Israele	1968	38,45	4,73	—	0,57	5,29
	1976	36,56	2,23	—	0,51	7,48

1. Grecia, Spagna, Malta, Jugoslavia
2. Algeria, Marocco, Tunisia, Libia, Egitto
3. Libano; Siria, Turchia, Israele

Fonte: come in tabella 76

Tab.78 - Rapporto esportazioni-importazioni per prodotti non agricoli

Paesi	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Grecia	0,13	0,14	0,18	0,18	0,17	0,22	0,30	0,34	0,31	0,30
Portogallo	0,67	0,63	0,66	0,59	0,60	0,62	0,65	0,55	0,57	0,47
Spagna	0,27	0,36	0,38	0,40	0,54	0,52	0,50	0,43	0,45	0,47
Cipro	0,25	0,28	0,21	0,26	0,20	0,20	0,19	0,20	0,36	0,31
Malta	0,29	0,31	0,29	0,28	0,36	0,48	0,53	0,46	0,54	0,52
Jugoslavia	0,65	0,64	0,64	0,53	0,53	0,67	0,63	0,52	0,52	0,68
Italia	1,13	1,23	1,15	1,07	1,14	1,17	0,99	0,84	1,05	1,00
Algeria	-	-	-	0,74	0,74	0,99	0,93	1,40	1,37	-
Marocco	0,58	0,51	0,48	0,48	0,50	0,56	0,64	1,01	0,67	0,57
Tunisia	0,50	0,63	0,59	0,60	0,53	0,50	0,56	0,79	0,61	0,49
Libia	3,03	3,37	3,74	5,52	4,84	3,38	2,68	3,60	2,00	3,59
Egitto	0,35	0,44	0,55	0,44	0,38	0,51	0,66	0,43	0,26	0,30
Giordania	0,13	0,14	0,13	0,08	0,08	0,17	0,16	0,33	0,20	0,29
Libano	0,42	0,29	0,27	0,30	0,31	0,33	0,38	-	-	-
Siria	0,13	0,15	0,15	0,23	0,25	0,28	0,29	0,59	0,56	0,40
Turchia	0,08	0,09	0,11	0,12	0,15	0,11	0,18	0,17	0,12	0,13
Israele	0,70	0,52	0,49	0,48	0,46	0,52	0,45	0,41	0,43	1,04

Fonte: v. tab. 1.

Tab. 79 Struttura delle esportazioni in alcuni paesi mediterranei (%)

	Combustibili, minerali e metalli		Altri prodotti primari		Tessile e abbigliamento		Meccanica e mezzi di trasporto		Altre manifatture	
	1960	1978	1960	1978	1960	1978	1960	1978	1960	1978
Paesi industrializzati:										
- Francia	9	6	18	18	10	6	25	36	38	34
- Italia	8	7	19	8	17	12	29	33	27	40
Paesi di recente industrializzazione:										
- Grecia	9	18	81	36	1	17	1	3	8	26
- Israele	4	1	35	17	8	6	2	10	51	66
- Jugoslavia	18	9	45	19	4	8	15	32	18	32
- Portogallo	8	4	37	23	18	29	3	14	34	30
- Spagna	21	5	57	22	7	6	2	25	13	42
Paesi in via di industrializzazione										
° Non esportatori di petroli										
- Giordania	0	32	96	30	0	5	0	2	4	31
- Libano	..	4	..	32	..	10	..	17	..	37
- Marocco	38	41	54	36	1	11	1	1	6	11
- Siria	0	66	81	26	2	3	0	2	17	3
- Sudan	0	5	100	95	0	(.)	0	(.)	0	(.)
- Turchia	8	6	89	72	0	15	0	1	3	6
° esportatori di petrolio										
- Algeria	12	97	81	2	0	0	1	0	6	1
- Arabia Saudita	95	10	5	0	0	(.)	0	0	0	0
- Egitto	4	33	84	38	9	21	(.)	1	3	7
- Irak	97	99	3	1	0	(.)	0	(.)	0	(.)
- Iran	88	95	9	2	0	2	0	(-)	3	1
- Kuwait	..	90	..	1	..	1	..	3	..	5
- Libia	100	100	0	(.)	0	(.)	0	(.)	0	(.)
- Tunisia	24	44	66	18	1	20	1	3	8	15

Fonte: World Development Report 1981.

Tabella 80 Commercio di fibre tessili, tessuti e manufatti tessili (migliaia di dollari)

Importatrice	Mondo		CEE	
Paese esportatore	1976	1980	1976	1980
Italia	11.324.433	3.540.847	693.183	2.583.803
Grecia	241.856	438.812	202.279	420.327
Portogallo	277.207	554.784	153.307	397.744
Spagna	281.855	379.621	122.238	313.807
Turchia	221.036	295.296	197.210	269.960
Marocco	65.566	108.557	53.359	102.450
Algeria	1.598	862	3.131	618
Tunisia	23.607	64.209	25.908	59.252
Libia	14	174	14
Egitto	212.584	144.215	29.843	90.701
Siria	36.443	4.956	2.152	4.777

Fonte: OCSE

Tabella 81 Commercio di calzature (migliaia di dollari)

Importatrice	Mondo		CEE	
Paese esportatore	1976	1980	1976	1980
Italia	754.272	3.710.873	11.193	2.535.821
Grecia	58.356	79.801	23.621	46.558
Portogallo	35.708	140.125	12.978	91.107
Spagna	480.454	558.428	160.997	328.180
Turchia	-----	114	58	102
Marocco	9.167	16.516	6.467	16.237
Algeria	-----	5	11	5
Tunisia	-----	8.599	1.851	8.589
Libia	-----	-----	-----	-----
Egitto	10.865	146	2	142
Siria	-----	326	361	294

Fonte: OCSE

Tabella 82 Commercio di cuoio, manufatti in cuoio e pelli (migliaia di dollari)

Paese esportatore	Mondo		CEE	
	1976	1980	1976	1980
Italia	I.I08.937	555.425	86.859	4II.274
Grecia	58.507	I34.542	52.678	99.636
Portogallo	6.310	I4.419	3.025	II.092
Spagna	I23.35I	28I.754	72.43I	232.002
Turchia	I37	I47	II6
Marocco	I.283	I2.250.	932	I2.08I
Algeria	2.I53	5.898	2.I52
Tunisia	I6.34I	I.769	I6.34I
Libia	506	2	506
Egitto	4.083	86	3.8II
Siria	7II	430	708

Fonte: OCSE

Tabella 83 Commercio di combustibili, lubrificanti e simili

Importatrice Paese esportatore	Mondo		EEC	
	1976	1980	1976	1980
Italia				
Grecia	13.170.145	1.901.054	631.673	1.081.064
Portogallo	149.531	555.955	83.429	326.940
Spagna	38.740	175.301	2.562	99.880
	32.320	450.251	159.808	357.377
Turchia	16.209	17.239	23.948	16.304
Marocco	17.742	81149	2.881	65.852
Algeria	4.653.938	13.523.100	2.263.404	5.447.099
Tunisia	334.102	994.005	132.878	556.292
Libia	9.554.039	19.656.497	4.479.165	8.824.341
Egitto	413.463	3.724.693	525.214	2.353.132
Siria	689.056	1.328.684	656.793	1.229.626

Fonte: OCSE

Tabella 84 Commercio di prodotti chimici (migliaia di dollari)

Paese esportatore	Mondo		CEE	
	1976	1980	1976	1980
Italia	34.470.769	3.944.188	2.615.002	2.612.253
Grecia	127.161	88.605	56.472	69.188
Portogallo	95.391	170.625	61.156	133.110
Spagna	522.169	958.197	199.551	583.402
Turchia	43.659	19.678	8.116	15.851
Marocco	38.856	49.885	14.667	42.834
Algeria	10.196	19.303	4.118	10.642
Tunisia	82.569	185.996	57.244	171.070
Libia	82.327	18	48.091
Egitto	57.360	10.352	7.059	7.632
Siria	2.209	315	8	310

Fonte: OCSE

Tabella 85 Commercio di fertilizzanti manufatti (migliaia di dollari)

Importatrice	Mondo		Cee	
Paese esportatore	1976	1980	1976	1980
Italia	I.249.848	90.171	48.999	32.310
Grecia	2.335	3.982	336	2.868
Portogallo	17.370	27.821	11.537	27.052
Spagna	60.936	53.147	29.683	28.627
Turchia	-----	22	69	22
Marocco	16.570	4.068	4.238	4.068
Algeria	-----	-----	-----	-----
Tunisia	30.486	102.072	30.666	98.449
Libia	-----	-----	-----	-----
Egitto	-----	I.019	I.238	I.007
Siria	-----	-----	-----	-----

Fonte: OCSE

Tabella 86 Commercio di fertilizzanti naturali (migliaia di dollari)

Importatrice	Mondo		CEE	
Paese esportatore	1976	1980	1976	1980
Italia	-----	2.056	447	425
Grecia	-----	-----	1	-----
Portogallo	-----	5	-----	5
Spagna	-----	248	2.428	235
Turchia	-----	-----	-----	-----
Marocco	-----	-----	-----	-----
Algeria	495.610	697.399	299.945	421.244
Tunisia	65.256	20.495	7.573	7.524
Libia	61.260	39.113	24.323	27.725
Egitto	-----	-----	-----	-----
Siria	2.565	926	-----	373
	10.929	-----	-----	-----

Fonte: OCSE

Tabella 87 Commercio di ferro e acciaio (migliaia di dollari)

Importatrice

Mondo

CEE

Paese esportatore	1976	1980	1976	1980
Italia	17.276.772	2.105.610	1.133.710	1.631.350
Grecia	165.932	148.550	73.014	102.874
Portogallo	44.730	66.510	16.068	38.725
Spagna	650.070	1.133.808	339.606	763.796
Turchia	15.410	41.035	4.063	35.477
Marocco	----	7	-----	4
Algeria	18.620	12.846	21.159	12.845
Tunisia	610	30	19	11
Libia	-----	-----	23	-----
Egitto	4.782	12.334	4.882	11.445
Siria	-----	-----	30	----

Fonte: OCSE

Tabella 88 Commercio di macchinari e mezzi di trasporto (migliaia di dollari)

Importatrice	Mondo		CEE	
Paese esportatore	1976	1980	1976	1980
Italia				
Grecia	106,475,724	16,335,390	5,620,797	10,782,969
Portogallo	126,315	67,848	43,707	60,607
Spagna	229,824	508,084	148,732	390,929
Turchia	2,145,036	4,122,055	977,311	3,532,825
Marocco	22,529	21,497	15,985	18,080
Algeria	3,355	42,739	7,030	42,600
Tunisia	2,034	11,490	5,914	11,235
Libia	10,377	42,342	5,822	41,314
Egitto	-----	19.672	1,879	19,527
Siria	4,043	24,237	7,313	24,091
	20,024	9,407	2,410	7,027

Fonte: OCSE

Tabella 89 Esportazioni di prodotti manufatti selezionati, 1980
(migliaia di dollari)

Esportatore	Prodotti chimici	Fertilizzanti lavorati	Ferro e acciaio
STATI UNITI	12,933,362	784,653	1,350,231
GIAPPONE	2,036,093	17,776	4,731,258
FRANCIA	9,119,890	228,224	5,015,178
GERMANIA OCC.	17,455,137	443,083	8,040,295
GRECIA	88,605	3,982	148,550
ITALIA	3,944,188	90,171	2,105,610
PAESI BASSI	9,524,458	447,698	1,784,441
PORTOGALLO	170,625	27,821	66,510
SPAGNA	958,197	53,147	1,133,808
TURCHIA	19,678	22	41,035
REGNO UNITO	8,076,383	101,046	1,429,900
JUGOSLAVIA	199,195	53,171	102,022
MALTA	2,497	9	325
CIPRO	3,016	-----	472
MAROCCO	49,885	4,068	7
ALGERIA	19,302	-----	12,846
TUNISIA	185,996	102,072	30
LIBIA	82,327	-----	-----
EGITTO	10,352	1,019	12,334
SUDAN	384	-----	-----
SIRIA	315	-----	-----
LIBANO	13,802	12,792	115
ISRAELE	396,995	108,333	16,724
GIORDANIA	1,301	-----	4
IRAK	397	-----	-----
ARABIA SAUDITA	626	14	460
YEMEN	28	-----	-----
YEMEN DEL SUD	218	179	67
KUWAIT	6,730	-----	148
BAHRAIN	1,134	-----	15
ABU DHABI	2,022	-----	23
DUBAI	91	-----	139
EAU	692	-----	11
QATAR	6,251	-----	-----
MUSCAT & OMAN	74	-----	-----
IRAN	18,153	-----	5

Fonte: OCSE

Tab. 90 Produzione di acciaio grezzo nel 1985
 nei paesi mediterranei non Cee (dei 9).
 (in milioni di tons)

Spagna	da 20	a	21
Grecia		3	
Portogallo		1	
Algeria	da 2	a	3
Tunisia		0,230	
Libia		1	
Egitto		2,5	
Siria		0,3	
Libano		0,3	
Giordania		0,4	
Irak		1,250	
Qatar		0,4	
Arabia Saudita e stati del Golfo		1,0	
Jugoslavia		7,5	
Turchia		7,0	
Totale		da 47,5 a 49,5	

Fonte: "Picture for 1985 of the World Iron and Steel Industry", UNIDO ICIS 161, pp. 10-13.

Tabella 91 Tunisia: evoluzione della produzione mineraria

1976 - 1981
(migliaia di tons)

Prodotti minerali

	1976	1977	1981 ¹
Fosfati	3.294	3.616	6.500
Minerali di ferro	511	343	480
Piombo	17,3	16,5	24,7
Zinco	13,4	12,9	32,9
Petrolio		4.800	6.000

(1) Stime

Fonte: "L'Action", Tunis

Tabella 92 Tunisia: capacità produttiva ed esportazioni chimiche
(tons all'anno)

	Capacità produttiva	Produzione 1980	Esportazioni 1980
Acido fosforico	580.000	475.000	367.500
TSP	600.000	585.500	512.000
DAP	330.000	224.500	203.000
MAP	100.000	67.000	60.000
Nitrato di ammonio	300.000		

Fonte : "L'Action", Tunis

Tabella 93

Tunisia: Evoluzione della produzione di tessuti, 1976-1981

	1976	1977	1981
- Filati di lana (t)	3.775	3.888	4.376
- Filati di cotone (t)	8.000	10.000	24.400
- Tessuti di lana (milioni di m)	4,8	4,9	5,5
- Tessuti di cotone (milioni di m)	44,0	46,2	80,2
- Filati misti (t)	n.d.	347	—
- Articoli di maglieria (t)	5.500	6.000	8.860
- Confezioni (n. pezzi in milioni)	41,9	48,1	83,9

Tabella 94

Algeria: Struttura degli investimenti industriali pianificati

	Piano 1974-77	Piano 1970/73	Piano 1980-84
Idrocarburi	40,6	36,9	41,9
Altre attività estrattive	2,3	5,7	1,7
Elettricità	3,2	5,9	9,6
Manufatture	53,9	51,5	
di cui: macchinari meccanici ed elettrici	13,0	10,3	46,8
Siderurgia	12,2	15,3	5,5
chimica	8,3	4,1	12,0
materiali da costru- zione	8,5	7,6	5,3
alimentari	3,1	3,8	6,0
tessili	3,0	4,1	7,4
cuoio	0,4	0,5	4,9
legno, carta e diversi	3,5	4,7	0,7
attività artigianali e locali	1,9	1,1	2,9
Totale industria	100,0	100,0	100,0

Fonte: : Plan Quadriennal 1970-73 ; 2° Plan Quadriennal
1974-77;
Plan Quinquennal 1980-84

Tabella 95

Algeria: - Indici della produzione industriale nelle imprese pubbliche (1974 = 100)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Idrocarburi	104,3	100,0	104,3	108,6	110,2	129,4	148,7
Industrie estrattive	96,3	100,0	102,1	97,5	99,4	110,7	124,8
Industrie manifatturiere	106,2	100,0	119,0	133,3	144,8	165,6	206,5
Siderurgia e meccanica	104,8	100,0	137,2	153,2	164,2	202,9	318,9
Materiali da costruzione	101,3	100,0	130,7	166,5	228,4	311,1	347,8
Chimica	148,1	100,0	118,5	125,6	147,0	151,5	145,1
Alimentari	85,4	100,0	95,9	109,0	114,3	118,1	118,1
Tessili	101,7	100,0	117,6	127,2	119,4	135,1	154,6
Cuoio - pelli	62,2	100,0	90,9	107,5	110,1	121,4	136,9
Legno e carta	108,8	100,0	118,9	164,8	185,2	191,5	223,5
Indice generale	103,9	100,0	111,5	121,8	129,6	149,8	180,5

Fonte: Ministère de la Planification et de l'Aménagement du Territoire.

Tabella 96 - Egitto

Distribuzione dei progetti approvati e degli investimenti di capitale
secondo il sistema di operazione fino al 31/12/1981

valori in milioni di L.E.

Sistema di operazione	N° dei progetti	Attività di capi- tale	Per cento	
			progetti	Attività di capitale
Progetti interni	1266	4043.3	77.9	87.1
Progetti speciali "Free zones"	63	357.9	3.9	7.7
Progetti generali "Free zones"	297	238.7	18.2	5.2
Totale progetti "Free zones"	360	596.6	22.1	12.9
Totale Generale	1626	4639.9	100.0	100.0

Fonte: Governo egiziano

Tabella 97 - Egitto

Distribuzione dei progetti approvati per settori di attività e per fonte degli investimenti di capitale fino al 31/12/1981

Valore in milioni di L.E.

Settori di attività	N° di progetti	Investimenti di capitali			Per cento degli investimenti di capitale			Quota percentuale nel capitale
		Valuta locale	Valuta estera	Totale	Valuta locale	Valuta estera	Totale	
<u>Industriali</u>								
1. Filato e tessili	67	91,7	91,8	183,5	50,0	50,0	100,0	4,5
2. Alimentari	100	71,8	111,5	183,3	39,2	60,8	100,0	4,5
3. Metallurgia	39	152,7	66,3	219,0	69,7	30,3	100,0	5,4
4. Meccanica	63	54,3	72,6	126,9	42,8	57,2	100,0	3,1
5. Miniere	5	18,0	9,7	27,7	65,0	35,0	100,0	1,7
6. Costruzioni	80	131,5	105,6	237,1	55,5	44,5	100,0	5,9
7. Chimica	117	165,2	253,1	418,3	39,5	60,5	100,0	10,4
8. Farmacologia	12	12,8	12,7	25,5	50,2	49,8	100,0	1,6
9. Petrolio	5	1,7	12,6	14,3	11,9	88,1	100,0	1,4
10. Legno	18	11,2	24,3	35,5	31,5	68,5	100,0	1,9
Totale	506	710,9	760,2	1471,1	48,3	51,7	100,0	36,4
<u>Non-industriali</u>								
1. Agricoltura	85	130,4	85,7	216,1	60,3	39,7	100,0	5,3
2. Edilizia residenziale	63	71,1	101,0	172,1	41,3	58,7	100,0	4,3
3. Contratti	122	48,9	65,3	114,2	42,8	57,2	100,0	2,8
4. Consulenza tecnica	29	3,4	6,0	9,4	36,2	63,8	100,0	1,2
5. Trasporti e comunicaz.	22	9,4	32,6	42,0	22,4	77,6	100,0	1,0
6. Investimenti	177	329,8	352,4	682,2	48,3	51,7	100,0	16,9
7. Banche	76	314,1	263,0	577,1	54,4	45,6	100,0	14,3
8. Turismo	116	256,7	256,2	512,9	50,0	50,0	100,0	12,7
9. Sanità	25	26,2	24,3	50,5	51,9	48,1	100,0	1,3
10. Servizi	45	38,2	157,5	195,7	19,5	80,5	100,0	4,8
totale	760	1228,2	1314,0	2542,2	47,7	52,3	100,0	63,6
Totale Generale	1266	1939,1	2104,2	4043,3	48,0	52,0	100,0	100,0

Fonte: governo egiziano

Tabella 98

Quadro riassuntivo dei saldi delle partite correnti a livello mondiale
(in miliardi di dollari)

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982°</u>
Paesi OPEC	105	60	-2
, di cui, in surplus	105	78	28
in deficit	0	-18	-30
Paesi industriali	-65	-30	3
di cui, in surplus	16	36	53
in deficit	-81	-66	-50
Paesi in via di sviluppo non OPEC	-69	-83	-74
di cui, importatori di petrolio	-60	-63	-55
esportatori di petrolio	-9	-20	-19
Europa orientale e Cina	-3	-5	-4
Totale dei surplus mondiali	125	117	83
Totale dei deficit mondiali	-157	-175	-160

° valori stimati

Fonte: Morgan Guaranty Trust Company, World Financial Markets, maggio 1982

Tabella 99

Ruolo dei paesi arabi nelle operazioni di prestito sull'Euromercato
(in miliardi di dollari)

		Paesi industriali	PVS non Opec	Totale
Sindacati guidati da				
banche arabe	1978	1,4	2,4	6,9
	1979	2,2	2,2	7,7
	1980	3,3	3,2	8,0
	1981	10,5	10,2	23,9
Sindacati guidati da	1978	5,1	9,0	9,9
banche arabe in % di	1979	7,9	6,3	9,3
tutti i crediti sinda-	1980	8,4	13,5	10,3
cati concessi	1981	23,9	56,3	26,1

Fonte, World Financial Markets

Tabella 100

Banche arabe nel mercato internazionale dei crediti sindacati
(periodo gennaio, maggio 1982, valori in milioni di dollari)

	N.prestiti	Ammontare	%
Gulf International Bank	31	614,42	13,9
National Commercial Bank	10	542,94	12,3
Arab Banking Corporation	18	437,81	9,9
KFTCIC	13	397,65	9,0
Saudi International Bank	13	299,88	6,8
National Bank of Kuwait	16	234,09	5,3
Arab Bank	6	139,51	3,2
BATF	10	138,51	3,1
Riyad Bank	6	130,28	3,0
KIIC	5	128,67	2,9
Arab Latin American Bank	7	113,98	2,6
Saudi American Bank	9	98,42	2,2
UBAF Group	10	87,29	2,0
Altre banche con un peso relativo inferiore al 2%	93	1.045,79	23,8
TOTALE		4.409,24	100,0

Fonte: Financial Times

Tabella 101

Graduatoria dei primi dieci paesi con la più elevata percentuale di aiuti finanziari per lo sviluppo in relazione al loro PIL (colonna 1 = graduatoria; colonna 2 = aiuti ai paesi in via di sviluppo in % del PIL)

Paesi	1974		1977		1980	
	1	2	1	2	1	2
Qatar	1	9,25	3	7,91	1	4,80
Emirati Arabi	2	7,05	3	8,49	2	3,96
Kuwait	3	5,81	1	10,02	3	3,88
Arabia Saudita	4	4,45	4	4,10	4	2,60
Iraq	5	3,98			5	2,12
Libia	6	1,26	8	0,65	6	0,92
Iran	7	0,88				
Svezia	8	0,72	5	0,99	9	0,76
Olanda	9	0,63	6	0,86	7	0,99
Francia	10	0,59	9	0,60		
Norvegia			7	0,83	8	0,82
Danimarca			9	0,60	10	0,72
Canada			10	0,50		

Fonte: OCSE

Tabella 102

Istituzioni arabe per l'assistenza allo sviluppo
distribuzione % dei prestiti per gruppi di paesi nel 1977

	Paesi arabi	Paesi africani non-arabi	Paesi asiatici non-arabi	Altri
	%	%	%	%
<u>Istituzioni nazionali</u>				
- Abu Dhabi Fund	79.9	4.1	16.0	0
- Kuwait Fund	69.1	10.2	20.6	0
- Saudi Fund	53.2	9.7	33.6	3.5
<u>Istituzioni regionali</u>				
- BADEA	0	100.0	0	0
- Arab Fund	100.0	0	0	0
- Islamic Bank	63.7	26.4	9.9	0

Fonte : IMF Survey 1979

Tabella 103

Spese per lo sviluppo nei paesi arabi nel 1977,
(in dollari) confrontate con le spese complessive

Paesi	Popolazione (in ,000)	Spese complessive	Spese per lo sviluppo	%	Spese per lo sviluppo pro-capite
Algeria	17,3	12,715,3	8.894.7	69,9	14.1
Abu-Dhabi	0,5	4,750.0	1,350.0	28,4	2.700.1
Bahrain	0,26	627,5	346.2	55,5	1.331.5
Egitto	38,1	18,018.0	2,167.0	12,0	57.0
Irak	12,2	13,630.0	7.962.0	58,4	652.6
Giordania	2,9	1,529,0	487,0	31,8	167.9
Kuwait	1,05	6.631,5	1.200.0	18,0	1.142.8
Libano	3,0	684.0	300,0	43,0	100.0
Libia	2,5	7.150.2	5,168.0	72,3	2.067.2
Marocco	17,2	3.570,0	2,400.0	67,2	138.0
Oman	1,5	1.838,0	552,0	30,0	368.0
Qatar	0,23	1.595,0	401.9	25,1	1.747.4
Arabia Saudita	8,0	31.557.3	18,987.1	60,2	2,373.4
Sudan	17,5	2,100.0	1.143,0	54,0	65.3
Siria	7,5	4.608.0	2,812,0	61,0	374.9
Tunisia	5,8	1,600,0	702,2	43,8	121.0
Yemen del nord	6,9	451,5	190.0	42,0	28.0
Yemen del sud	1,8	120,0	52,0	43,0	28.9
TOTALE	144,24	113,175,3	55,114.9	48,7	382.2

Fonte: N. Sarkis: Le pétrole et le développement économique dans les pays arabes", document No 134, 10th Congress on Arab Petroleum, Tripoli, 1978

Tabella 104

Investimenti lordi nei paesi arabi, nel 1979, valori assoluti
(per milioni di dollari) e pro-capite

Paesi	Investimenti lordi	
	Totale	Pro-capite ^a
Irak	11,174.5	866.2
Kuwait	2,680.4	2,089.2
Arabia Saudita	26,084.0	3,105.2
Bahreïn	402.9	1,144.6
Qatar	794.9	3,749.5
Emirati Arabi Uniti	6,157.9	8,091.9
Oman	903.9	1,036.6
Yemen del Nord	990.3	168.7
Yemen del Sud	194.3	101.2
Giordania	815.1	270.5
Siria	3,033.0	358.1
Libano (1977)	833.3	267.0
Egitto	6,054.9	146.3
Sudan	694.9	38.3
Libya	6,041.5	2,083.3
Tunisia	2,096.5	324.5
Algeria	14,740.6	759.8
Marocco	3,368.7	170.6
Mauritania	266.3	165.8
Somalia	178.3	49.8
TOTALE	87,506.2	546.2

Fonte : nostra elaborazione su dati da: Sayigh Y.A., op. cit.

Tabella 105

Distribuzione settoriale del PIL nei paesi arabi nel 1979

	Agricoltura	Industria costruttiva	Mani- fattere	Costruzioni	Servizi
Irak	5.7	64.7	6.1	3.8	19.7
Kuwait	0.2	72.3	5.9	2.5	19.1
Arabia Saudita	0.9	61.9	4.1	12.8	20.3
Bahreïn	1.4	34.5	13.2	9.5	41.4
Qatar	2.0	83.0	2.0	-	13.1
Emirati Arabi Uniti	0.7	62.4	4.5	7.4	25.0
Oman	2.7	60.8	1.7	9.5	25.3
Yemen del Nord	40.1	1.1	5.7	9.4	43.7
Yemen del Sud	16.5	0.2	16.3	14.3	52.7
Giordania	8.3	5.2	14.9	7.9	63.7
Siria	19.8	10.0	10.6	6.9	52.7
Libano	8.5	3.0	15.5	3.5	69.5
Egitto	26.2	14.0	15.9	4.3	39.6
Sudan	41.4	0.3	11.0	4.6	42.7
Libya	2.5	55.9	3.6	11.5	26.5
Tunisia	16.8	9.4	14.2	8.6	51.0
Algeria	7.4	30.5	12.1	14.2	35.8
Marocco	18.0	4.7	19.8	7.9	49.6
Mauritania	31.4	31.1	10.8	7.5	37.2
Somalia	33.3	5.8	6.1	4.1	50.7
TOTALI	7.1	47.8	7.6	9.1	28.4

Fonte : Y.A. Sayigh, op. cit.

Tabella 106

Capitale e riserve delle banche commerciali e capitale delle banche specializzate nei paesi arabi nel 1979 (in milioni di dollari)

	Banche commerciali	Banche specializzate
Irak	304.4	694.2
Kuwait	972.4	409.3
Arabia Saudita	758.7	995.3
Bahreïn	90.9	-
Qatar	102.2	88.5
Emirati Arabi Uniti	1,193.2	144.7
Oman	39.7	51.8
Yemen del Nord	87.9	-
Yemen del Sud	19.9	-
Giordania	225.9	83.2
Siria	135.5	76.6
Libano	270.8	18.5
Egitto	1,101.5	60.0
Sudan	49.7	94.2
Libya	397.6	-
Tunisia	210.8	31.8
Algeria	558.8	26.0
Morocco	157.2	33.2
Mauritania	17.9	-
Somalia	2.3	-
TOTALE	6,697.3	2,807.3

Fonte: Y.A. Sayigh, op. cit.

Tabella 107

Struttura dei flussi commerciali dei paesi medio-orientali per grandi aree regionali nel 1979 (valori % sul totale del commercio estero)

Commercio estero con:	Totale	Esportazioni	Importazioni
Europa Occidentale	46	39	49
— CEE	34	29	35
Medio Oriente	13	15	12
Africa, Australia	5	6	3
Paesi Comunisti	6	7	5
Americhe	14	12	15
— USA	13	11	13
Asia	10	14	8
— Giappone	5	6	4
Altri	6	7	8
	<hr/> 100	<hr/> 100	<hr/> 100

Fonte: Arab Monetary Integration, op. cit.

Tabella 108

Commercio con l'estero dei paesi arabi, nel 1979,
in milioni di dollari --

	Esportazioni		Importazioni	
	Totale	Pro-capite	Totale	Pro-capite
Irak	21,448.5	1,662.7	12,382.3	959.9
Kuwait	18,295.5	14,259.9	4,933.4	3,845.2
Arabia Saudita	64,324.9	7,844.5	29,225.8	3,564.1
Bahreïn	2,403.8	6,829.0	2,281.3	6,481.0
Qatar	3,576.7	16,871.2	1,420.3	6,700.9
Emirati Arabi Uniti	14,253.5	18,730.0	5,910.0	7,766.1
Oman	2,160.4	2,477.5	1,284.0	1,472.5
Yemen del Nord	263.7	44.9	1,666.1	283.8
Yemen del Sud	111.8	58.2	405.3	211.1
Giordania	932.2	q 309.4	2,064.4	685.2
Siria	1,750.9	206.7	3,266.3	385.6
Libano	701.5	224.8	2,225.0	712.9
Egitto	8,318.4	200.9	12,837.9	310.1
Sudan	744.6	41.0	1,322.8	72.9
Libya	15,926.3	5,491.8	10,741.4	3,703.9
Tunisia	2,387.9	369.6	2,863.1	443.2
Algeria	8,550.3	440.7	11,557.6	595.7
Morocco	2,736.6	138.6	4,640.4	234.9
Mauritania	188.2	117.2	406.6	253.2
Somalia	134.2	37.5	308.1	86.1
TOTAL	169,209.9		111,742.4	
(media)		(1,056.2)		(697.5)

Fonte: SAYIGH, Y.A. op. cit. page 87

iai	ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI - ROMA
n° Inv. 6181	
BIBLIOTECA	