

COMMERCIO INTERNAZIONALE E CRESCITA ECONOMICA NEGLI ANNI '80

di Paolo Guerrieri

Nel corso dell'ultimo decennio si è verificata una netta flessione dei tassi di crescita del commercio mondiale, più che dimezzatisi rispetto ai valori registrati negli anni '60, mentre le ragioni di scambio e i saldi delle bilance commerciali dei maggiori paesi hanno registrato ampie e divergenti oscillazioni.

Sono mutate anche le posizioni competitive delle maggiori aree e paesi (Usa, Cee e Giappone) e vi è stato un rafforzamento dei paesi di nuova industrializzazione (Nic's) sul mercato mondiale. Le difficoltà di aggiustamento interno sperimentate da tutte le principali economie hanno alimentato altresì crescenti spinte protezionistiche. Un loro contenimento, che è soprattutto legato ad una maggiore stabilità del quadro macroeconomico internazionale, appare essenziale per una sostenuta ripresa degli scambi mondiali.

Sono questi i principali temi che verranno analizzati nel presente capitolo, che è articolato in quattro sezioni. Nella prima viene analizzato l'andamento degli scambi mondiali a partire dalla prima crisi petrolifera, con particolare attenzione al rapporto esistente tra evoluzione del commercio e della produzione mondiali. La sezione II è dedicata ad un esame della posizione competitiva internazionale delle tre maggiori aree, Usa, Giappone e Cee e ai loro rapporti bilaterali. Nella terza sezione vengono analizzate in particolare natura e dimensioni del declino competitivo della Cee, cercando di individuarne i fattori determinanti. Infine nell'ultima sezione vengono delineate le principali caratteristiche del neo-protezionismo, le politiche commerciali dei maggior paesi e le prospettive di riforma del sistema commerciale internazionale.

1. L'EVOLUZIONE DEL COMMERCIO ESTERO: FATTORI DETERMINANTI E RAPPORTI TRA GRANDI AREE.

Per un lungo periodo, dalla metà degli anni '50 ai primi anni '70, il commercio mondiale, specie di beni manufatti, è cresciuto a tassi molto elevati, che non hanno riscontro in passato, e ha rappresentato un fattore determinante della crescita post-bellica di tutti i maggiori paesi. L'interscambio ha mantenuto ritmi di incremento (7,8 e 8,9 % in termini reali

rispettivamente nei periodi '53 - '63 e '63 - '73 tab.1) costantemente superiori a quelli - anch'essi elevati - registrati dal reddito e dalla produzione mondiale nello stesso periodo (tab.1). Si è formato così tra le dinamiche del commercio internazionale e della crescita economica una sorta di 'circolo virtuoso', che ha favorito aumenti consistenti del grado di apertura commerciale dei maggiori paesi (misurato dal rapporto tra import-export e prodotto interno lordo) e ha intensificato la loro interdipendenza commerciale e produttiva.

I fattori all'origine di una fase di crescita così intensa e prolungata, sono certo numerosi ed eterogenei. Un ruolo preminente, tuttavia, va attribuito ai meccanismi di regolazione dei rapporti monetari e reali tra i maggiori paesi nei primi due decenni post-bellici (internazionale regimes) (1), che hanno assicurato una compatibilità 'ex ante' tra le politiche economiche nazionali, in favore di una crescita elevata dell'area industrializzata nel suo complesso (2).

Il sistema post-bellico di Bretton Woods, imperniato sulla indiscussa leadership americana e regolato dalla funzione di paese 'residuale' svolta dagli Stati Uniti, ha in effetti garantito una crescita sostenuta e continua della domanda effettiva internazionale, favorendo così il dispiegarsi nelle singole economie nazionali di una interazione positiva tra sviluppo della produzione interna e crescita degli scambi commerciali (Biasco 1984, Guerrieri-Padoan 1984). Ne è derivato un rafforzamento degli impulsi di trasmissione alla crescita tra una paese e l'altro.

Il clima favorevole di crescita ha consentito di attuare, attraverso l'abbattimento graduale delle barriere commerciali tariffarie nell'ambito di vari negoziati commerciali multilaterali (Gatt), un processo di liberalizzazione degli scambi che ha certamente contribuito, a sua volta, a rafforzare la rete di rapporti commerciali tra i maggiori paesi nel corso degli anni '60 (Blackhurst 1977).

In questa fase l'aumento degli scambi ha interessato per lo più l'area dei paesi industriali, che all'inizio degli anni '70 coprivano oltre il 70% delle esportazioni mondiali (Tab.2) (3), mentre il ruolo dei paesi in via di sviluppo (PVS) è stato del tutto marginale e confinato in prevalenza alla fornitura di materie prime all'area dei PI (Bairoch 1975).

L'elevata crescita della produzione e del commercio internazionale ha influito, tuttavia, in maniera disomogenea sullo sviluppo industriale post-bellico dei maggiori paesi, determinando una redistribuzione assai ampia all'attività industriale e delle quote di mercato, a favore dei paesi europei e del Giappone, da un lato, e a detrimento soprattutto dell'economia americana, dall'altro (4).

Questo mutamento nei rapporti di forza all'interno del PI ha spinto gradualmente, nel corso degli anni '70 e ancor più nella prima metà degli anni '80, verso un nuovo assetto di tipo oligopolistico dei rapporti tra paesi, conferendo a più economie nazionali (Giappone, Germania, oltre agli Stati Uniti) il potere di influire sugli andamenti dei mercati internazionali e condizionarne la stabilità (Guerrieri - Padoan 1984). In analogia con il funzionamento di un mercato oligopolistico, la stabilità (crescita) del sistema può essere assicurata solo da un accordo tra i paesi leaders sulle 'regole del gioco', che consenta una reciproca compatibilità tra le politiche economiche nazionali. Venendo a mancare una simile concertazione, tende a prevalere un clima di instabilità e conflittualità crescenti.

Ora, le difficoltà incontrate in questi anni nell'istituire questi nuovi meccanismi di regolazione internazionale, in sostituzione di quelli, ormai privi di efficacia, su cui si basava il precedente sistema di Bretton Woods -

in particolare riguardo alle politiche di gestione della domanda interna e internazionale nonché alle politiche di aggiustamento delle bilance dei pagamenti (5) - hanno alimentato un conflitto di natura oligopolistica tra le maggiori economie, a partire dalla prima crisi petrolifera in poi (Guerrieri - Padoan 1986). Il commercio internazionale ha rappresentato un terreno privilegiato di questo confronto, registrando profonde modifiche, in termini sia di dinamica che di composizione.

1.2 Uno sguardo d'insieme al periodo che va dalla crisi petrolifera del '73 alla prima metà del decennio '80, consente di mettere in risalto, innanzi tutto, la netta flessione registrata dalla crescita (in volume) degli scambi internazionali rispetto ai due decenni precedenti, con un incremento medio (circa il 3%), pari a circa un terzo di quello del passato (tab.1). La più forte penalizzazione è stata subita dagli scambi di materie prime (non agricole), che sono addirittura diminuiti in termini assoluti, a causa soprattutto della netta riduzione del volume di importazioni petrolifere dei paesi consumatori, dopo gli aumenti di prezzo del '73 e del '79. Anche gli scambi di manufatti hanno accusato una sensibile diminuzione della loro dinamica di crescita (5,2%), più che dimezzatasi rispetto agli anni '60. Questa netta flessione ha spinto molti autorevoli osservatori ad avanzare la tesi che il legame tra crescita della produzione e crescita degli scambi mondiali, alla base del 'circolo virtuoso' degli anni '60, si fosse fortemente indebolito in quest'ultimo decennio, a causa del dilagante protezionismo non tariffario, oltretutto della forte instabilità dei tassi di cambio (6). In effetti l'elasticità del commercio rispetto al reddito mondiale, un indicatore che è utilizzato per esprimere l'intensità del legame soprariocordato, ha registrato una sensibile diminuzione sia negli anni '70 (1,15) che nella prima metà degli anni '80 (1,08), rispetto ai valori prevalenti nel decennio '60 (1,60) (tab. 1).

Ma va subito messo in rilievo come ciò sia ad imputare interamente al già ricordato forte declino della crescita degli scambi di materie prime, e in primo luogo di quelli petroliferi. Se li escludiamo e consideriamo gli scambi di manufatti (7), l'elasticità del commercio rispetto al reddito mondiale registra nell'intero periodo 73-85 pressochè gli stessi valori degli anni '60 (1,96), e addirittura un sensibile aumento nella prima metà degli anni '80 (2,55). Allo stesso tempo le elasticità degli scambi rispetto alla produzione mondiale (totale e manifatturiera), che per molti aspetti consentono valutazioni comparate più significative (8), sono entrambe aumentate rispetto al decennio '60 (tab. 1).

Va dunque riconosciuto che il commercio di manufatti, anche in questi anni di forti instabilità reali e monetarie, ha continuato a registrare incrementi superiori a quelli della produzione industriale, con scarti anche più consistenti rispetto al passato, fornendo così impulsi positivi sia allo sviluppo interno dei maggiori paesi sia all'aumento del grado di interdipendenza commerciale tra le maggiori aree e all'interno di ciascuna di esse.

La minore dinamica di crescita degli scambi nell'ultimo quindicennio non può essere allora imputata ad una presunta minore capacità di attivazione degli stessi scambi da parte dell'attività produttiva, come sostengono le tesi soprariocordate. Le cause sono altre e vanno individuate nella netta riduzione della crescita reale della produzione e del reddito mondiali, che si è verificata sia nel decennio '70 che, più intensamente, nella prima metà degli anni '80. Alcune analisi condotte di recente, d'altra parte, hanno confermato

l'influenza determinante che l'andamento del reddito e della produzione mondiali hanno esercitato in questi anni, al pari o ancor più che in passato, sulla dinamica di crescita degli scambi (9).

Pe riassumere, l'insoddisfacente dinamica degli scambi va considerato un problema strettamente legato alla crescita inadeguata dell'economia mondiale in questi anni, senza che ciò significhi naturalmente negare l'influenza di altri fattori quali il crescente neo-protezionismo, su cui avremo modo di soffermarci più avanti (10).

1.3 Le tendenze di fondo del commercio mondiale, che abbiamo sopra ricordato, lasciano in ombra le forti oscillazioni cicliche che hanno caratterizzato in questi anni, a differenza del passato, le domande di importazioni dei vari paesi, con repentini cambi di scena, conseguenti a veri e propri sconvolgimenti della dinamica di crescita relativa delle diverse aree di mercato.

A questo riguardo è utile distinguere due fasi all'interno del periodo che va dalla prima crisi petrolifera alla metà degli anni '80, che hanno avuto caratteristiche e connotati profondamente diversi.

La prima copre gli anni '70, fino alla svolta verificatasi nella politica economica degli Stati Uniti all'inizio del decennio in corso. Il netto rallentamento della crescita del commercio internazionale in questa prima fase può essere spiegato in larga parte dalla forte contrazione dei tassi di crescita (reale) della produzione e delle importazioni dei paesi industrializzati, con riduzioni rispettivamente del 44% e del 60% rispetto agli anni '60 (Tab. 4). A tali flessioni, hanno contribuito in misura determinante le politiche economiche adottate dai maggiori paesi per fronteggiare gli shocks esterni (aumento dei prezzi del petrolio e conseguente mutamento delle ragioni di scambio) ed interni (inflazione) di quel periodo, in quanto caratterizzate da un vigoroso rilancio delle strategie nemercantilistiche (Guerrieri-Padoan 1986). L'impostazione e il mix delle politiche, di fatto utilizzate, sono risultate certamente diverse da paese a paese, a seconda della struttura economica e del potere di penetrazione internazionale di ognuno di essi (Guerrieri 1983), ma le ha accomunate l'obiettivo di riversare all'esterno, attraverso l'aumento delle esportazioni nette, l'onere di alimentare e sostenere l'attività interna. Lo sbocco inevitabile di tali politiche, data la loro manifesta incompatibilità 'ex ante' a livello di sistema, è stato quello di provocare un netto rallentamento della domanda e quindi della produzione interna per l'insieme dell'area industrializzata (Stewart 1984).

Tutto ciò non ha impedito che gli scambi commerciali (in particolare di manufatti) abbiano continuato a svolgere per i paesi industrializzati, come si è visto, una funzione di stimolo decisivo alla crescita dei PI, addirittura superiore a quella degli anni '60. Un contributo determinante al riguardo è venuto dal nuovo ruolo che i paesi petroliferi e i paesi di nuova industrializzazione hanno svolto in questa fase nell'ambito del commercio mondiale. Scomponendo l'evoluzione degli scambi per grandi aree (Tab. 4) si può mettere in luce, in primo luogo, il sostegno determinante fornito alla crescita della domanda e degli scambi mondiali dalle importazioni dei paesi petroliferi, che sono aumentate nella seconda metà degli anni '70 ad un tasso reale annuo elevatissimo (pari al 18,6%), al di là di ogni aspettativa, anche la più ottimistica. Altrettanto rilevante è stato l'apporto dei Pvs non petroliferi. In particolare, all'interno di questo gruppo è emerso un ristretto numero di paesi (NIC's) - tra questi i più rappresentativi sono i paesi del Sud-Est Asiatico - che hanno registrato nel decennio '70, mediante strategie di crescita imperniate sulle esportazioni di manufatti (export led growth), ritmi di incremento molto elevati tanto degli scambi che della produzione interna. I

PVS non petroliferi hanno così visto crescere le loro esportazioni a ritmi sostenuti (5,2%), leggermente inferiori a quelli del decennio precedente, ma comunque superiori, a differenza del passato, a quelli degli scambi totali. La crescita industriale delle nuove aree ha favorito in questi anni forti incrementi anche delle importazioni di questi paesi, incentrate in particolare sui beni manufatti provenienti dai PI. Gli acquisti dall'estero dei Pvs non petroliferi sono infatti cresciute, a differenza di quanto avvenuto negli anni '60, ad un tasso (5,5%) superiore a quello sia del totale degli scambi (4,7%) che delle importazioni dei PI (3,8% (tab. 4).

Anche in virtù del massiccio afflusso di crediti internazionali, i Pvs non oil hanno potuto incrementare costantemente le loro importazioni dai PI nella seconda metà degli anni '70, assicurando una parziale compensazione al netto rallentamento degli scambi derivante dal ristagno della domanda e dei mercati interni dell'area industriale. I nuovi mercati, costituiti oltrechè dai paesi di nuova industrializzazione anche dai paesi produttori di petrolio, hanno dunque offerto in questa fase un sostegno determinante alla produzione e alle esportazioni dei maggiori paesi industriali.

1.4 L'esplosione della seconda crisi petrolifera, le conseguenti politiche restrittive adottate dai paesi industriali e soprattutto la svolta della politica economica americana all'inizio degli anni '80, seguita quest'ultima dall'eccezionale rialzo dei tassi di interesse e dal forte apprezzamento del dollaro, hanno segnato la fine di questa prima fase e ne hanno aperto un'altra, tuttora in corso, che ha portato a nuovi profondi mutamenti del quadro economico internazionale.

Il sistema internazionale è tornato ad essere dominato dai conflitti e dagli squilibri all'interno dell'area dei maggiori paesi, mentre una forte penalizzazione ha subito il processo di crescita e di integrazione internazionale dei paesi emergenti.

In questa seconda fase l'incremento del commercio mondiale ha registrato una ulteriore riduzione (2,1%), attribuibile tuttavia per intero alla secca diminuzione (-4,1%) del volume degli scambi di materie prime, e soprattutto di petrolio. Il commercio di manufatti ha mantenuto infatti una dinamica di crescita (5,0%) pressochè in linea con quella della seconda metà degli anni '70, nonostante l'ulteriore declino del tasso di crescita del reddito e della produzione manifatturiera mondiale nella prima metà degli anni '80.

L'elasticità del commercio di manufatti rispetto alla produzione mondiale è ulteriormente aumentata, rispetto sia agli anni '60 che agli anni '70, a riprova del perdurante ruolo di sostegno e di propulsione alla crescita economica esercitato dagli scambi.

Anche in questo caso l'evoluzione certo non esaltante degli scambi può essere spiegata in larga parte dal rallentamento della produzione mondiale e delle importazioni da essa derivanti. Un rallentamento che ha interessato in questo caso, a differenza degli anni '70, tutte le principali aree economiche. Nel caso dei paesi più industrializzati, la domanda di importazioni ha registrato nell'80-85 un incremento annuo (2,6%) inferiore a quello degli anni '70. Dietro questo incremento medio si nascondono tuttavia forti variazioni cicliche nell'andamento delle importazioni totali dei PI e marcate differenze nelle performances dei singoli paesi. Così dall'80 all'82 le importazioni dei PI sono di fatto diminuite in termini assoluti, in seguito alla fase di recessione, la più lunga del dopoguerra, che ha investito tutta l'area dei PI dopo il secondo shock petrolifero. Allo stesso tempo la forte crescita delle importazioni di manufatti dall'83 all'85 si è concentrata in larga parte negli Stati Uniti (circa il 50%), a causa sia della più elevata crescita della

domanda interna (17,6% in termini reali nel triennio 83-85) e del PNL (13,2%) americani rispetto agli altri paesi industriali (rispettivamente 7,1% e 9,1% per la domanda interna e il PNL), che della vertiginosa rivalutazione del dollaro (dall'81 fino alla metà dell'85). Per contro, le importazioni del Giappone sono cresciute solo marginalmente, e le importazioni dell'Europa hanno registrato incrementi altrettanto modesti, dato il prevalere di un basso profilo della domanda interna nei paesi europei per tutta la prima metà degli anni '80.

Andamenti così divaricati hanno prodotto, a partire dal 1983, profondi squilibri delle bilance correnti dei maggiori paesi, con il forte deficit americano e gli insostenibili avanzi del Giappone e della Germania, l'intensità relativa di questi ultimi avendo ormai raggiunto alla metà dell'80 il livello degli attivi registrati dai paesi dell'Opec dopo il primo e il secondo shock petrolifero.

Allo stesso tempo, mutamenti profondi hanno subito rispetto agli anni '70 anche le performances commerciali dei paesi in via di sviluppo. I Pvs esportatori di petrolio, innanzi tutto, in seguito al crollo dei prezzi del greggio, hanno visto drasticamente ridursi in valore e in volume (-9,1%) le loro esportazioni, con ripercussioni fortemente negative sulla loro attività produttiva interna e capacità di importare (Tab. 4) (11).

Anche i PVS non petroliferi, con l'aggravarsi del loro indebitamento e la sensibile riduzione dei prezzi delle materie prime (circa il 26% tra il 1981 ed il 1985), sono stati costretti ad adottare politiche di aggiustamento, per lo più incentrate su drastici tagli della attività produttiva interna e quindi delle importazioni, soprattutto di beni di investimento forniti dai PI.

Gli acquisti dall'estero dei Pvs non petroliferi hanno visto dimezzarsi il ritmo della loro crescita (2,1%), rispetto a quello della seconda metà degli anni '70, ed anche la quota dei PVS sulle importazioni mondiali di manufatti ha subito una secca flessione, dal 29% del 1981 al 22% del 1985 (Tab. 3). E' venuta meno così quella funzione di assorbimento e di sostegno agli scambi che i PVS non petroliferi avevano svolto negli anni '70. Per converso, questi stessi paesi, spinti dalla necessità di finanziare ad un tempo il crescente servizio del debito e i deficits delle bilance dei pagamenti, hanno incrementato le loro esportazioni verso l'area industrializzata (nell'81-85 6,4% di incremento medio annuo) (12), con un aumento relativo della quota di manufatti esportati verso i PI (65% del totale). Un fatto quest'ultimo che ha certamente complicato e reso più difficile il processo di aggiustamento in corso in tutti i maggiori paesi industriali.

In definitiva, il venir meno negli ultimi anni di un contributo positivo alla crescita del commercio mondiale da parte delle importazioni dei Pvs, petroliferi e non, ha reso l'evoluzione degli scambi sempre più dipendente dall'andamento della produzione e delle importazioni dei paesi industriali. Lo prova il fatto che l'affievolirsi dell'attuale fase di ripresa dell'area industriale, in seguito al rallentamento dell'espansione americana e alla perdurante modesta crescita interna dell'Europa e del Giappone, ha determinato, negli ultimi due anni, un nuovo declino della dinamica di crescita del commercio mondiale. In particolare gli scambi di manufatti hanno registrato, incrementi tra i più bassi degli ultimi due decenni.

D'altro canto, le prospettive future degli scambi mondiali, si presentano fortemente condizionate dall'andamento del quadro macroeconomico internazionale, se si tiene conto del legame che unisce la crescita degli scambi a quella della produzione mondiale, rafforzatosi ulteriormente nell'ultimo decennio. E' dalla soluzione in definitiva che verrà data agli

squilibri reali oggi presenti nelle relazioni macroeconomiche tra le grandi aree e soprattutto tra i maggiori paesi dell'area industriale che dipenderà, più che da ogni altro fattore, il corso futuro del commercio mondiale.

2. LE POSIZIONI DELLA CEE, DEGLI STATI UNITI E DEL GIAPPONE NEL COMMERCIO MONDIALE: EVOLUZIONI E TENDENZE.

Ai mutamenti della dinamica e composizione degli scambi mondiali, verificatisi a partire dalla prima crisi petrolifera, si sono unite variazioni altrettanto rilevanti dei rapporti tra e all'interno delle principali aree geo-economiche.

In primo luogo, se guardiamo al totale delle esportazioni mondiali, si può rilevare come i paesi industriali abbiano conservato una posizione dominante nel commercio mondiale, con una quota pari al 66,3% nel 1985 (tab. 2). Il peso dei PI aveva tuttavia subito una sensibile diminuzione dopo il primo e il secondo shock petrolifero, passando dal 70,9 per cento del 1973 al 62,9 per cento del 1981 (Tab. 2). Ma nella prima metà degli anni '80, in seguito alle gravi difficoltà economiche dei paesi in via di sviluppo (petroliferi e non), gli scambi sono tornati a concentrarsi nell'area dei paesi industriali, che hanno così potuto recuperare parte delle posizioni perdute, accusando una perdita complessiva di 4,6 punti percentuali del mercato mondiale nell'intero periodo che va dal 1973 al 1985. Negli scambi manifatturieri, che coprono più del 65% degli scambi totali, il peso dei PI è ancora più elevato: nel 1985 era pari ad oltre il 78% del commercio mondiale, con una leggera diminuzione, pari a 4,3 punti percentuali, dal 1973 ad oggi (Tab. 3).

Di riflesso, il peso dei PVS, petroliferi e non, sul totale degli scambi ha registrato sia forti oscillazioni, con sensibili incrementi fino al 1981 (dal 19,2% del 1973 al 27,7%) e poi una secca flessione nella prima metà degli anni '80 (22,9%), infine un lieve incremento netto (3,7 punti percentuali tra il 1973 e il 1985). Da un lato, le oscillazioni sopraricordate si possono spiegare per intero con le alterne vicende della quota dei paesi OPEC, che in seguito al crollo dei prezzi del petrolio nel 1985 è tornata su livelli di poco superiori al 1973, dopo essere più che raddoppiata all'inizio degli '80. Dall'altro, l'incremento del peso dei Pvs negli scambi complessivi è imputabile alla costante ascesa della loro quota del commercio mondiale di manufatti, che è passata dal 6,9% del 1973 al 12,4% del 1985.

Le esportazioni di manufatti sono in effetti divenute una voce sempre più importante degli scambi totali dei Pvs (di cui oggi rappresentano più del 33%, rispetto al 21% del 1973) a conferma della crescita industriale avvenuta in quest'ultimo decennio nell'area in via di sviluppo. Il processo di industrializzazione, tuttavia, non ha interessato l'intero gruppo dei PVS, ma solo un numero assai ristretto di paesi. Gli stessi incrementi registrati nel commercio mondiale di manufatti dai PVS non petroliferi sono dovuti, pressochè interamente, all'aumento delle quote di mercato di quattro paesi del Sud Est asiatico (Taiwan, Corea del Sud, Hong Kong e Singapore), più che raddoppiatesi dal 1973 al 1985 (dalk 3,8% all'8,4%). Le altre aree in via di sviluppo, per converso, hanno perso o nel migliore dei casi mantenuto le posizioni detenute in passato (13).

Ma i mutamenti più rilevanti si sono avuti all'interno dell'area dei PI, nelle posizioni relative dei maggiori paesi, in ragione delle risposte differenziate che sono state fornite da ciascuno di essi alle nuove realtà del commercio mondiale. A questo riguardo, va ricordato innanzi tutto come sia cambiata profondamente in questi anni la distribuzione internazionale dei vantaggi

comparati, anche e soprattutto in seguito alle nuove opportunità tecnologiche che si sono rese disponibili (Johns 1985). L'innovazione dei prodotti e dei processi produttivi ha subito una forte accelerazione e si è estesa ad una vasta gamma di settori, con una diffusione in senso 'orizzontale' (interindustriale) del progresso tecnico e con un rafforzamento delle interdipendenze tecnologiche, tra e all'interno dei singoli sistemi produttivi nazionali (Chesnais 1986).

La nuova configurazione della concorrenza internazionale, in seguito sia a queste nuove opportunità offerte dall'innovazione tecnologica (14), sia allo sviluppo di nuove basi di esportazione, soprattutto nell'area del Sud-est asiatico (15), ha imposto a tutte le maggiori economie aggiustamenti interni di grande entità e un continuo rinnovamento della loro collocazione internazionale. A questo riguardo, le risposte dei maggiori paesi - Stati Uniti, Giappone e Cee - hanno avuto caratteristiche diverse e soprattutto un diverso grado di successo. Al fine di analizzarli, abbiamo utilizzato, qui di seguito, una serie di indicatori degli andamenti degli scambi commerciali delle tre maggiori aree. Nessuno di essi, se preso isolatamente, è in grado di offrire sufficienti elementi per formulare giudizi univoci sulle performances dei singoli paesi; ma da una loro valutazione d'insieme è possibile ricavare indicazioni, in qualche modo più affidabili, sui comportamenti e sulle tendenze in atto in tali paesi.

2.2. Tra le maggiori aree, il Giappone, dalla seconda metà degli anni '70 e ancor più in questa prima parte degli anni '80, ha indubbiamente conseguito i migliori risultati sul piano del commercio internazionale. Le quote di mercato del Giappone, calcolate rispetto alle esportazioni totali dei paesi industriali, sono aumentate fortemente a partire dall'inizio degli anni '70, con un incremento complessivo negli ultimi quindici anni pari ad oltre il 60%, realizzato per lo più nel corso della prima metà degli anni '80 (Tab. 5). Negli scambi di manufatti (Tab. 6), le quote di mercato delle esportazioni giapponesi hanno registrato aumenti ancora più spettacolari. Se nel 1970 il Giappone occupava il terzo posto nella graduatoria dei paesi maggiori esportatori di manufatti, con una quota di mercato (10,7) sensibilmente inferiore a quella degli Stati Uniti (17,3) e della Germania Federale (18,1), nel 1984-85 è divenuto il primo esportatore di manufatti, avendo incrementato di oltre 2/3 la propria quota (17,9). L'aumento delle esportazioni giapponesi si è distribuito pressochè su tutte le maggiori aree economiche, ma ha assunto particolare consistenza sui mercati dell'area industrializzata (Tab. 9), spiazzando le esportazioni degli altri maggiori paesi industriali, in primo luogo degli Stati Uniti e dei paesi europei.

Ancora più rilevante è stata la performance giapponese sul fronte della bilancia commerciale. Il Giappone ha registrato surplus molto elevati e crescenti in questi anni, compensando il forte e perdurante fabbisogno di importazioni di materie prime, specie di petrolio, attraverso avanzi negli scambi di manufatti, che dal 1973 ad oggi, si sono più che quintuplicati, superando negli ultimi due anni i 130 miliardi di dollari (Tab. 9). Negli scambi di manufatti il Giappone è l'unico paese a registrare degli attivi con tutte le altre aree economiche, sviluppate e non, anche se il forte incremento del surplus manifatturiero di questi ultimi tre anni è imputabile in larga parte all'aumento dell'avanzo commerciale verso gli Stati Uniti (Tab. 10). I risultati davvero notevoli conseguiti dal Giappone in tema di quote di mercato e di saldi commerciali sono il riflesso di performances, a livello aggregato, che si discostano sensibilmente da quelle degli altri paesi industriali (Tab. 11). Nella seconda metà degli anni '70 e ancor più in questa prima parte degli

anni '80 le esportazioni in volume del Giappone sono cresciute ad un tasso assai superiore a quello medio delle esportazioni dei PI. L'elasticità rispetto al PIL delle esportazioni giapponesi ha così registrato valori elevati e sensibilmente superiori, soprattutto nell'ultimo periodo, alla media dei PI. Spiegare questo rafforzamento nel tempo della capacità di penetrazione sui mercati internazionali delle produzioni giapponesi è un compito assai arduo e complesso, che non possiamo affrontare in questa sede. Va comunque rilevato come i fattori tradizionali, connessi con la competitività di prezzo, appaiono aver offerto, alla sostenuta crescita delle esportazioni giapponesi, un contributo che è stato certamente positivo, ma relativamente marginale e limitato a fasi relativamente circoscritte nel tempo (Mistral 1983). Più rilevante è il ruolo che hanno svolto fattori di competitività di carattere strutturale, per lo più legati alle profonde trasformazioni registrate in questi anni dal modello di specializzazione dell'industria giapponese, che più e meglio di altri paesi ha saputo adattarsi alla mutata dinamica e composizione merceologica della domanda mondiale (Oshima 1987). E' sufficiente guardare ai comparti manifatturieri in cui il Giappone ha realizzato i maggiori guadagni, in termini di quote di mercato ed incrementi del surplus commerciale (Tab. 9), e che comprendono un largo numero di industrie ad alto contenuto tecnologico e a più forte crescita della domanda, per avere conferma dei positivi mutamenti avvenuti nella struttura produttiva giapponese.

Ma la dinamica delle esportazioni, per quanto notevole, non è sufficiente, di per sé, a spiegare i crescenti surplus manifatturieri del Giappone, che hanno assunto dimensioni davvero impressionanti, se confrontati con i risultati degli altri maggiori paesi (16). Altrettanto determinante è stato il ristagno pressochè generale delle importazioni del Giappone nel periodo qui considerato. Sia in termini di tassi di crescita che di elasticità rispetto al PIL, le importazioni del Giappone, specie in questa prima parte degli anni '80, presentano andamenti che si differenziano in modo netto da quelli degli altri maggiori paesi industriali (Tab. 11) e segnalano una chiusura di fatto ai prodotti esteri del mercato interno giapponese. Sta in ciò la vera anomalia del "caso Giappone", che non può essere certo imputata solo alla scarsa competitività delle produzioni degli altri paesi. Se in alcuni casi tale tesi corrisponde a verità (17), in molti altri il basso grado di apertura alle importazioni dell'economia giapponese è il risultato sia di peculiarità strutturali dello sviluppo interno, sia e soprattutto di politiche di protezione non tariffaria abilmente perseguite in questi anni (Cohen-Zysman 1983) - Per rimuovere tali barriere strutturali non sono sufficienti mutamenti anche ampi del cambio reale, quali la recente forte rivalutazione dello Yen, anche se e si penalizzano, come sta avvenendo, le esportazioni. In realtà, sono necessarie modifiche profonde della politica economica e più in generale del modello di sviluppo interno giapponese. Una serie di modifiche che il Giappone, almeno finora, è riuscito ad evitare.

2.3 Al netto rafforzamento dell'economia giapponese si può contrapporre il relativo arretramento che, nello stesso periodo, ha registrato la posizione degli Stati Uniti nel commercio mondiale. Sono un pò tutti gli indicatori a segnalare questo indebolimento.

La quota di mercato degli Stati Uniti, misurata rispetto alle esportazioni totali degli altri paesi industriali, dal 1970 al 1986 ha registrato una diminuzione di circa il 25%, per lo più concentrata nella prima metà degli anni '80 (Tab. 5). Una perdita ancora più significativa è quella delle esportazioni di manufatti. Dopo aver recuperato all'inizio degli anni '80 parte del terreno perduto in passato, soprattutto in virtù del sensibile deprezzamento del

dollaro, verificatosi tra il 1977 e il 1980, le esportazioni degli Stati Uniti hanno accusato un secco arretramento - soprattutto in termini di quote di mercato misurate a prezzi costanti (Tab. 7) - nella prima metà degli anni '80, in parallelo alla fase di ascesa del dollaro. Nel 1985 la quota di mercato dei manufatti statunitensi (misurata a prezzi costanti) era precipitata al 10,6 per cento, dal 14,4% del 1970, mentre quella giapponese era salita al 16,1 per cento e quella tedesca si era mantenuta su livelli superiori al 19 per cento. L'andamento della bilancia dei pagamenti offre ulteriori conferme, per certi versi anche più significative, della negativa performance commerciale degli Stati Uniti. Il saldo commerciale, che era stato positivo dalla fine del secolo scorso al 1970, ha registrato prevalentemente dei deficits nel corso degli anni '70 fino a toccare gli storici records negativi degli anni '80, interamente dovuti ai passivi elevatissimi degli scambi di manufatti. Dopo il 1973 gli Stati Uniti, a differenza degli altri maggiori paesi, non sono stati in grado di compensare i crescenti deficits energetici, peraltro mitigati dal surplus agricolo e da relativi modesti disavanzi degli scambi di materie prime, con adeguati surplus commerciali nei prodotti manufatti. Nonostante il deprezzamento del dollaro dalla seconda metà degli anni '70, il saldo manifatturiero è migliorato solo marginalmente, mentre a partire dal 1981 la rivalutazione del dollaro ha fatto esplodere il deficit manifatturiero fino ai 160 miliardi di dollari del 1986 (Tab. 9). Il passivo commerciale americano è aumentato in pratica nei confronti di tutti i principali gruppi di paesi partners (Tab. 10).

Mutamenti rilevanti si sono verificati in questo periodo anche nella composizione geografica delle importazioni di manufatti degli Stati Uniti. Se nel 1960 l'Europa copriva circa il 50% degli acquisti di manufatti dall'estero degli Stati Uniti, nel 1985 tale quota era scesa a meno del 30%. Questa secca riduzione era quasi per intero compensata dall'aumento della quota dei paesi asiatici delle importazioni di manufatti USA. La quota del Giappone è così aumentata dal 16% del 1960 al 28% del 1985 e i paesi del Sud-est asiatico, in particolare Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan, hanno incrementato la loro quota dal 3% delle importazioni USA di manufatti nel 1960 al 15% del 1985. Questi dati mettono chiaramente in luce come i paesi asiatici, e il Giappone in particolare, siano ormai diventati partners commerciali privilegiati e temibili concorrenti degli Stati Uniti. Allo stesso tempo ciò conferma come il baricentro del commercio mondiale si stia spostando sempre di più verso l'area del Pacifico, a danno dell'area atlantica, che aveva viceversa costituito il perno dell'espansione degli scambi negli anni '60 (Linder 1985).

Se guardiamo ora agli andamenti aggregati dei flussi commerciali, gli Stati Uniti registrano tendenze di fondo, soprattutto dalla fine degli anni '70, che appaiono simmetricamente opposte a quelle emerse nel caso del Giappone e che giustificano i deludenti risultati commerciali soprariocordati. Innanzi tutto i dati relativi alle importazioni (tassi di crescita ed elasticità rispetto al PIL), a partire dal 1973 e in misura crescente negli anni '80, rivelano come il mercato interno americano abbia registrato una dinamica di crescita di gran lunga più elevata di quelle delle altre due maggiori aree (Tab. 11). Il tasso di penetrazione delle importazioni si è quadruplicato dall'inizio degli anni '60 alla metà degli anni '80 (12%), con una progressione che ha subito una accelerazione negli ultimi anni. Ma è sul fronte delle esportazioni che si sono avuti i risultati più negativi, con tassi di crescita e elasticità rispetto al PIL entrambi negativi nel periodo che va dal 1979 al 1985. In particolare le esportazioni di manufatti nel corso degli anni '80 non hanno registrato alcun aumento in termini nominali, mentre in volume sono diminuite complessivamente

del 18%, rispetto ad un incremento nello stesso periodo delle importazioni mondiali di manufatti del 24%. E' questa performance all'export davvero negativa che può servire a spiegare larga parte della forte crescita del deficit americano nella prima metà degli anni '80 e che può essere imputata, in primo luogo, ad avversi andamenti ciclici, quali la fortissima e prolungata rivalutazione del dollaro ed il ristagno pressochè generale dei mercati interni di tutte le altre più importanti aree economiche (18). Ma le difficoltà attraversate dall'industria americana in questi anni non possono essere giustificate soltanto da questi eventi relativamente vicini. Dietro il relativo deterioramento della collocazione internazionale dell'economia americana sono presenti in realtà svantaggi competitivi che hanno natura strutturale e che risalgono indietro nel tempo. Lo confermano le attuali difficoltà di risanamento del deficit esterno, nonostante la vertiginosa svalutazione del dollaro che si è verificata in questi ultimi due anni. Tra i più rilevanti problemi di competitività, che le imprese americane si trovano a fronteggiare, si possono citare: il venir meno in molti settori di una supremazia tecnologica, un tempo indiscussa; un trend declinante della produttività del lavoro; una scarsa dinamica e profittabilità degli investimenti; una graduale obsolescenza di modelli di gestione e di organizzazione dei processi produttivi (19). Un insieme di fenomeni che per la loro natura complessa richiedono soluzioni complesse, con risultati destinati necessariamente ad interessare il medio-lungo periodo (20). Aumenta il rischio, di conseguenza, che nel futuro più immediato gli Stati Uniti, dovendo fronteggiare un perdurante irrigidimento del vincolo esterno all'interno di un quadro macroeconomico internazionale caratterizzato da un basso profilo di crescita, ricorrano con sempre maggiore frequenza all'arma del cambio e soprattutto a forme, più o meno esplicite, di regolamentazione degli scambi.

2.4 Se per Stati Uniti e Giappone gli indicatori, relativi agli scambi commerciali, disegnano un insieme di tendenze dai contorni relativamente definiti, anche se di tonalità opposte, nel caso della Comunità Europea emerge un quadro generale dai tratti più sfumati, anche se prevalgono, sullo sfondo, delle tinte decisamente scure.

In primo luogo le quote di mercato dell'insieme dei paesi Cee, misurate rispetto alle esportazioni totali dei paesi industriali, hanno registrato un sensibile declino nel periodo che va dall'inizio degli anni '70 alla prima metà degli anni '80. Tale flessione si è determinata, tuttavia, pressochè interamente nel corso degli anni '80. L'insieme dei paesi comunitari alla fine degli anni '70 aveva infatti recuperato le posizioni occupate prima della crisi petrolifera. Il deterioramento competitivo europeo è stato ancora più marcato nel campo dei manufatti, con quote di mercato, se riferite agli scambi mondiali, che registrano una sensibile riduzione, pari a circa il 20% (Tabb. 12-13). A questa perdita di terreno hanno contribuito in primo luogo la forte diminuzione delle quote di mercato del Regno Unito, e poi le flessioni, di minori dimensioni ma anch'esse significative, delle quote della Germania e della Francia. L'Italia, per converso, è l'unico paese, tra le quattro maggiori economie europee, ad aver mantenuto pressochè invariata la propria posizione nella prima metà degli anni '80 (Tabb. 6-7).

E' soprattutto sui mercati dei paesi industrializzati che i paesi europei hanno perso più terreno (Tab. 8). In particolare sul mercato americano si è avuta una flessione della quota comunitaria pari a circa il 28% tra il 1973 e il 1985, a fronte di guadagni notevoli del Giappone e soprattutto dei Nic's asiatici (21).

Nel suo insieme la performance commerciale comunitaria non può non destare preoccupazioni e, anche se attenuata dalla soddisfacente tenuta delle posizioni comunitarie in termini di andamenti dei saldi commerciali, relativi sia agli scambi complessivi che a quelli di manufatti (Tab. 9). Per quanto concerne i primi, al mantenimento di elevate importazioni nette per le materie prime e le fonti di energia, ha fatto riscontro un sensibile miglioramento del deficit agricolo. Il saldo manifatturiero è risultato fortemente positivo nell'intero periodo, anche se con andamenti alterni. Fino alla fine degli anni '70 esso è cresciuto sensibilmente, in gran parte per i forti attivi registrati verso i PVS, sia petroliferi che non. La forte diminuzione negli anni '80 delle importazioni di manufatti dei PVS, soprattutto dei paesi petroliferi, ha determinato un sensibile calo del surplus manifatturiero della Cee, in parte compensato negli ultimi tre anni da un attivo crescente verso gli Stati Uniti, mentre il deficit nei confronti del Giappone, l'unica area con cui i paesi Cee da sempre accusano un passivo, è rimasto pressochè costante nella prima metà degli anni '80.

Per quanto gli andamenti generali soprariocordati in termini di quote di mercato e saldi commerciali dei paesi Cee appaiono aver interessato tutti i settori industriali, in termini di intensità relativa delle variazioni e in riferimento alla performances dei paesi concorrenti, si possono mettere in luce tre andamenti di fondo settoriali (Tabb. 9 - 12 - 13); a) in molti comparti della meccanica elettrica e dell'elettronica la perdita di competitività della Cee si è tradotta in una elevata flessione delle quote di mercato e in crescenti deficits commerciali, che hanno favorito quasi esclusivamente il Giappone e in una certa misura i PVS non petroliferi, tra questi ultimi soprattutto i NOC's asiatici; b) nei beni tradizionali di consumo la diminuzione della quota Cee è stata più lieve e ha avvantaggiato un gruppo di PVS non petroliferi piuttosto eterogeneo, mentre i saldi commerciali hanno registrato o deficits costanti (abbigliamento) o modesti attivi; c) infine nelle produzioni intermedie, come la siderurgia e la chimica, e nella meccanica strumentale, come le macchine industriali, il calo delle quote è stato relativamente più modesto, mentre i surplus commerciali hanno registrato sensibili incrementi.

Va infine ricordato come alle difficoltà incontrate in questi anni dalle industrie europee sui mercati internazionali si è accompagnata anche una preoccupante perdita di terreno sui mercati interni comunitari (la quota delle importazioni di manufatti coperta dai paesi Cee passa dal 66,3 per cento del 1973 al 59,5 per cento del 1985 (Tab. 14)), con un sensibile incremento delle importazioni dei paesi terzi (soprattutto Giappone e Nic's) (22).

Anche in questo caso la diminuzione di competitività delle produzioni comunitarie ha interessato un'ampia gamma di produzioni, risultando particolarmente intensa sia in alcuni settori tecnologicamente avanzati (macchine per ufficio, telecomunicazioni, componenti elettroniche) a favore di Stati Uniti, Giappone e di alcuni Nic's, sia in alcuni settori più tradizionali (come l'abbigliamento) a favore soprattutto dei paesi meno sviluppati.

Per quanto il quadro complessivo che abbiamo sopradelineato presenti oltre a molte zone di ombra anche alcune luci, è difficile non riconoscere, a partire dalla fine degli anni '70, una perdita di competitività delle produzioni comunitarie, che ha interessato sia beni di consumo tradizionali, più esposti alla concorrenza dei paesi emergenti, che soprattutto beni strumentali e di investimento, in cui predominante è la sfida competitiva degli altri paesi più avanzati.

E' certamente difficile individuare le varie determinanti di una tale performance, soprattutto tenuto conto del fatto che l'area comunitaria, a

differenza degli Stati Uniti e del Giappone, presenta al suo interno forti eterogeneità e differenziazioni, derivanti dalle caratteristiche assai diverse dei paesi che ne fanno parte.

Il fatto tuttavia che l'arretramento della posizione della Cee nel commercio mondiale sia avvenuta in un periodo, la prima metà degli anni '80, in cui i tradizionali fattori sia di prezzo (tassi di cambio reali) che di domanda (cicli economici relativi) hanno registrato andamenti favorevoli ai paesi europei, in conseguenza della rivalutazione del dollaro e della forte crescita interna degli Stati Uniti, ha spinto molti osservatori ad individuare in tale perdita di competitività un fenomeno di natura strutturale e di lungo periodo, che interessa in qualche modo tutti i paesi membri della Ce. In particolare, il deterioramento relativo delle posizioni comunitarie in comparti settoriali che rappresentano supporti indispensabili allo sviluppo industriale delle economie più avanzate, quali le produzioni ad alta tecnologia, a giudizio di molti sembra segnalare un ritardo tecnologico crescente delle industrie comunitarie rispetto agli altri paesi più avanzati. Un 'gap tecnologico' che in prospettiva è destinato a penalizzare le potenzialità di crescita dell'area europea nonché il ruolo che essa potrà svolgere nel nuovo quadro di divisione internazionale del lavoro che si va delineando. Una tesi quest'ultima che ha trovato un numero crescente di sostenitori in questi anni e che merita di essere discussa con attenzione - cosa che faremo nel prossimo paragrafo - per l'indubbia rilevanza degli interrogativi che essa pone e dei problemi da essa sollevati.

Volendo riassumere, a grandi linee, la nuova geografia del commercio internazionale che emerge dall'analisi fin qui condotta, si può sottolineare soprattutto la redistribuzione dei rapporti di forza all'interno del gruppo dei maggiori paesi: con l'affermarsi di una supremazia produttiva-commerciale del Giappone, che assume dimensioni davvero notevoli in molti settori; con il consolidarsi di un relativo declino tecnologico-produttivo dell'industria americana, sul mercato sia interno che internazionale; con l'accentuarsi di una graduale emarginazione dei paesi europei all'interno di un'economia mondiale che vede sempre più spostarsi il baricentro dei suoi scambi verso l'area del Pacifico, sotto la spinta dei forti progressi registrati dai paesi del sud-est asiatico, oltretutto dal Giappone

3.1 LA COMPETITIVITA' DEI PAESI CEE: NUOVE TECNOLOGIE E CRESCITA ECONOMICA.

Gli studi condotti nella seconda metà degli anni '70 sulla competitività internazionale delle industrie della Cee esprimevano valutazioni nel complesso improntate ad un moderato ottimismo. Le maggiori preoccupazioni erano destinate non tanto dal ritardo delle economie comunitarie nei settori tecnologicamente più avanzati, quanto dall'incalzante concorrenza dei paesi di nuova industrializzazione e dai persistenti e crescenti divari di competitività tra i paesi membri della Cee (23).

E' nelle analisi più recenti, tese in particolare a definire la posizione concorrenziale dei paesi Cee nelle industrie cosiddette ad alta tecnologia, che è affiorato un diffuso e crescente pessimismo (24).

Sempre più credito ha incontrato la tesi che il deterioramento della posizione internazionale della Cee fosse da imputare soprattutto ad un sensibile ritardo tecnologico, che i paesi comunitari avrebbero accumulato in questi anni nei confronti delle due maggiori aree concorrenti, gli Stati Uniti e il Giappone. In tali analisi, che si richiamano più o meno esplicitamente alle teorie neo-tecnologiche del commercio internazionale, viene data una valutazione della

specializzazione internazionale di un paese, attraverso la suddivisione delle varie industrie in fasce tecnologiche (alta, media, bassa) (25), tanto più positiva quanto più la produzione e gli scambi del paese si concentrano nei settori ad alta intensità e contenuto tecnologico, che rappresentano categorie di beni caratterizzate ad un tempo da elevata dinamica della domanda, bassa elasticità di prezzo, debole presenza dei paesi di nuova industrializzazione. Ma va subito sottolineato come i risultati di simili analisi, nonostante la vasta eco suscitata, si presentino assai poco significativi e di difficile interpretazione. Le evidenze empiriche fornite, che tra l'altro variano sensibilmente nei diversi studi a seconda dei criteri di 'classificazione tecnologica' adottati, non consentono infatti di formulare giudizi univoci sull'evoluzione della competitività dei paesi Cee, sia in generale che nei settori ad alta tecnologia. Guardando alla performance commerciale comunitaria, se è vero, da un lato, che in termini di composizione dell'export e di indici di specializzazione, per i prodotti ad alta tecnologia, la Cee all'inizio degli anni 80 era in una posizione di inferiorità rispetto agli USA e al Giappone (Tab. 15), è altrettanto vero che in termini relativi il ritardo tecnologico europeo non sembra essersi ampliato in misura significativa in questo ultimo decennio. Per quanto riguarda le quote di mercato, nei settori ad alta tecnologia la Cee ha mantenuto le sue posizioni fino alla fine degli anni '70, accusando una sensibile diminuzione nella prima metà degli anni '80 (Tab. 16). Tale flessione è comunque risultata di ampiezza pressochè uguale, e in alcuni settori lievemente inferiore, a quella verificatasi in questi ultimi anni, come si è visto, in tutta l'industria manifatturiera. La perdita di posizioni della Cee nei settori ad alta tecnologia va dunque considerata all'interno delle difficoltà che hanno interessato la posizione concorrenziale nel suo insieme delle industrie comunitarie e non può essere letta come il segnale di una particolare debolezza in questo tipo di produzioni.

Va osservato, d'altra parte, come la scarsa affidabilità dei risultati ottenuti dalle analisi che si richiamano alle teorie neotecnologiche, discenda dai forti limiti di carattere metodologico che le caratterizzano e su cui non possiamo qui soffermarci. E' soprattutto il legame tra specializzazione nei settori ad alta tecnologia e competitività internazionale di un paese che non trova conferme nelle verifiche empiriche effettuate, dimostrando la scarsa significatività delle misure di 'intensità tecnologica' dei prodotti correntemente adottate (25). In definitiva le valutazioni che si possono ricavare da queste analisi, se da un lato non consentono di imputare l'arretramento della posizione comunitaria nel commercio mondiale nella prima metà degli anni '80 ad un ritardo 'tecnologico' dei paesi Cee, la cui dimensione e natura restano oltremodo incerte, dall'altro non sembrano affatto giustificare quelle affermazioni, così diffuse, tendenti a delineare una crescente emarginazione dei paesi europei dalla evoluzione tecnologica in atto, quest'ultima vista come appannaggio esclusivo degli Stati Uniti e del Giappone. In realtà il livello tecnologico dell'industria comunitaria, se si fa uso di uno spettro più ampio e significativo di indicatori, appare elevato ed in molte industrie non inferiore a quello degli Stati Uniti e del Giappone (Patel-Pavitt 1987). I produttori europei continuano a detenere posizioni molto solide nella chimica e in tutti i comparti del nucleare, mentre vantano una relativa superiorità tecnologica rispetto agli Stati Uniti nelle industrie dei metalli e dell'automobile, e rispetto alle imprese giapponesi, ad esempio, nel settore aerospaziale e nelle tecnologie per lo sfruttamento delle materie prime. Allo stesso tempo in molti comparti della meccanica strumentale, quali gli apparecchi e macchine industriali (macchine utensili, macchine tessili,

robotica), che rappresentano beni di investimento vitali per molti comparti a valle dell'industria manifatturiera, l'industria comunitaria aveva e ha una posizione fortemente competitiva.

A questi punti di relativa forza va tuttavia contrapposto un relativo e crescente indebolimento della posizione comunitaria nei principali segmenti dell'industria elettronica e in particolare nelle cosiddette "tecnologie dell'informazione". Lo conferma la forte perdita di quote del mercato mondiale, il sensibile incremento verificatosi in questi anni del tasso di penetrazione dei mercati comunitari da parte dei prodotti elettronici degli Usa, del Giappone e di alcuni Nic's asiatici, a fronte di un aumento relativamente modesto delle esportazioni comunitarie verso i mercati di questi paesi (Guerrieri 1987). Una debolezza che non è certo da sottovalutare, dal momento che i prodotti elettronici rappresentano inputs essenziali dei processi di ristrutturazione industriale e di riconversione produttiva che stanno interessando in questi anni i comparti manifatturieri di tutti i maggiori paesi.

3.2 Se il livello tecnologico dell'industria comunitaria appare nel complesso relativamente solido, il dato negativo e preoccupante che tuttavia emerge a partire dalla seconda metà degli anni '70 è la netta diminuzione del tasso di crescita dell'attività di ricerca innovativa dell'area europea, soprattutto rispetto agli Stati Uniti e al Giappone (Tab. 17).

Il fattore determinante di queste difficoltà va individuato nel netto rallentamento della dinamica di crescita dell'attività produttiva delle economie europee in questi anni (Patel-Pavitt 1987). In effetti nella fase che va dal secondo shock petrolifero alla prima metà degli anni '80 l'area comunitaria ha accusato una sensibile perdita di terreno, in termini di crescita del reddito e soprattutto della produzione industriale, nei confronti sia degli Stati Uniti che del Giappone. Mentre per l'insieme dei paesi comunitari la produzione industriale è aumentata complessivamente del 6,3% dal 1980 al 1986, nello stesso periodo gli Stati Uniti hanno registrato un tasso di incremento del 15,3% e il Giappone del 22,1%.

Un insieme di andamenti certo non positivi che nelle interpretazioni più ricorrenti vengono attribuiti per lo più a fattori strutturali, che agiscono dal lato delle condizioni di offerta della produzione, penalizzando e la capacità di reazione delle imprese e la flessibilità dei mercati del lavoro (26). In realtà, la deludente performance dell'area comunitaria è da attribuire non tanto ai vincoli e alle rigidità di offerta dei mercati europei, che pur esistono e sui quali è necessario continuare ad intervenire, quanto alle politiche economiche adottate dai paesi comunitari in questi ultimi anni, che sono state caratterizzate da una gestione non coordinata e fortemente orientata in senso restrittivo delle politiche monetarie e fiscali (Blanchard 1985). In particolare la mancanza di forme di coordinamento e di cooperazione delle politiche nazionali di gestione della domanda, al di fuori di azioni deflazionistiche, ha finito per provocare un ristagno prolungato della crescita dei mercati interni europei (Oudiz 1985).

Ciò ha portato a riversare sulle esportazioni extracomunitarie l'onere di alimentare l'attività produttiva interna dell'area europea, rilanciando in questi anni per l'insieme dei paesi comunitari una strategia di politica economica di 'neomercantilismo liberale'. Una strategia, quest'ultima, che se può essere applicata, anche con successo, in un singolo paese, certamente non può essere estesa all'intera area comunitaria. I forti legami di interdipendenza commerciale tra le economie comunitarie, per cui il 50% del commercio di ciascun paese si svolge con gli altri paesi membri, ed è quindi

legato alla domanda interna comunitaria, impediscono di poter fare assegnamento solo sull'espansione e quindi sulle esportazioni extracomunitarie, per un rilancio sostenuto e durevole della crescita interna dell'area europea nel suo complesso. Le vicende di questa prima parte degli anni '80 lo hanno ampiamente dimostrato.

Ma va tenuto presente, soprattutto, che la crescita della domanda e dei mercati interni della Cee influenza in misura rilevante l'attività di innovazione, in senso lato, e quindi la competitività strutturale di larga parte dei produttori europei. Data la frammentazione dell'apparato produttivo e degli sbocchi di mercato comunitari, per le imprese europee una elevata crescita della produzione rappresenta il necessario presupposto per la realizzazione di economie dinamiche di scala (learning by doing), legate sia al livello di produzione che alla gamma di varietà di prodotti offerti, che consentono di ridurre i costi e finanziare una crescente diversificazione e differenziazione delle produzioni, rafforzando la competitività di prezzo e non delle singole imprese. Per converso una crescita lenta e inadeguata ha effetti opposti, penalizzando le imprese europee sia all'interno dei mercati comunitari che sui mercati esteri (CEPII 1986).

Una conferma di ciò viene da quanto è accaduto a partire dalla fine degli anni '70, un periodo in cui i pur favorevoli andamenti dei prezzi relativi per le imprese europee, legati alle variazioni dei tassi di cambio reali, non sono stati in grado di compensare gli effetti negativi, certamente più rilevanti, derivanti dal basso profilo di crescita della domanda e della produzione comunitaria, portando così ad un indebolimento complessivo della posizione dei paesi Cee nel commercio mondiale.

3.3 Ma vi è un secondo aspetto che è interessato dagli effetti negativi del ristagno interno dell'area europea e concerne le divergenze economiche all'interno dell'area comunitaria.

Il rallentamento della crescita ha penalizzato in modo disomogeneo i paesi comunitari, in ragione delle strutture produttive e sociali diverse che li caratterizzano. Una esemplificazione importante di tali difformità viene dall'andamento della produttività industriale, una variabile chiave della competitività dei vari paesi, che dipende da un insieme di regole produttive e sociali che possono essere e sono differenti a seconda dei paesi (Aglietta 1980). Nel caso della Germania, ad esempio, tali regole consentono una elevata flessibilità dei processi produttivi, senza provocare insostenibili tensioni sul mercato del lavoro, assicurando incrementi di produttività attraverso investimenti e razionalizzazioni produttive, che non sono legati necessariamente ad incrementi degli sbocchi produttivi e quindi ad una crescita elevata. In molti altri paesi, come in Francia e in parte in Italia, gli aumenti di produttività dipendono più strettamente dalla crescita degli sbocchi produttivi, con un legame di causa-effetto assai stretto che va dalla crescita della produzione a quella della produttività (legge di Kaldor-Verdorn). Una conferma dell'azione esplicata da tali fattori strutturali è che il rallentamento dell'attività innovativa dei paesi europei ha interessato solo marginalmente la Germania e in misura assai superiore gli altri paesi comunitari (Patel-Pavitt 1986).

Questi squilibri reali non sono stati attenuati dalle variazioni dei tassi di cambio. Al contrario, il funzionamento asimmetrico del Sistema monetario europeo, tutto incentrato di fatto sugli obiettivi di stabilità monetaria fissati dalla politica monetaria tedesca, ha comportato in questi ultimi anni per i paesi a più elevata propensione all'inflazione è il caso della Francia e

- soprattutto dell'Italia - una rivalutazione in termini reali delle loro monete nei confronti del marco, nonostante i molteplici riallineamenti, assicurando all'economia tedesca un sensibile miglioramento della competitività di prezzo verso gli altri partners comunitari (27).

La conseguenza ultima degli andamenti soprariocordati è stata quella di una relativa 'disintegrazione' dell'area europea. Il processo di avvicinamento tra i paesi membri della Cee che si era realizzato negli anni '60 e aveva consentito di attenuare i divari esistenti al momento dell'avvio del processo di integrazione comunitaria, in termini di reddito pro capite e di strutture produttive, ha subito una inversione di tendenza in questi anni, con una accentuazione delle differenze strutturali e dei tratti specifici di ciascuna economia. Nel campo degli scambi commerciali, queste tendenze hanno spinto verso la differenziazione ad un tempo dei modelli di inserimento dei paesi comunitari nella divisione internazionale del lavoro e delle loro specializzazioni settoriali-geografiche.

3.4 Alcuni di questi andamenti divergenti si possono cogliere se si guarda ai saldi degli scambi all'interno della Comunità (cumulati per i periodi rispettivamente dal 1973 al 1979 e dal 1979 al 1985) che rivelano crescenti e vistosi squilibri (tab. 18).

Per quanto concerne gli scambi di manufatti, certamente la voce più importante del commercio intracomunitario, in posizione di netta supremazia appare la Germania, che vanta un avanzo molto elevato nei confronti di tutti gli altri paesi comunitari; anche l'Italia registra un attivo, anche se modesto; per contro il Regno Unito e soprattutto la Francia accusano elevati passivi negli scambi di manufatti con gli altri paesi della Comunità, che soltanto le esportazioni nette extracomunitarie riescono a compensare, garantendo nel caso della Francia un complessivo avanzo commerciale nei manufatti.

Un dato rilevante è che nella prima metà degli anni '80 mentre diminuiva la dinamica di crescita degli scambi all'interno della Comunità (CEPII 1986), gli squilibri negli scambi intracomunitari di manufatti sono sensibilmente aumentati, determinando crescenti disavanzi in alcuni paesi e speculari eccedenze in altri.

Se guardiamo ai saldi cumulati per il periodo '79 - '85, emerge con forza questa progressiva cristallizzazione di posizioni di attivi e passivi all'interno della Comunità. Da un lato vi è la situazione fortemente eccedentaria della Germania, il cui surplus è pressochè raddoppiato nel commercio intra-Cee di manufatti rispetto agli anni '70, e in minor misura quella dell'Italia; dall'altro le situazioni deficitarie altrettanto elevate della Francia, con un passivo quasi triplicato sempre rispetto agli anni '70, e soprattutto del Regno Unito, con un incremento davvero allarmante del passivo (circa nove volte).

Allo stesso tempo i saldi registrati nei comparti non manifatturieri, energia e prodotti agricoli, caratterizzati, sempre per ciò che concerne gli aspetti intracomunitari, dall'attivo della Francia negli scambi agricoli e da quello dell'Inghilterra nell'energia, hanno potuto correggere nel caso francese solo in minima parte le tendenze negative dell'interscambio di manufatti, mentre hanno più che compensato il passivo manifatturiero inglese.

Anche disaggregando gli scambi intracomunitari per grandi comparti manifatturieri, emergono significative differenze tra le economie comunitarie, accentuatesi anche in questo caso nella prima metà degli anni '80. Maggiore risalto acquista la supremazia della Germania, che presenta attivi nella chimica, nei semilavorati e soprattutto un elevatissimo surplus nella meccanica

e mezzi di trasporto, con una ripartizione equilibrata dei surplus settoriali tra scambi intra ed extra comunitari. La Francia per contro registra andamenti fortemente divergenti tra i due flussi di commercio, dal momento che negli scambi intracomunitari l'industria francese accusa forti passivi in tutti e quattro i grandi comparti manifatturieri e saldi attivi, viceversa, per gli stessi comparti, negli scambi extracomunitari. Per quanto riguarda l'Inghilterra, negli scambi con gli altri paesi della Cee, i saldi cumulati sono negativi per tutti i grandi settori, mentre nei confronti dei paesi terzi gli scambi sono caratterizzati da attivi in tutti i comparti, ad eccezione dei beni di consumo tradizionali. Più composita la posizione dell'Italia, che è caratterizzata da crescenti avanzi nei confronti dei paesi comunitari ed extracomunitari nel comparto dei semilavorati e soprattutto in quelli dei manufatti diversi, tradizionale punto di forza quest'ultimo delle esportazioni italiane, e disavanzi nella chimica e nella meccanica, ma soltanto negli scambi intracomunitari.

Ora non vi è dubbio che questi squilibri crescenti negli scambi intracomunitari abbiano pesato e pesino negativamente sulle capacità di crescita dei paesi comunitari, attraverso un irrigidimento del vincolo esterno dei paesi in deficit, anche se la diminuzione dei prezzi del petrolio negli ultimi due anni ha consentito di rimuovere, ma non certo di cancellare, tale onere.

Allo stesso tempo tali squilibri commerciali e le eterogeneità delle strutture economico-produttive dei paesi comunitari sono fonte di interessi e preferenze nazionali assai difformi, che contribuiscono a spiegare gli orientamenti tutt'altro che convergenti delle politiche economiche, sia interne che estere, dei paesi membri in questi ultimi anni. Un insieme di divergenze che è destinato a giocare un ruolo sempre più rilevante nell'immediato futuro, soprattutto in vista della realizzazione di quel mercato unico europeo che è stato deciso di portare a compimento in tempi relativamente brevi. Se nessuno, infatti, può dubitare dei grandi vantaggi in termini di efficienza e benessere economico che possono derivare, nel complesso, ai paesi comunitari da una libera circolazione delle merci e dei servizi nell'area europea, è anche vero che la realizzazione di tali vantaggi, prevalentemente di natura microeconomica, è subordinata sia alla realizzazione di nuove condizioni sul piano degli andamenti macroeconomici (crescita più elevata) sia a politiche di redistribuzione settoriali e geografiche di vasta portata, dal momento che la distribuzione dei benefici netti potenziali, alla luce degli andamenti sopraricordati, si presenta tutt'altro che equa.

Ne è pensabile che il processo di liberalizzazione ed unificazione dei mercati di per sé possa fornire la spinta necessaria. La creazione di un mercato interno libero e unificato non può essere infatti ridotta, come l'indirizzo più liberalista sembra ritenere, ad una semplice questione di rimozione di ostacoli tecnici, per quanto importante e necessaria essa possa essere, pensando che a tutto il resto siano in grado di provvedere, poi, le forze della libera concorrenza. Vi è il rischio infatti che le politiche macroeconomiche dei paesi europei, rimanendo all'interno degli attuali schemi, si trasformino in fattori di blocco della crescita dell'area comunitaria nel medio-lungo periodo e nel contribuire ad aggravarne i vincoli e gli squilibri interni possano impedire di raggiungere o addirittura cancellare gran parte dei vantaggi del processo di liberalizzazione dei mercati (Krugman 1987).

Un più efficace coordinamento e una maggiore cooperazione nel campo delle politiche macroeconomiche, a partire dalla riforma dello SME, in quanto condizioni necessarie ad assicurare una espansione più sostenuta ed omogenea dell'area comunitaria nei prossimi anni, devono in realtà rappresentare, a

differenza di quanto finora è avvenuto, parte integrante di una strategia finalizzata alla edificazione di uno spazio comune europeo.

Non vi è dubbio infatti, per le considerazioni sopra riportate, che il raggiungimento di ritmi più elevati di crescita nei prossimi anni si presenta come una condizione necessaria anche per ottenere una maggiore flessibilità e mobilità, dal lato dell'offerta, nell'utilizzo delle risorse comunitarie.

4. NEO-PROTEZIONISMO ED EVOLUZIONE DELLE RELAZIONI COMMERCIALI

I profondi mutamenti intervenuti nella dinamica e nella struttura degli scambi commerciali a partire dalla prima crisi petrolifera hanno portato a modifiche altrettanto rilevanti dell'organizzazione delle relazioni commerciali tra e all'interno delle principali aree economiche.

Nella fase d'oro della crescita degli anni '50 e '60 (Bretton Woods), allorché il commercio internazionale si espandeva a ritmi eccezionalmente elevati, le relazioni commerciali tra i maggiori paesi (28) erano imperniate su di un insieme definito di 'regole del gioco' e di comportamenti, ispirati al rispetto soprattutto di tre principi fondamentali: la liberalizzazione degli scambi, attraverso un processo di graduale riduzione concordata delle barriere tariffarie; la non discriminazione nelle concessioni commerciali, mediante l'applicazione della clausola della nazione più favorita (MFN) nelle varie negoziazioni; il carattere multilaterale delle soluzioni delle vertenze di natura commerciale (Finlayson-Zacher 1983).

La forte crescita degli scambi nei primi due decenni post-bellici avviene all'insegna del rispetto e della graduale attuazione di questi principi di fondo. Ma sarebbe fuorviante dare di questo periodo, come spesso avviene, un'immagine tutta improntata ad una sorta di 'trionfo' del libero scambio, per poi contrapporvi gli eventi dell'ultimo decennio. Il sistema di scambi degli anni '50 e '60 in realtà si è sviluppato e rafforzato anche e soprattutto attraverso le numerose deviazioni e deroghe dai principi del libero scambio che vennero praticate da alcuni paesi ed a lungo tollerate da altri (Vernon 1984). Tra gli esempi più rilevanti basti ricordare: in primo luogo la formazione di unioni doganali quali la Cee, di fatto orientata ad operare sistematiche descriminazioni commerciali verso gli Stati Uniti e gli altri paesi terzi, al fine di promuovere un sistema preferenziale di relazioni commerciali tra i paesi membri; la non applicazione, parziale o totale, delle normative del Gatt a gruppi importanti di prodotti, quali quelli agricoli ed altri beni ritenuti 'strategici'; le iniziative commerciali indirizzate a conferire accesso privilegiato alle esportazioni dei paesi in via di sviluppo sui mercati dei paesi industrializzati, poi sfociate nel sistema generalizzato di preferenze (GSP) dei primi anni '70.

Un fatto altrettanto importante da ricordare è che la ripartizione dei costi, tra i maggiori paesi industriali, di simili ed altre deviazioni fu tutt'altro che equilibrata. Gli Stati Uniti, svolgendo anche nell'area delle relazioni commerciali la funzione di paese 'egemone', si addossarono una quota parte di tali costi assai più elevata di quella coperta dagli altri paesi industriali, consentendo così di risolvere i tradizionali problemi di 'offerta' che sono legati alla realizzazione del libero scambio in quanto 'bene pubblico'. (Lipson 1983).

Resta comunque vero che i due decenni post-bellici, in virtù della peculiare struttura del sistema internazionale e del clima favorevole di crescita elevata che ne era conseguito, furono caratterizzati da un processo di marcata liberalizzazione degli scambi e dall'affermarsi di un clima di crescente

cooperazione tra le due maggiori aree, che ha avuto nel Gatt la sua sede istituzionale.

4.2 E' nel corso degli anni '70 che in seguito ai profondi aggiustamenti imposti a tutte le maggiori economie dalle mutate condizioni dell'economia mondiale, l'organizzazione delle relazioni commerciali e con essa i comportamenti di tutti i maggiori paesi si modificano sensibilmente. Le cause di ordine generale che hanno determinato tali mutamenti sono rinvenibili in quegli andamenti del commercio mondiale che abbiamo esaminato in precedenza: in primo luogo il netto rallentamento della crescita della produzione e degli scambi mondiali con l'elevata disoccupazione che ne è derivata; i persistenti squilibri globali e bilaterali delle bilance commerciali e correnti, a livello di aree e di singoli paesi; l'avanzata sui mercati internazionali in primo luogo dell'industria giapponese e poi delle produzioni del Sud-Est Asiatico; gli effetti della nuova rivoluzione tecnologica, in termini di composizione settoriale e geografica degli scambi mondiali.

Nel nuovo quadro internazionale disegnato da tali fenomeni, i principi che avevano guidato nel dopoguerra la crescita e l'apertura dei mercati internazionali vengono in larga misura accantonati: in alcuni casi attraverso l'introduzione di formali emendamenti; in altri attraverso il moltiplicarsi delle concessioni di deroghe ed eccezioni; ma in generale e più di frequente attraverso aperte violazioni.

Si assiste così ad un proliferare di politiche neo-protezionistiche, così definite perchè imperniate sull'utilizzo di sempre più numerosi e raffinati strumenti, diversi dalle tradizionali barriere tariffarie. Crescono soprattutto i sussidi alla produzione industriale e all'attività esportativa, che assumono forme svariate, sul piano sia reale che finanziario (29). Tali politiche sono anche il portato dei crescenti interventi dei governi nazionali nella definizione dei conflitti commerciali, che favoriscono relazioni contrattate a livello bilaterale a danno dei rapporti multilaterali.

Nell'ultimo decennio negli accordi commerciali che vengono conclusi viene così sistematicamente disatteso il principio di 'non discriminazione', in aperta violazione dell'articolo XIX del GATT. E' questo il caso degli accordi di limitazione quantitativa delle importazioni, quali gli 'orderly marketing agreements' (OMAs) ed i 'voluntary export agreements' (VERs), che divengono strumenti largamente utilizzati dagli Stati Uniti e dai paesi europei per contrastare in primo luogo le crescenti esportazioni del Giappone e degli altri paesi asiatici, e più in generale per differire ed attenuare i costi degli aggiustamenti interni imposti dalla nuova divisione internazionale del lavoro. Alla base degli accordi che avevano dato vita al Gatt vi era l'affermazione che compito dei governi fosse quello di fissare le regole generali degli scambi, lasciando alle forze di mercato il compito di determinarne gli andamenti. Ciò che caratterizza questi anni è in realtà il fatto che i governi sono sempre più impegnati a negoziare direttamente le vertenze commerciali e finiscono per interagire, in molti casi per determinare, con il comportamento dei mercati, spesso al di fuori delle regole del GATT (Cohen-Zysman 1983). Il rafforzamento di queste tendenze nella prima metà degli anni '80 segna così il passaggio da una struttura di rapporti commerciali dominata nell'era di Bretton Woods da meccanismi predeterminati all'interno di un insieme definito di regole e comportamenti, all'attuale assetto caratterizzato da un processo di negoziazione quasi permanente, in cui sia le regole del gioco che le scelte dei singoli attori sono oggetto di continue trattative e negoziazioni. Anche in questo caso, tuttavia, non sarebbe una immagine appropriata quella di dipingere l'attuale struttura delle relazioni commerciali come una scena

dominata solo da una conflittualità diffusa, da uno scontro aperto e generalizzato, del tutto contrapposto al clima di cooperazione che aveva caratterizzato i primi due decenni postbellici. Innanzi tutto, vi è da rilevare come l'affermarsi di un regime di 'commercio organizzato' (managed trade), nonostante i diffusi timori che qualche anno fa avevano spinto molti osservatori ad evocare lo spettro di una guerra commerciale simile a quella degli anni '30 (30), non ha determinato un'inversione di tendenza, nell'ultimo decennio, dell'aumento del grado di apertura e della propensione agli scambi di tutti i maggiori paesi. Nell'area dei manufatti, come si è già visto, gli scambi commerciali hanno registrato in questi anni difficili una dinamica di crescita certo più contenuta ma pur sempre superiore, al pari del passato, a quella della produzione industriale. Allo stesso tempo il grado di apertura commerciale di tutte le maggiori economie ha continuato ad aumentare e si è altresì accresciuta l'interdipendenza commerciale tra le principali aree economiche. Sul piano dell'evidenza empirica trovano dunque scarse conferme quelle affermazioni, così ricorrenti, che nella crescita del neoprotezionismo individuano il fattore determinante, se non l'unico, del rallentamento degli scambi che si è verificato in questi anni.

In secondo luogo va ricordato che il moltiplicarsi delle dispute e delle vertenze commerciali non ha impedito da un lato, tra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80, la firma degli accordi del Tokyo Round, che hanno portato ad una ulteriore riduzione delle barriere tariffarie e a una prima regolamentazione di alcune aree di protezionismo non tariffario; dall'altro più di recente si è avuto l'avvio di un nuovo negoziato multilaterale in sede Gatt, l'Uruguay Round, che interessa gli scambi di prodotti agricoli e di servizi oltrechè quelli manifatturieri.

4.3 L'evoluzione delle relazioni commerciali presenta dunque rispetto al passato aspetti in parte nuovi e in parte diversi, che si possono sintetizzare ad un tempo nella crescita delle misure protezionistiche e nel persistere di orientamenti favorevoli al mantenimento di un sistema commerciale aperto. La composizione di queste forze contrastanti, così come si è determinata in questi ultimi anni, è tuttavia il frutto di un equilibrio precario, altamente instabile, in quanto legato ad un confronto oligopolistico tra i maggiori paesi, che è sempre più dominato dall'assenza di regole definite.

Il rischio di una degenerazione dei conflitti commerciali resta dunque molto elevato e gli ultimi recenti scontri tra Stati Uniti e Cee, da un lato, e Giappone, dall'altro, ne sono una prova evidente.

Il fatto che tutti i maggiori paesi concordino nel riconoscere che è nell'interesse generale il promuovere e mantenere un sistema commerciale aperto, non è certo sufficiente, di per sé, a garantire lo sviluppo di accordi che siano in grado di realizzare tale interesse. Le relazioni commerciali nella maggior parte dei casi possono essere paragonate in effetti ad un gioco a somma positiva, in cui le motivazioni dei paesi partecipanti (giocatori) hanno sempre carattere misto, in quanto ispirate da fattori sia cooperativi che conflittuali. I primi derivano dall'esistenza nel gioco di un beneficio netto comune, che è rappresentato dall'apertura dei rispettivi mercati interni (libero scambio); mentre i secondi discendono dagli interessi antagonisti dei diversi paesi nella distribuzione dei costi e dei benefici netti complessivi. Il prevalere dei primi sui secondi, o viceversa, influenza l'entità del guadagno complessivo che è possibile raggiungere, non essendo affatto esclusa la possibilità di una perdita netta estesa a tutti i paesi, nel caso di un conflitto generalizzato. Il libero scambio allora non va considerato, come

sostiene la teoria economica ortodossa, il risultato automatico di politiche di 'laissez faire' adottate in modo indipendente ed autonomo dai singoli paesi, in quanto vi può non essere ed in molti casi non vi è coincidenza tra gli interessi particolari nazionali e l'interesse generale dell'insieme dei paesi. Al contrario, il libero scambio non può che essere il frutto di norme e regole che i paesi stabiliscono e si impegnano a rispettare, al fine di governare interessi nazionali potenzialmente conflittuali (Krugman 1986). Il problema chiave resta dunque quello delle strade da seguire per promuovere queste forme di cooperazione commerciale tra paesi ed evitare così la degenerazione dei conflitti. A questo riguardo, assume grande rilevanza, ai fini di una possibile inversione delle tendenze protezionistiche in atto, l'avvio del nuovo Round commerciale multilaterale nell'ambito del Gatt - l'Uruguay Round - certamente ambizioso nei suoi obiettivi, che investono grandi nodi commerciali irrisolti, quali gli scambi agricoli, e nuove aree di contrattazione, quali gli scambi di servizio.

A questo grande confronto i maggiori paesi si presentano con esigenze e posizioni diverse, che riflettono i diversi problemi di aggiustamento che ognuno di essi deve affrontare.

4.4 Un ruolo di primaria importanza saranno chiamati a svolgere, ancora una volta, gli Stati Uniti, che in questi ultimi anni sono stati al centro delle maggiori vertenze e conflitti commerciali. Gli elevatissimi deficits della bilancia commerciale hanno spinto sempre più consistenti gruppi politici, industriali e sindacali, all'interno dell'economia americana, a richiedere misure protezionistiche che interessano la generalità dei settori. E per quanto le cause dei disavanzi, come si è visto, siano da rinvenire prevalentemente in andamenti macroeconomici ed in svantaggi competitivi strutturali di origine interna, si è rafforzata negli Stati Uniti la convinzione di essere vittime di una concorrenza sleale praticata dai principali paesi partners, accusati di utilizzare gli strumenti non tariffari più svariati (sussidi, dumping, restrizioni del mercato interno) per favorire i loro scambi (Cline 1983). In prima fila sul banco degli accusati siede il Giappone, il principale bersaglio delle misure protezionistiche americane e da tempo oggetto di pressanti richieste per una maggiore apertura del mercato interno, sia nei comparti tecnologicamente avanzati (telecomunicazioni, apparecchiature elettroniche, farmaceutica) che nel settore agro-alimentare.

A tali pressioni il Giappone ha finora reagito con una politica di piccole e graduali concessioni, nell'insieme ancora troppo modeste per riuscire ad allentare le forti tensioni esistenti. Dall'altro lato, anche il diverbio commerciale con la Cee, per quanto meno intenso ed incentrato soprattutto sulla politica agricola, ha registrato, negli ultimi anni, momenti di forte attrito. In questo clima di aspri confronti, gli Stati Uniti attribuiscono grande rilevanza al nuovo Round commerciale, soprattutto per l'agenda dei suoi lavori, da essi fortemente voluta e dopo forti resistenze accettata anche dagli altri paesi, convinti solo dal timore di una crescita inarrestabile delle spinte protezionistiche americane. Al centro dell'Uruguay Round vi è un insieme di settori, quali l'alta tecnologia, i servizi e l'agricoltura, di particolare interesse per le esportazioni americane e mai prima regolamentati dal Gatt. E' soprattutto in questi comparti che gli Stati Uniti, vantando consistenti vantaggi comparati e una forte posizione competitiva, ritengono di essere stati più penalizzati dalle forme di concorrenza sleale praticate dai loro partners. Lo sviluppo del negoziato in questi settori appare destinato dunque ad esercitare una forte influenza sulle capacità di contenimento, da parte del governo americano, delle spinte protezionistiche interne. Ma altrettanto importante è che negli Stati Uniti, proprio per il peso rilevante che i fattori

macroeconomici hanno avuto e hanno sul loro deficit commerciale, dimostrino nei fatti la loro disponibilità ad una maggiore cooperazione nelle relazioni monetarie e finanziarie internazionali, rinunciando ad azioni di forza unilaterali (svalutazione del dollaro) e accettando i costi delle politiche di aggiustamento interne necessarie per il riequilibrio della loro bilancia dei pagamenti.

Sull'altro versante vi è il Giappone, che si è trovato a rappresentare il punto focale dei maggiori conflitti commerciali di questi anni. Il suo primario interesse nell'avvio e nell'evoluzione dell'Uruguay Round è quello di evitare una nuova 'escalation' delle misure protezionistiche, di cui dovrebbero sopportare certamente i costi più elevati. Non vi è dubbio che il mercato interno giapponese sia caratterizzato rispetto alle altre due maggiori aree industriali da un grado di penetrazione delle importazioni, come si è visto, estremamente basso, in particolare per i beni manufatti. Ciò è il risultato soprattutto di una protezione 'non tariffaria' elevata, dal momento che il regime ufficiale di protezione del Giappone è uguale e per certi versi inferiore a quelli in vigore negli altri maggiori paesi. In questi ultimi due anni, incalzato dalle forti pressioni americane, il Giappone ha compiuto alcuni primi passi verso una maggiore liberalizzazione del mercato interno. Si è trattato, tuttavia, di concessioni relativamente minori, che hanno solo sfiorato le aree più protette, lasciando senza risposta le richieste americane ed europee in tema di: attenuazione delle restrizioni, anche tariffarie, sui prodotti agricoli; semplificazione delle norme e delle procedure di certificazione delle importazioni; aperture nel campo degli acquisti pubblici; liberalizzazione di attività nell'area dei servizi; facilitazioni di accesso per gli investimenti esteri. Tutte misure di liberalizzazione che, se adottate gradualmente, sarebbero in grado di produrre effetti, anche rilevanti, per un riequilibrio dei fortissimi avanzi che il Giappone oggi vanta nei confronti di tutte le maggiori aree e paesi (Hufbauer-Schott 1985).

Con il progredire del negoziato il Giappone sarà certamente chiamato a dimostrare in concreto la sua volontà di contribuire al mantenimento di un sistema commerciale aperto, muovendo passi decisi in alcune delle direzioni sopraricordate. Ma non è affatto scontato che ciò avvenga nei tempi e nella misura richiesti. Le maggiori resistenze derivano dai consolidati equilibri politici interni, e dai radicati gruppi di interesse che da sempre ne sostengono la coalizione di governo. Una maggiore apertura comporta in effetti, nel caso del Giappone, modifiche profonde della struttura interna e più in generale del modello di sviluppo che, in questi ultimi quindici anni, ha assicurato all'economia giapponese risultati davvero straordinari.

Infine la Cee, afflitta da difficoltà e problemi soprattutto di carattere interno e sui quali ci siamo soffermati nel precedente paragrafo, ha accolto solo con moderato entusiasmo l'avvio del nuovo Round commerciale. Molti paesi europei vi hanno intravisto più che delle nuove opportunità da sfruttare, soprattutto i rischi di rimettere in discussione consolidati equilibri e politiche in aree di rilevanza strategica quali l'agricoltura, l'alta tecnologia e alcuni servizi. Vi è d'altra parte da rilevare che verso i paesi terzi la Cee non ha una vera e propria politica commerciale, dal momento che il suo dispositivo di protezione è il risultato di un mix, assai articolato, di misure prese a livello comunitario, spesso con forti difficoltà, e di interventi nazionali, che non sono certo diminuiti di importanza in questi anni. Ma il maggiore problema per i paesi europei rimangono gli ostacoli e le barriere non tariffarie che gravano sugli scambi intracomunitari e che il progetto di costituzione di un mercato interno unificato intende rimuovere.

Sotto questo aspetto la cee potrebbe approfittare della 'spinta esterna' del negoziato multilaterale, per dare maggior forza agli interventi necessari a modificare e/o eliminare le regolamentazioni di carattere nazionale, un passaggio obbligato per l'abolizione di ogni forma di protezionismo all'interno del mercato europeo. Vi è il rischio, tuttavia, che l'armonizzazione comunitaria nell'imporre aggiustamenti non lievi della struttura interna dei singoli paesi membri renda la posizione negoziale dei paesi Cee nel loro insieme più rigida verso i paesi terzi, aggiungendo ulteriori difficoltà allo sviluppo degli accordi commerciali multilaterali.

4.5 Da questo sintetico esame delle posizioni delle tre maggiori aree emerge con sufficiente chiarezza che l'Uruguay Round per l'ampiezza e la novità dei temi da affrontare si differenzia da tutti gli altri negoziati multilaterali che lo hanno preceduto. Ne discende la necessità di innovazioni importanti degli stessi metodi di negoziazione utilizzati in passato. Non sembra in effetti sufficiente una revisione, per quanto profonda, degli esistenti meccanismi del Gatt. L'obiettivo di regolamentare le relazioni tra paesi in un insieme di aree attualmente al di fuori della giurisdizione del sistema (agricoltura, servizi, alta tecnologia) impone in effetti di modificare in modo sostanziale le normative e gli strumenti che caratterizzano oggi il funzionamento del Gatt (Hufbauer-Schott). Al riguardo, le proposte non mancano (Cline 1983).

In assenza di tali mutamenti, il Gatt come istituzione internazionale appare destinato a ricoprire un ruolo sempre più marginale nelle relazioni commerciali tra paesi.

In conclusione, si può ribadire il ruolo assai rilevante che l'Uruguay Round potrà svolgere ai fini di una inversione di tendenza delle spinte protezionistiche e di una riapertura di spazi per la liberalizzazione dei mercati. Sarà comunque necessario un periodo di tempo piuttosto lungo per ottenere alcuni primi risultati in questa direzione. In questa fase di transizione si può allora prevedere che l'esito delle trattative dipenderà in notevole misura dall'evoluzione del quadro macroeconomico internazionale. Per quanto non sia possibile stabilire mai con precisione delle relazioni lineari di causa-effetto in questo campo, è innegabile che l'anemia della crescita e la montante disoccupazione in questa prima parte degli anni '80 hanno fortemente contribuito alla diffusione delle misure protezionistiche e alle crescenti rigidità dei meccanismi dello scambio. Esiste un aspetto macroeconomico del commercio internazionale, spesso trascurato ma sul quale si è cercato in questo lavoro di richiamare l'attenzione, per cui la crescita internazionale dell'attività produttiva influenza direttamente e in positivo il grado di apertura dei mercati internazionali. Se in campo macroeconomico si riuscirà ad instaurare rapporti di maggiore cooperazione tra i paesi, salvaguardando così un quadro di espansione internazionale, ciò potrà contribuire in misura determinante al raggiungimento dei risultati auspicati per il nuovo Round commerciale, influenzando in positivo il comportamento dei singoli paesi e dei gruppi di interesse nazionali più o meno direttamente coinvolti nei negoziati. Per converso, una situazione di ristagno e ancor più un periodo di recessione internazionale non potrà che accentuare le conflittualità esistenti e quindi seriamente ostacolare un esito positivo delle trattative commerciali.

CONCLUSIONI

Il sistema economico internazionale sta attraversando una fase di incertezze e rischi crescenti. Si moltiplicano i comportamenti destabilizzanti dei maggiori paesi, con un incremento dei conflitti tra le maggiori aree economiche e all'interno di ciascuna di esse.

La crescita dell'interdipendenza e il mancato sviluppo di una rete adeguata di 'regole del gioco' in grado di governarla sono le cause di fondo dell'aumento di questa conflittualità economica internazionale. Il commercio internazionale ha rappresentato un terreno privilegiato di questo confronto, registrando profonde modifiche in termini di dinamica e composizione.

Nell'ultimo quindicennio si è verificata una netta flessione della crescita degli scambi mondiali, che va imputata pressochè interamente alla netta diminuzione della crescita del reddito e della produzione mondiali, verificatisi nello stesso periodo.

In una prima fase che va dalla prima crisi petrolifera alla fine degli anni '70, la diminuzione della crescita del commercio mondiale investe soprattutto gli scambi dell'area dei paesi industrializzati ed è determinata in larga misura dalla forte riduzione dei tassi di crescita della domanda e della produzione di questi paesi. I paesi esportatori di petrolio e alcuni paesi in via di sviluppo (Nic's), interessati da nuovi accelerati processi di industrializzazione, forniscono un apporto decisivo, dal lato delle importazioni, alla crescita degli scambi internazionali. L'aumento degli scambi tra le aree Nord-Sud e tra i Pvs, in questa fase, ha impresso sensibili mutamenti alla composizione della domanda mondiale, in termini di dinamica relativa dei mercati e dei settori.

Nel secondo periodo, che copre questa prima parte degli anni '80, il commercio mondiale mantiene un basso profilo di crescita, ma con forti oscillazioni, passando da una fase di ristagno ad una di relativa ripresa, dovuta quest'ultima in larga parte alla crescita interna dell'economia americana. Il sistema commerciale torna ad essere dominato dai conflitti e dagli squilibri interni all'area industrializzata, mentre una forte penalizzazione subisce il processo di crescita e di integrazione internazionale dei paesi emergenti. I Pvs riducono drasticamente le loro importazioni, sia i Pvs esportatori di petrolio, a causa del crollo delle loro entrate valutarie, che i Pvs 'non-oil' più indebitati, a causa delle politiche di aggiustamento adottate, che si incentrano sulla contrazione dell'attività interna. Le esportazioni dei Nic's continuano tuttavia ad aumentare considerevolmente anche in questa prima parte degli anni '80 e rendono più difficile il processo di aggiustamento in corso in tutti i maggiori paesi.

Una prima conclusione è che l'insoddisfacente dinamica degli scambi è un problema derivante soprattutto dalla crisi (bassa crescita) dell'attività produttiva a livello mondiale. Solo rimuovendo i fattori all'origine di tale crisi si può ridare vigore all'espansione del commercio mondiale.

La nuova configurazione della concorrenza internazionale unitamente alle nuove opportunità tecnologiche, derivanti dalla forte accelerazione delle innovazioni di processo e di prodotto, hanno imposto a tutte le economie più avanzate aggiustamenti interni di grande entità e un continuo rinnovamento della loro collocazione internazionale. Al riguardo le risposte dei maggiori paesi sono state diverse e hanno avuto un diverso grado di successo. Tra le tre maggiori aree, il Giappone ha conseguito indubbiamente i migliori risultati sul piano degli scambi commerciali, come mostrano tutti gli indicatori utilizzati. Alla forte crescita delle esportazioni giapponesi hanno contribuito soprattutto fattori di competitività di natura strutturale, per lo più legati alle profonde trasformazioni registrate in questi anni dal modello di specializzazione dell'industria giapponese, che più e meglio delle industrie di altri paesi ha

saputo adattarsi alla mutata dinamica e composizione merceologica della domanda mondiale. Ma i rilevanti attivi commerciali del Giappone sono altresì imputabili al ristagno pressochè generale delle sue importazioni e alla chiusura di fatto ai prodotti esteri del mercato interno giapponese. Sta in ciò la vera anomalia del 'caso Giappone', che rappresenta un elemento di forte destabilizzazione del quadro di relazioni commerciali tra i maggiori paesi. Gli Stati Uniti, per contro, hanno registrato un relativo arretramento della loro posizione nel mercato mondiale. Anche in questo caso tutti gli indicatori utilizzati concordano nel segnalare tale indebolimento, che non può essere certo imputato solo alla rivalutazione del dollaro, ma è spiegabile dalla presenza nell'economia americana di svantaggi competitivi che hanno natura strutturale e che risalgono indietro nel tempo. Da segnalare altresì il forte aumento verificatosi nel grado di integrazione commerciale degli Stati Uniti con il Giappone e i Nics asiatici, mentre una secca riduzione ha subito quello con i paesi europei. Vi sono ormai prove evidenti del fatto che il baricentro del commercio mondiale si sta spostando sempre più verso l'area del Pacifico, a danno dell'asse atlantico, che aveva costituito il perno dell'espansione degli scambi negli anni '60.

Nel caso dei paesi della Cee, per quanto la loro performance commerciale presenti luci ed ombre, a partire dalla fine degli anni '70 è difficile non riconoscere una perdita di competitività internazionale delle produzioni comunitarie, che ha interessato sia i beni di consumo più tradizionali, più esportati alla concorrenza dei paesi emergenti, sia i beni strumentali e di investimento, in cui predominante è la sfida che proviene dagli altri paesi più avanzati. Questo deterioramento della posizione internazionale della Cee è stato dai più imputato ad un sensibile ritardo tecnologico accumulato in questi anni dai paesi comunitari rispetto alle due maggiori aree concorrenti. Dall'analisi condotta nel lavoro è emerso che il livello tecnologico dell'industria comunitaria è in realtà assai elevato e per molti aspetti non inferiore a quello degli Stati Uniti e del Giappone. Il dato negativo e preoccupante è rappresentato, viceversa, dalla netta diminuzione della crescita relativa dell'attività di ricerca e innovativa dell'area europea a partire dalla seconda metà degli anni '70. E il fattore determinante di queste difficoltà va individuato nel netto rallentamento della dinamica di crescita del reddito e della produzione delle economie europee in questi anni. Il ristagno dell'area europea, in particolare dei mercati interni, ha influito assai negativamente sia sull'attività di innovazione, in senso lato, e quindi sulla competitività strutturale di larga parte dei produttori europei, sia sugli squilibri commerciali e sulle divergenze all'interno della Comunità, con una accentuazione dei tratti specifici delle specializzazioni di ciascun paese membro.

Non vi è dubbio che per i paesi europei il raggiungimento di ritmi più elevati di crescita nei prossimi anni, attraverso politiche economiche coordinate e certamente diverse da quelle attuali, si presenti come una condizione necessaria per accelerare i processi di riconversione produttiva e ristrutturazione industriale in atto, così da rinvigorire le potenzialità di sviluppo dell'area comunitaria nel suo insieme. D'altra parte, la stessa realizzazione di un grande mercato interno unificato appare subordinata a più elevati e sostenuti ritmi di crescita nei prossimi anni.

Infine, le spinte protezionistiche che si sono andate diffondendo in questi ultimi anni rappresentano un altro elemento di forte preoccupazione.

Nell'ultimo decennio, se da un lato è proseguito il processo di liberalizzazione degli scambi per quanto concerne le barriere di tipo

tariffario (Tokyo Round), dall'altro si è assistito ad un crescente ricorso, da parte di tutti i maggiori paesi, a strumenti di tipo non tariffario e ad accordi commerciali prevalentemente bilaterali. Ma il neo-protezionismo, come appare dall'analisi condotta nella sezione quarta, si presenta come un fenomeno complesso, che non si presta a facili generalizzazioni. Esso ha interessato in modo diverso i diversi settori. I suoi effetti sul volume e sulla composizione degli scambi sono di difficile valutazione e non sempre negativi.

Al riguardo, l'avvio del nuovo Round commerciale multilaterale (Uruguay Round) è destinato a svolgere un ruolo di primaria importanza per il contenimento delle politiche protezionistiche e la riapertura di spazi di liberalizzazione dei mercati. Si è messo in luce tuttavia come l'ampiezza e la novità dei temi da affrontare nel negoziato richiedano modifiche profonde degli stessi principi e metodi di negoziazione utilizzati in passato nell'ambito del Gatt.

Va sottolineato in conclusione come la prospettiva di un sistema commerciale più stabile ed aperto dipenda in primo luogo dall'evoluzione del quadro macroeconomico internazionale e dalla soluzione che verrà data agli squilibri reali e monetari attualmente esistenti nei rapporti tra i maggiori paesi.

NOTE

- (1) Sul significato, natura e ruolo degli 'international regimes' intesi come 'principles, norms, rules, and decision making procedures around which actor expectations converge in a given issue area' di particolare interesse è l'insieme di saggi contenuti in Krasner (1983) e più di recente l'articolo rassegna di S. Haggard - B.A. Simmons (1987).
- (2) Sulla distinzione tra compatibilità 'ex ante' ed 'ex post' delle politiche economiche nazionali e sugli effetti che ne conseguono in termini di equilibri economici del sistema internazionale si veda R. Bryant (1980).
- (3) Nel campo degli scambi di manufatti la quota dei Paesi Industriali era ancora più elevata, e pari all'83% nel 1973 (vedi tab. 3 del testo).
- (4) La quota di mercato delle esportazioni di manufatti degli Stati Uniti, misurata rispetto alle esportazioni totali di manufatti dei sette principali paesi industriali, è scesa dal 22,3% al 14,8% dal 1960 al 1973. Nello stesso periodo la quota di mercato del Giappone è passata dal 6,2% all'11,5% e quella della Germania dal 17,4% al 19,9%.
- (5) Meccanismi di coordinamento sono necessari in quanto in un sistema composto da n paesi, solo n-1 politiche economiche possono essere formulate indipendentemente l'una dall'altra. Se tutti i paesi cercano di formulare politiche autonome e indipendenti, nella maggior parte dei casi si porrà un problema di incompatibilità tra queste politiche e la stabilità del sistema internazionale verrà rimessa in discussione. Al riguardo v. Cohen (1977).
- (6) E' stato soprattutto il Gatt nei rapporti annuali degli ultimi anni ad avanzare tale tesi. Si veda in particolare GATT (1986).
- (7) Va ricordato che le esportazioni di manufatti coprivano nel 1985 più del 62% delle esportazioni totali mondiali, v. GATT (1986).
- (8) Il confronto in questo caso è più significativo in quanto le due variabili (esportazioni di manufatti e produzione manifatturiera) sono omogenee dal punto di vista della loro definizione. Non così nel caso di un confronto con il PNL, che comprende oltre i beni anche i servizi, a differenza delle esportazioni (il numeratore del rapporto) che si riferiscono solo ai beni. Su questo punto si veda Vona (1984).
- (9) Bergsten-Cline (1983) nell'analizzare la relazione tra crescita del commercio e della produzione dei paesi Ocse nel periodo 1961-1981, hanno dimostrato come le variazioni del tasso di crescita del PNL siano in grado di spiegare più dei tre quarti delle variazioni del tasso di crescita delle importazioni, a conferma del fatto che l'andamento del reddito reale rappresenta di gran lunga la più importante determinante dell'andamento degli scambi. Analoghe conclusioni sono raggiunte da uno studio dell'IMF che estende il periodo di osservazione al 1983 (IMF 1984).
- (10) Tale influenza ha comunque prodotto effetti solo marginali rispetto al ruolo dominante giocato dalla diminuzione della crescita della produzione mondiale.

(11) Il volume delle importazioni dei paesi petroliferi si trovava nell'85 su un livello pari a quello del 1979, mentre nella seconda metà degli anni '70 erano cresciute ad un tasso medio annuo del 18,6%.

(12) E' da notare come l'incremento reale delle esportazioni del PVS non petroliferi nell'81-85 sia stato addirittura superiore a quello della seconda metà degli anni '70 (5,2%) e come una tale performance si sia verificata in un periodo di netto rallentamento della dinamica di crescita degli scambi mondiali.

(13) Identica sorte è toccata ai paesi ad economia pianificata che pur registrando dal 1973 al 1985 un lieve aumento della loro quota del commercio totale (dal 9,9% al 18,8%) - Tab. 2 - dovuto soprattutto alle maggiori esportazioni di petrolio, hanno accusato nel settore manifatturiero un declino del loro peso (dal 10% all'8,8%) - Tab. 3 - a conferma delle gravi difficoltà economiche registrate nella prima metà degli anni '80.

(14) Va altresì ricordato tra le nuove caratteristiche degli scambi mondiali nell'ultimo quindicennio la forte crescita del commercio intraindustriale (Tharakan 1983).

(15) Le esportazioni dei nuovi paesi concorrenti minacciano da vicino le imprese dei paesi industriali in tutta una serie di settori, che non sono affatto limitati a quelli maturi ma includono anche molte industrie elettroniche v. CEPPII (1983).

(16) Tali surplus hanno costituito senza dubbio il perno fondamentale della crescita giapponese negli anni '70 e nella prima metà degli anni '80.

(17) E' certamente questo il caso di molte industrie elettroniche, quali la componentistica e l'elettronica di consumo, in cui l'industria giapponese ha acquisito in questi anni una posizione di netta supremazia.

(18) Si veda ad esempio F. Bergsten-W.Cline (1987) e per una analisi più generale Lawrence (1984).

(19) v. Cohen-Zysman (1986).

(20) v. Press (1987).

(21) Un andamento negativo quest'ultimo che riflette la già ricordata netta flessione che, nello stesso periodo, si è verificata del grado di integrazione commerciale tra la Cee e gli Stati Uniti.

(22) La penetrazione dei mercati interni comunitari da parte soprattutto delle produzioni giapponesi e dei paesi del sud-est asiatico ha registrato una sensibile accelerazione nella seconda metà degli anni '80, a partire dalla seconda crisi petrolifera in poi.

(23) Per una rassegna delle analisi della collocazione internazionale della cee si veda Perrucci (1986).

(24) Sono assai numerose le analisi condotte su questo tema negli ultimi anni, tra le più recenti si veda Kremp-Larroumets (1985), Ocse (1985), Koekkoek (1987).

(25) Utilizzando indicatori sia di inputs tecnologici (quali Spese di RS) che di outputs tecnologici (brevetti).

(26) Si vedano soprattutto i rapporti economici annuali della Commissione delle CF nel 1985-86 e nel 1986-87.

(27) v. il capitolo I sulle politiche macroeconomiche.

(28) In quel periodo indiscussi protagonisti delle correnti di scambio, considerato che le esportazioni dei PI coprivano negli anni '60 oltre l'80% delle esportazioni mondiali di manufatti.

(29) In termini di quota percentuale sul PNL dell'insieme dei paesi industriali, i trasferimenti finanziari alle imprese sono più che raddoppiati dalla fine degli anni '60 alla prima metà degli anni '80.

(30) I conflitti commerciali in quel periodo portarono in soli tre anni ad una diminuzione del valore degli scambi pari a circa il 40 per cento.

Tab. 1 COMMERCIO (a) e PRODUZIONE (b) MONDIALI. DATI IN VOLUME
 (variazioni percentuali medie annue composte calcolate su indici in base
 1963=100)

	1953-1963		1963-1973		1973-1979		1979-1985		1973-1985	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
1. Agricoli	5.09	2.91	4.04	2.54	3.08	2.19	2.15	2.30	2.61	2.24
2. Minerali	6.62	4.75	7.63	4.99	0.95	2.73	-4.10	-2.51	-1.60	0.07
3. Manufatti	8.39	6.16	11.29	7.44	5.41	3.47	5.01	2.68	5.21	3.07
4. Totale	7.78	4.87	8.98	6.07	3.84	3.22	2.13	1.66	2.98	2.44
5. PNL reale	4.36		5.60		3.34		1.96		2.65	
Elasticità										
Commercio tot./ PNL reale	1.78		1.60		1.15		1.08		1.12	
Commercio tot./ Produzione	1.59		1.48		1.19		1.28		1.22	
Comm. Manufatti/ PNL reale	1.92		2.01		1.62		2.55		1.96	
Comm. Manufatti/ Produz. Manufatti	1.36		1.51		1.56		1.87		1.69	

Fonte: Elaborazioni su dati GATT e ONU

Tab. 2 Quote delle esportazioni mondiali per grandi aree

Anni	Mondo	Paesi Industr.	Paesi in via di sviluppo	Paesi ad econ. pianificata
PAESI INDUSTRIALI				
1963	67.1	74.0	69.7	22.2
1973	70.9	76.3	69.9	33.3
1979	65.4	69.3	65.2	35.4
1981	62.9	66.5	63.1	34.5
1983	64.0	70.2	61.5	29.4
1985	66.3	72.9	62.0	32.2
PAESI IN VIA DI SVILUPPO				
1963	20.6	22.1	21.2	11.1
1973	19.2	20.1	21.4	9.8
1979	25.3	26.5	27.6	10.9
1981	27.7	29.1	29.6	12.9
1983	24.7	24.8	29.2	12.8
1985	22.9	22.5	28.7	13.8
PAESI AD ECONOMIA PIANIFICATA				
1963	12.3	3.9	9.1	66.7
1973	9.9	3.6	8.7	57.9
1979	9.3	4.2	7.2	53.7
1981	9.4	4.4	7.3	52.6
1983	11.3	5.0	9.3	57.8
1985	10.8	4.6	9.3	54.0

Fonte: Elaborazioni su dati GATT

Tab. 5 QUOTE DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MANUFATTI PER GRANDI AREE

Anni	Mondo	Paesi industriali	Paesi in via di sviluppo	Paesi ad econ. pianificata
PAESI INDUSTRIALI				
1963	62,7	94,1	85,0	80,0
1972	63,0	90,9	81,8	84,2
1979	62,2	88,9	80,9	40,8
1981	60,9	87,5	79,4	39,1
1983	72,8	86,1	77,0	35,6
1985	72,7	85,7	75,7	40,0
PAESI IN VIA DI SVILUPPO				
1963	3,7	3,9	5,0	0,1
1972	6,9	6,5	10,6	2,6
1979	9,1	8,5	13,4	2,1
1981	10,6	9,9	14,2	4,1
1983	11,7	11,3	15,2	3,8
1985	12,4	11,9	16,5	7,2
PAESI AD ECONOMIA PIANIFICATA				
1963	13,5	1,9	10,0	80,0
1972	10,0	2,4	7,5	83,1
1979	8,7	2,6	6,0	62,8
1981	8,4	2,5	6,3	56,7
1983	9,4	2,5	7,6	57,6
1985	8,7	2,3	7,3	52,6

Fonte: Elaborazioni su dati BATT.

Tab.4 Andamento delle importazioni e delle esportazioni per grandi aree (tassi medi annui composti di variazione).

	1963-1973		1973-1979		1979-1985		1973-1985	
	Esp.	Imp.	Esp.	Imp.	Esp.	Imp.	Esp.	Imp.
Paesi industriali	9.2	9.4	5.1	3.8	3.7	2.6	4.4	3.2
Paesi petroliferi	9.5	9.6	-3.9	18.6	-9.1	0.1	-4.8	8.9
Paesi non petroliferi	6.7	6.9	5.2	5.5	6.4	2.1	6.0	3.7
PNL reale								
Paesi industriali	4.8		2.6		2.1		2.4	
Paesi petroliferi	9.1		5.0		-0.5		2.1	
Paesi non petroliferi	6.0		5.1		4.4		4.5	

Fonte: Elaborazioni su dati FMI, ONU e GATT

Tab. 5 QUOTE DELLE ESPORTAZIONI DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI
(valori percentuali a prezzi correnti)*

	1970	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
USA	19.6	19.0	17.3	17.8	19.2	18.4	17.6	17.9	16.9
Giappone	8.8	9.8	9.7	10.5	12.4	12.0	12.9	13.9	14.1
Francia	8.2	9.4	9.6	9.4	8.7	8.4	8.3	8.0	8.1
Germania	15.5	15.9	16.3	15.6	14.5	15.3	14.9	14.1	14.6
Regno Unito	8.8	7.6	8.2	8.9	8.4	8.4	8.0	7.7	8.0
Italia	6.0	6.1	6.9	6.3	6.2	6.4	6.4	6.0	6.3
CEE	51.3	52.8	54.7	53.8	50.4	51.0	50.4	48.1	49.2

* Quote calcolate rispetto alle esportazioni totali dei paesi industriali

Fonte : Elaborazioni su dati ONU

Tab. 6 QUOTE DI MERCATO DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI SULLE ESPORTAZIONI DI MANUFATTI*
(valori percentuali a prezzi correnti)

	1970	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
USA	17.35	16.36	14.5	15.52	17.1	16.35	15.6	15.8	15.22
Giappone	10.71	12.26	12.3	13.41	16.3	15.68	16.72	19.18	17.89
Francia	7.95	9.16	9.4	9.05	8.39	8.18	8.08	7.77	7.72
Germania	18.12	18.35	18.7	17.98	16.75	17.24	17.24	16.38	16.92
Regno Unito	9.65	8.4	8.78	9.27	7.82	7.62	7.15	6.9	7.11
Italia	6.55	6.72	7.43	7.09	7.03	7.19	7.34	6.95	7.09

* quote calcolate rispetto alle esportazioni di manufatti dei paesi industriali

Fonte: Elaborazioni su dati ONU

Tab. 7 QUOTE DI MERCATO DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI SULLE ESPORTAZIONI TOTALI DI MANUFATTI*
(valori percentuali a prezzi costanti)

	1970	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
USA	14.39	15.85	14.38	15.52	14.39	12.75	11.44	11.23	10.64
Giappone	9.84	11.70	11.62	13.41	14.45	14.28	15.17	16.12	16.19
Francia	8.44	9.01	9.44	9.05	9.05	9.07	9.00	8.57	8.19
Germania	19.87	18.07	17.97	17.98	18.31	19.21	18.50	19.30	19.40
Regno Unito	11.72	10.58	9.63	9.27	7.90	8.06	7.67	7.61	7.64
Italia	6.37	6.72	7.74	7.09	8.15	7.60	7.78	7.38	7.53

* Quote calcolate rispetto alle esportazioni di manufatti dei paesi industriali

Fonte : Elaborazioni su dati ONU

8 Quote di mercato sulle esportazioni mondiali di manufatti distinte per aree di destinazione (1973, 1977, 1985) Valori %

area d'origine	Aree di destinazione								
	PAESI IND	PAESI IND (escluso intra-CEE)	PVS oil	PVS non oil	PEP	CEE	USA	GIAP	TOT
CEE									
1973	54.3	29.8	44.1	32.0	19.7	56.3	29.5	27.0	46.7
1977	54.4	27.6	42.8	30.4	21.7	63.4	24.7	24.6	46.0
1985	44.2	23.7	38.3*	25.8*	14.5	59.5	21.2	20.5	37.9
USA									
1973	11.8	12.2	15.2	20.4	1.6	6.9	--	35.0	12.6
1977	10.6	16.9	14.6	21.0	1.7	8.7	--	34.5	12.1
1985	11.2	15.3	11.8*	19.4*	3.0	9.9	--	40.5	12.0
GIAPPONE									
1973	6.9	10.7	16.1	19.3	5.1	3.4	22.0	--	10.0
1977	7.2	11.5	16.4	19.2	7.6	4.0	24.1	--	10.4
1985	12.4	18.2	18.9*	20.8*	12.1	5.8	27.9	--	14.1

* dati 1983

Fonte: Elaborazioni su dati GATT, ONU

Tabella 9 Saldi commerciali dei maggiori paesi (miliardi di dollari)

	C E E						U S A						G I A P P O N E						
	73	78	81	83	84	85	73	78	81	83	84	85	73	78	81	83	84	85	
1. Alimentari	-13,3	-19,4	-10,1	-11,9	-10,0	-11,6	7,0	12,1	20,0	13,7	13,7	11,1	2,4	-6,4	-12,1	-16,4	-15,6	-17	-16,3
2. Fonti di energia	-16,4	-50,5	-99	-71,0	-71,2	-68,6	-6,5	-38,1	-74,0	-50,4	-50,4	-53,0	-15,7	-8,2	-31,1	-72,0	-58,5	-59,8	-55,2
3. Altre materie prime	2	-21,1	-25,3	-21,1	-22,7	-21,9	0,5	-2,7	-1,4	-3,0	-3,0	-3,5	-3,2	-9,0	-13,7	-19,0	-17,3	-18,8	-17,1
4. Totale materie prime	-12,9	-91,0	-134,4	-104	-104,7	-102,1	1,0	-28,7	-54,6	-39,7	139,7	-16,2	-16,5	-24,4	-54,9	-107,4	-91,4	-95,6	-88,6
5. Siderurgia	4,1	9,3	12,3	7,5	8,4	8,9	-1,7	-5,7	-9,3	-5,9	-5,9	-10,5	-10,0	5,1	11,4	15,6	11,5	11,9	12,1
6. Chimica	6,8	15,5	18,6	18,8	18,9	19,5	3,6	6,9	11,7	8,5	8,5	7,9	5,8	0,3	1,6	1,0	0,6	0,2	0,7
7. Altri semi-manufacti	-1,3	-1,5	-1,7	-1,1	-1,3	-1,1	-2,0	-1,3	-1,2	-6,4	-6,4	-10,1	-11,7	-0,1	0,8	1,9	2,0	2,2	1,9
8. Prodotti meccanici	28,3	62,1	68,2	56,9	53,4	57,1	5,1	9,6	25,3	-6,5	-6,5	-35,8	-51,7	17,9	58,9	93,8	92,6	111	117
9. Macchine per l'industria	11,0	26,0	30,3	24,9	23,2	25,7	4,8	8,9	15,8	6,5	6,5	2	-0,7	1,9	8,7	14,7	13,0	14,3	15,7
10. Macch. ufficio e telecom.	0,4	0,3	-1,9	-2,0	-1,6	-1,1	1,6	3,2	5,4	2,1	-2,1	-2,6	-1,9	1,2	4,3	7,7	11,3	15,8	15,7
11. Mezz. di trasporto	8,6	15,2	17,5	14,8	15,2	16,9	-1,1	-9,3	-13,2	-22,8	-22,8	-30,3	-39,3	4,7	18,5	31,9	31,0	35,7	40,9
12. Altre macch. e mezzi tr.	8,0	20,4	24,3	22,0	21,1	20,4	5,0	11,5	24,1	16,7	16,7	8,3	6,6	6,6	17,4	21,2	19,5	23,3	21,2
13. Elettrodomestici	0,2	-0,7	-3,7	-1,1	-3,1	-3,1	-2,2	-1,7	-6,8	-9,0	-9,0	-13,1	-16,4	3,4	10,0	18,2	17,7	21,9	23,4
14. Tessili	2,0	1,6	1,9	1,6	1,7	1,9	-0,4	0,0	0,5	-0,9	-0,9	-2,2	-2,6	1,3	2,3	4,2	3,8	3,4	3,0
15. Abbigliamento	-0,9	-3,4	-5,0	-3,7	-3,7	-3,1	-1,9	-1,7	-6,9	-9,5	-9,5	-13,7	-15,5	-0,2	-0,7	-1,2	-0,8	-1,2	-1,2
16. Altri beni di consumo	2,4	5,1	5,8	6,5	7,1	8,8	-2,6	-5,9	-8,4	-12,6	-12,6	-18,6	-22,7	0,4	1,3	2,9	3,0	3,4	3,5
17. Totale manufacti	38,5	88,7	100,4	86,6	84,8	92,4	-1,2	-1,2	8,9	-33,4	-33,4	-83,1	-108,3	23,3	75,5	118,3	112,8	131,1	137,1

Fonte: Elaborazioni su dati GATT

Tab.10 SALDI COMMERCIALI NEGLI SCAMBI DI MANUFATTI DEGLI USA, GIAPPONE e CEE
(miliardi di dollari)

	STATI UNITI					
	1973	1978	1981	1983	1984	1985
Giappone	-6.2	-19.2	-29.7	-52.5	-48.1	-59.5
CEE	-2.8	- 2.5	0.7	- 3.7	-13.5	- 21.7
Paesi industriali	-6.9	-20.2	-24.8	-28.7	-69.8	- 91.2
PVE petroliferi	2.4	11.2	15.1	10.8	-14.3*	- 19.5*
PVE non petroliferi	2.9	2.6	10.4	10.9		
Paesi dell'EST	0.4	0.1	-0.4	- 0.5	- 1.1	- 0.2
Mondo	0.17	- 4.2	8.9	-32.4	-32.1	-108.2

	GIAPPONE					
	1973	1978	1981	1983	1984	1985
Stati Uniti	6.2	19.3	29.7	52.5	48.1	59.5
CEE	1.6	6.2	12.9	13.2	13.2	14.2
Paesi industriali	9.3	25.4	42.0	49.4	71.3	73.1
PVE petroliferi	2.5	12.5	22.0	19.2	47.3*	42.1*
PVE non petroliferi	7.7	21.4	32.7	30.6		
Paesi dell'EST	1.4	5.7	7.3	6.9	8.1	12.4
Mondo	24.7	75.5	112.2	112.2	121.1	127.0

	CEE					
	1973	1978	1981	1983	1984	1985
Stati Uniti	2.8	2.5	0.7	3.7	13.5	21.7
Giappone	- 1.6	- 6.2	-12.9	-13.2	-13.2	-14.2
Paesi industriali	15.02	15.0	4.7	7.74	22.4	20.6
PVE petroliferi	6.52	33.4*	46.9	35.2	54.5*	51.2*
PVE non petroliferi	11.1	22.2	20.2	25.2		
Paesi dell'EST	4.2	10.2	7.7	9.2	8.1	10.2
Mondo	41.46	32.7	100.4	86.6	84.8	92.4

(* PVE petroliferi e non)

Fonte: Elaborazioni su dati GATT

Tab. 11 Prodotto interno lordo, esportazioni ed importazioni dei principali paesi industriali (1973-1979, 1979-1985); tassi di incremento % medi annui)

	Exp.	Imp.	Pil	Exp/Pil	Imp/Pil
Paesi industriali					
1973-1979	5.0	3.5	2.5	2.0	1.40
1979-1985	3.65	2.86	2.10	1.74	1.36
Stati Uniti					
1973-1979	5.0	4.5	2.5	2.0	1.50
1979-1985	-1.01	4.99	1.94	-0.52	2.57
Cee					
1973-1979	5.0	4.0	2.5	2.0	1.6
1979-1985	3.48	1.78	1.30	1.95	1.37
Giappone					
1973-1979	8.0	2.0	3.5	2.29	0.57
1979-1985	9.01	0.42	4.01	2.24	0.10

fonte: nostre elaborazioni su dati Gatt, ONU, FAI

Tab. 13 Quote di mercato sulle esportazioni mondiali di manufatti, distinte per settori, al netto del commercio intra CEE (1973-1979-1985)

	CEE			Stati Uniti			Giappone			pys non petroliferi		
	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985
1. FERRO E ACCIAIO	32.3	30.1	24.1	6.2	4.2	2.2	25.2	25.8	24.1	4.5	7.1	13.3
2. CHIMICA	38.7	36.0	33.0	20.5	20.3	18.9	7.4	7.9	7.6	6.1	7.1	10.9
3. ALTRA SERTMANUFATT.	24.6	27.5	22.1	10.9	9.2	11.4	5.3	5.4	7.0	15.5	16.4	20.0
4. MACCH. PER IND.SP.	35.3	34.2	28.9	18.4	17.6	14.4	7.0	9.8	14.0	1.9	2.6	5.3
5. MACCH. PER INF. E APP. TELECOMUNICAZIONI	26.1	21.6	15.9	28.9	28.7	28.4	14.1	15.9	22.7	9.3	16.6	21.9
6. VEICOLI A MOTORE STRADALI	32.9	29.1	21.1	19.5	17.7	14.7	15.8	24.6	31.9	1.2	3.0	2.3
7. ALTRE MACCH. E MEZZI DI TRASPORTO	28.2	29.8	24.6	22.7	21.8	22.4	15.6	12.5	14.8	3.5	6.9	10.9
8. ELETTRODOMESTICI	20.8	18.2	11.2	9.0	7.8	4.9	32.3	34.1	46.9	13.7	20.2	23.2
9. TESSILI	27.3	24.2	20.3	7.3	7.0	5.5	14.6	11.3	11.5	24.2	28.1	32.8
10. ABBIGLIAMENTO	17.1	16.2	14.5	3.2	3.7	1.8	4.0	1.4	1.8	61.5	49.1	54.1
11. ALTRI BENI DI CONSUMO	30.6	30.5	28.4	10.8	10.3	8.6	8.3	6.4	8.7	18.0	22.7	28.5
12 TOTALE	30.4	29.4	24.03	15.4	15.8	14.6	13.0	13.5	17.3	8.7	11.2	15.6

Fonte: nostre elaborazioni su dati Gatt.

Quote di mercato sulle importazioni manifatturiere della CEE distinte per settori (1973-1979-1985) valori percentuali.

TAB. III

Settore	1973		1979		1985	
	CEE	SPART	CEE	SPART	CEE	SPART
1. FERRO ACCIAIO	73,6	10,4	41,2	1,6	4,0	0,8
2. CHIMICI	70,5	10,1	69,2	11,7	10,9	9,5
3. ALTRI MANIFATTI	49,6	19,4	53,0	4,8	4,2	5,6
4. MACCH. PER IND. SP.	70,3	68,3	64,3	10,9	10,4	10,8
5. MACCH. PER OFF. E APP. PER LE ECONOMIE AZIONATE	55,9	40,7	43,5	24,2	24,0	23,7
6. VEICOLI A MOTORE STRAD.	84,6	47,7	70,7	2,2	2,1	1,2
7. ALTRE MACCHINE E MEZZI	60,7	59,4	53,7	18,9	17,1	21,1
8. ELETTRODOMESTICI	58,2	54,2	44,1	4,4	4,6	4,5
9. TESSILI	71,0	65,0	64,2	3,5	3,9	2,5
10. ABBIGLIAMENTO	58,9	52,3	47,9	0,9	1,7	0,7
11. ALTRI BENI CONSUMO	68,7	65,6	60,2	6,4	6,0	6,6
12. TOTALE MANUFATTI	66,3	63,4	59,5	8,9	8,4	9,9

Fonte: elaborazioni su dati CEE.

1985
1973
1979
1985

Tabella 15: Indici di specializzazione nei prodotti ad alta tecnologia.

Paesi	Cardiff		Pirelli (a)		OCSE (1)		OCSE (2)	
	1970	1981	1970-72	1978-80	1973	1980	1970	1982
CEE	0.94	0.87	-	-	0.89	0.91	0.85	0.88
CEE extra	1.07	1.04	-	-	-	-	-	-
STATI UNITI	1.13	1.12	1.54	1.49	1.57	1.50	1.56	1.52
GIAPPONE	1.07	1.37	1.04	0.93	1.07	1.05	1.22	1.31
GERMANIA	1.06	1.00	0.93	0.94	-	-	0.94	0.86
FRANCIA	1.00	0.88	0.88	0.97	-	-	0.84	0.89
ITALIA	0.87	0.60	0.62	0.51	-	-	0.70	0.60
REGNO UNITO	0.94	1.00	0.97	1.13	-	-	1.01	1.21

a) medie triennali; b) 1980; c) la CEE non comprende la Grecia, la Danimarca e l'Irlanda.

(1) COECD, OSTI/SPR/83.13; (2) OECD, OSTI/SPR/84.49

Fonti: cfr. la Bibliografia

TAB 16 Quote di mercato dei principali paesi delle esportazioni
totali di prodotti HRD

	1970	1973	1976	1979	1980	1983	1985
Canada	5.1	3.7	3.1	2.6	2.4	3.1	3,4
Stati Uniti	29.7	25.3	24.4	22.4	23.0	24.4	22.7
Giappone	7.9	9.3	10.7	10.8	11.1	14.5	16.3
Cee (10)	44.5	46.8	46.3	47.0	45.6	40.4	39.4
Germania Fed.	16.1	17.4	16.2	16.0	14.9	13.7	13.2
Francia	6.8	7.1	8.4	8.8	7.7	7.2	7.1
Regno Unito	8.8	9.2	8.7	9.8	10.7	8.1	8.1
Italia	4.7	4.2	4.1	3.9	4.0	3.9	3.8
Nics Asia	0.8	2.2	3.1	3.6	3.9	5.0	5.7

Fonte : elaborazioni Sie su dati OCSE

TAB. 17 SPESE DI RS DEI MAGGIORI PAESI

	anni	GIAPPONE	STATI UNITI	EUROPA
Totale RS in % PNL	1967	1.53	3.07	1.73
	1975	2.01	2.38	1.81
	1983	2.67	2.73	2.08
RS (esclusa difesa) in % PNL	1967	1.56	1.97	1.47
	1975	2.00	1.75	1.57
	1983	2.66	1.97	1.80
RS industriale in % valore aggiunto ind.*	1967	0.92	2.35	1.27
	1975	1.28	1.84	1.35
	1983	2.16	2.20	1.67
RD industriale priva- ta in % v.a. ind.	1967	0.90	1.15	0.92
	1975	1.26	1.18	1.00
	1983	2.12	1.50	1.23
Tassi di crescita RS industriale privata	67-75	10.6	2.4	4.3
	75-83	10.9	5.7	4.5
	67-83	10.8	4.1	4.4

* Nell'industria sono inclusi il settore agricolo, estrattivo, costruzioni e manifatturiero

Fonte: dati Ocse elaborati da P. Patel e K. Pavitt in " Is Europe Losing the Technology Race ? ", Research Policy , n. 1 , 1987

Tabella 10 Commercio dei paesi Cee, Saldi commerciali cumulati per settore
(1973-79; 1979-85) (miliardi di Ecu)

	FRANCIA			GERMANIA			ITALIA			REGNO UNITO			
	Intra Cee	Extra Cee	Totale	Intra Cee	Extra Cee	Totale	Intra Cee	Extra Cee	Totale	Intra Cee	Extra Cee	Totale	
Chimica	73-79	-2,9	8,2	5,3	8,1	30,3	38,4	-9,1	4,9	-4,2	0,1	13,7	13,8
	79-85	-10,4	14,1	3,7	9,7	44,7	54,4	-21,6	5,1	-16,5	-4,1	17,4	13,3
Semi-manufatti	73-79	-12,1	14,1	2,0	6,2	22,7	28,9	4,7	12,5	17,2	-0,3	-4,8	-5,1
	79-85	-15,6	22,7	7,1	15,8	31,5	47,3	12,4	20,3	40,7	-13,2	4,4	-8,8
Meccanica e mezzi di trasp.	73-79	-2,8	38,8	36,0	57,5	133,9	191,4	-1,6	32,3	30,7	-4,8	39,1	34,3
	79-85	-23,7	62,1	38,4	106,0	229,1	335,1	-11,1	55,6	44,5	-33,4	30,7	-2,7
Manufatti Diversi	73-79	-6,1	3,1	-3,0	-3,1	-2,2	-5,3	22,5	14,7	37,2	-1,2	-1,3	-2,5
	79-85	-18,5	2,4	-15,1	-2,2	-6,1	-8,3	41,3	37,9	79,2	-7,9	-9,9	-17,8
Totale Manufatti	73-79	-23,9	64,2	40,3	68,7	184,7	253,4	16,5	64,4	80,9	-6,2	46,7	40,5
	79-85	-68,2	102,3	34,1	129,3	299,2	428,5	21,0	126,9	147,9	-58,6	42,6	-16,0
Alimentare	73-79	15,5	0,1	15,6	-23,0	-23,3	-46,3	-13,5	-13,5	-27,0	-14,9	-21,9	-36,8
	79-85	14,7	-0,1	14,6	-23,9	-26,2	-50,1	-23,9	-13,3	-37,2	-17,5	-24,7	-42,2
Combustibili	73-79	-4,9	-63,2	-68,1	-16,9	-507,5	-74,4	2,2	-62,6	-60,4	3,3	-37,0	33,7
	79-85	-27,4	-128,9	-156,3	-54,6	-103,1	-157,7	-5,3	-136,6	-141,9	62,5	-22,4	40,1
Materie Prime	73-79	4,9	-20,1	-15,2	-3,2	-33,2	-36,4	-8,8	-33,2	-42,0	0,7	-25,3	-24,6
	79-85	7,1	-21,3	-14,2	-8,6	-41,3	-49,9	-11,9	-31,1	-43,0	1,3	-26,8	-25,5
Commercio Totale	73-79	-8,4	-19,0	-27,4	25,6	70,7	96,3	-3,6	-44,9	-48,5	-17,1	-37,5	-54,6
	79-85	-73,8	-47,8	-121,6	42,2	128,6	170,8	-20,1	-54,1	-74,2	-12,3	-31,3	-43,6

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

10

n° Inv. 9387

BIBLIOTECA